**Тема 15. «Право міжнародної економічної конкуренції».**

**План**

1. Угоди ГАТТ, що спрямовані на захист міжнародної економічної конкуренції.

2. Право ЄС з економічної конкуренції.

3. Міжнародне конкурентне право СНД.

**1. Угоди ГАТТ, що спрямовані міжнародної економічної конкуренції.**

Практика випередила навчально-методичну літературу. Право міжнародної економічної конкуренції вже окреслило свої контури, воно вже відоме урядовцям та діловій громадсь-кості світу. Пора призвичаювати до нього і студентський загал. Можливо, це право має підстави називатися ще й як міжнародне антимонопольне право. Вважаємо, що повнішою і менш політизованою назвою є все ж таки та, що склала заголовок даному підрозділу.

У рамках ГАТТ є дві угоди, які безперечно стосуються економічної конкуренції. Це **Угода про субсидії та врівноважуючі заходи** (The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM)) та Угода про антидемпінгові практики (The Agreement on Anti-dumping Practіces (ADP)). Певною мірою проблематики стосується і **Угода про торговельні аспек-ти** **прав інтелектуальної власності** (The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs)).

Про Положеннях перших двох угод.

Вони стосуються двох форм недобросовісних торговельних практик (unfair trade practices), які спотворюють умови економічної конкуренції:

- субсидування експортних товарів;

- демпінг товарів на зарубіжних ринках.

Положення Угоди SCM спрямовані на те, щоб заборонити або обмежити використання су-бсидій, які негативно впливають на інтереси інших країн-членів ГАТТ. Якщо ж застосува-ння дозволених ГАТТ субсидій спричиняє шкоду економіці країни, яка імпортує продук-цію, то правила ГАТТ передбачають застосування нею захисних заходів у формі врівнова-жуючи мит щодо субсидизованого імпорту. Угода ADP уповноважує країни-члени засто-совувати антидемпінгові мита на демпінговані товари.

Кажучи у цілому, продукт вважається демпінгованим, якщо його експортна ціна не є ниж-чою, ніж його продажна ціна у країні-експортері. Навіть, якщо ж експортна ціна продукту не є нижчою, ніж його внутрішня ціна, він вважається демпінгованим, якщо реалізується за цінами, нижчими за собівартість.

Важливо застережити. Угоди не забороняють демпінг і субсидизацію як такі і не карають виключно за це. Угоди не можуть ігнорувати того факту, що субсидизовані і демпінговані товари є вигідними для їх споживачів. Застосування врівноважувальних та антидемпінго-вих мит є можливим у тому випадку,коли у певній країні, після проведеного у ній на ви-могу певної галузі промисловості розслідування, буде встановлено, що демпінговані або субсидизовані товари завдають їй матеріальної шкоди.

Країни-члени ГАТТ мають можливість вдаватися і до застосування охоронних заходів, щоб допомогти своїм галузям промисловості, яким завдана шкода у зв’язку з раптовим і різким зростанням імпорту. У такому випадку вимагається, щоб шкода була дійсно «сер-йозною». Шкода національній промисловості викликається чинниками іншими, ніж недо-бросовісна конкуренція. Антидемпінгові та врівноважувальні мита запроваджуються, ко-ли матеріальна шкода є меншою, ніж у випадку запровадження захисних заходів.

З українських прислів’їв відомо, що не все те, що блищить, є золотом і не все, що сіре, є вовком. Зазначений вище критерій демпінгу не застосовується, якщо відповідні товари на своєму національному ринку реалізовувалися не за усталеною практикою (продавалися за цінами, нижчими за собівартість), а обсяг продажу був невеликим. У таких випадках до уваги беруться ціни на схожі товари, експортовані до третіх країн. Застосовується і розра-хункова вартість, яка враховує можливу вартість виготовлення таких товарів у країні-ім-портері плюс різноманітні накладні витрати та прибуток. Ціни на схожі товари та констру-йовані ціни, з метою досягнення ними більшої достовірності, застосовуються до продажу цих товарів, що не є меншими ніж 5 % від загального обсягу продажу таких товарів у кра-їні-імпортері.

Для **застосування мит потрібно, щоб існували такі умови**:

1. Значне зростання демпінгованого або субсидизованого імпорту (за абсолютними чи відносними показниками);

2. Ціни таких товарів «підрубали», знизили чи не дали можливість підвищуватися цінам на схожі товари у країні-імпортері;

3. Національній промисловості завдана шкода чи існує загроза завдання їй шкоди.

Між шкодою і субсидизованим або демпінгованим імпортом має існувати причинно-нас-лідковий зв’язок. Для застосування мит недостатньо, щоб шкода була завдана лише неве-ликій кількості вітчизняних виробників. Вимагається, щоб шкода була завдана великій частині внутрішньої промисловості. Тобто скаржитися має національна промисловість у цілому або ж це мають виконувати від її імені.

Коли шкоду національній промисловості завдає імпорт з кількох країн, то шкоду оціню-ють щодо імпорту з кожної з них. За певних ситуацій дозволяється оцінювати шкідливий вплив комбінованого (сумарного, кумулятивного) імпорту.

**Кумуляція імпорту дозволяється, якщо**:

1) рівень демпінгу чи субсидування у кожній з країн перевищує певний мінімально допус-тимий рівень;

2) обсяг імпорту з кожної країни є таким, яким не можна знехтувати;

3) доречно враховувати умови конкуренції між імпортованими товарами у цілому і субси-дизованими та демпінгованими товарами і схожими товарами національної промисловос-ті.

Заява внутрішньої промисловості про застосування антидемпінгових або врівноважуваль- них мит має містити таку інформацію:

1. Обсяг національного виробництва продукції виробників, що подали заяву;

2. Обсяг демпінгованого або субсидизованого товару;

3.Назви країн-експортерів, кожного відомого експортера або іноземного виробника та пе-релік імпортерів відповідного продукту;

4. Ціни, за якими продукт реалізується на внутрішньому ринку країниекспортера; експорт-ні ціни;

5. Докази про наявність субсидій, їх обсяг і суть;

6. Обсяг демпінгового або субсидизованого імпорту та дані про його шкідливі наслідки щодо внутрішніх цін та національної промисловості;

7. Доказ про існування причинно-наслідкового зв’язку між шкодою та субсидійованим і демпінгованим експортом.

Керівництво країн, що проводять розслідування, мусять утримуватися від оприлюднення скарг, які їм надходять. Але якщо рішення про проведення розслідування ними прийнято, то воно має бути оприлюднене. У відповідному повідомленні, зокрема, зазначаються:

- назва (назви) країни (країн);

- підстава для розслідування про підозру у демпінзі чи субсидіюванні;

- стислий виклад тверджень про заподіяну шкоду національній промисловості.

До початку проведення антидемпінгового або врівноважувального розслідування уряд від-повідної країни має повідомити уряди країн-експортерів про одержання належно оформ-леної скарги. Негайно після початку розслідування урядам країн-експортерів мусить бути доступним повний письмовий пакет скарги про проведення розслідування. До початку проведення антисубсидиційного розслідування уряд має проконсультуватися з урядом країни-експортера щодо звинувачень та дізнатися про його готовність модифікувати прак-тику субсидіювання з метою досягнення взаємно прийнятних рішень.

Якщо розслідування розпочинаються, то експортери підозрілих на демпінг чи субсидуван-ня товарів, їх імпортери, уряди країн-експортерів та всі інші зацікавлені сторони мають рі-вні можливості надавати усні і письмові свідчення щодо спростування звинувачень заяв-ників.

До уваги береться і точка зору споживачів продуктів, щодо яких ведеться розслідування. їх погляди можуть не збігатися з поглядами скаржників. Для скаржників накладення мита є бажаним протекціоністським заходом, а для споживачів означає несправедливе зростан-ня цін.

Підприємства-експортери мають не лише право захищати свої інтереси у процесі розслі-дування, але і зобов’язані співробітничати з відповідними органами влади. Якщо підпри-ємства-експортери відмовляються співробітничати чи не надають інформацію протягом певного терміну, то органи влади, що проводять розслідування, мають право приймати рі-шення на основі найкращої інформації, яка є в їх розпорядженні.

За певних умов дозволяється проведення розслідування у конкретному місці.

Угоди SCM та ADP передбачають настанови, яких мусять дотримуватися органи влади, що проводять розслідування, виконуючи розрахунки субсидування та демпінгу. Зафіксо-вані загальні принципи цінового порівняння, принципи розрахунку середніх цін, валютної конверсії, розрахункової вартості. Сформульовано «правило мінімалізації», - про шкоду не варто говорити, якщо рівень демпінгу є малим або частка імпорту жалюгідна.

В угодах сформульовано і правило найменшого мита. Воно вимагає, щоб накладені мита аж ніяк не перевищували демпінгу чи субсидування.

Якщо власті, які проводять розслідування, дійшли попереднього висновку про наявність демпінгу чи субсидування, то їм надається право приймати від заподіювачів шкоди гро-шові депозити або облігації (bonds) у рахунок компенсації після прийняття остаточного рішення. Якщо у кінцевому рахунку виявиться, що зазначені суми є нижчими, ніж накла-дене мито, то різниця не доплачується, а якщо вищими - то різниця за клопотанням може повертатися заявнику (заявникам).

Після попереднього рішення про наявність субсидування або демпінгу експортери мають право, але не обов’язок, брати зобов’язання про підвищення своїх експортних цін з метою уникнення накладання антидемпінгових або врівноважувальних мит.

Максимальний термін проведення розслідувань не повинен перевищувати 18 місяців. До прийняття остаточного рішення власті мають розкрити зацікавленим сторонам суттєві фа-кти, на яких грунтується рішення про запровадження мит.

Обсяги мит окремо визначаються для кожного експортера або виробника.

Прикінцеве положення угод встановлює, що антидемпінгові і врівноважувальні заходи ав-томатично припиняються через п’ять років після їх запровадження. Якщо огляд справ вка-зуватиме, що у випадку скасування засобів демпінг та шкода триватимуть, то заходи збе-рігатимуть чинність.

Стисло зупинимось на Угоді TRIPs (про торговельні аспекти прав інтелектуальної власно-сті). Контрафактними вважаються товари, які реалізуються під добре відомими торговель-ними марками, на використання яких продавець не має права. Як правило, це трудомісткі (labour-intensive) товари. Завдяки торговельній марці (brand name) вони можуть продава-тися за високими цінами.

Піратськими товарами вважаються ті, які порушують авторське право та суміжні з ним

права. Найпоширенішим об’єктом зловживання є програмне забезпечення. Пропозиція по-ставити під контроль торгівлю контрафактними та піратськими товарами пролунала ще під час Токійського раунду переговорів ГАТТ.

TRIPs передбачає, що іноземним власникам прав інтелектуальної власності надається на-ціональний режим та режим нації найбільшого сприяння, тобто іноземні особи поставлені у рівне становище як між собою, так і з особами відповідних країн-учасниць.

Якщо винахід, корисна модель, промисловий зразок, топографія інтегральної мікросхеми, сорт рослин має правову охорону у певній державі, але не має в іншій, то це означає, що у державі, де правова охорона відсутня, їх можна вільно використовувати без згоди відпові-дного власника і таке використання не вважається ні порушенням патентного права у ці-лому, ні недобросовісною конкуренцією зокрема. Механізм авторського права та суміж-них з ним прав діє інакше. Твір, створений у країні-учасниці міжнародної угоди з авторсь-кого права, автоматично набуває правової охорони як у ній, так і в інших країнах-учасни-цях.

Недобросовісною конкуренцією вважається застосування чужого відомого товарного зна-ку, навіть, у тих класах, для яких він не реєструвався його власником.

Угода TRIPs передбачає, що країни-учасниці вживуть належних заходів, щоб власники прав інтелектуальної власності:

- не зловживали своїми монополістичними правами;

- не застосовували практик, що нерозумно обмежують чи шкідливо впливають на переда-чу технології.

**2. Право ЄС з економічної конкуренції.**

Правилам економічної конкуренції у Римському договорі від 25 березня 1957 р. були при-свячені статті 85-90. У ст. 85 йдеться про заборону дій, спрямованих на укладення угод, які запобігають, обмежують чи порушують конкуренцію у межах «Спільного ринку». Ст. 86 бореться з домінуючим становищем ринку суб’єкта (суб’єктів) господарювання. Угоди, що стосуються встановлення цін, розподілу ринків, обмеження виробництва і технічного розвитку, нав’язування умов постачання та інших нерезонних умов, автоматично вважаю-ться незаконними, якщо вони не звільнені від відповідальності Комісією ЄС. Таке звільне-ння може надаватися за умови, що угода (контракт) сприяє покращенню виробництва, ди-стриб’юторства, технічному та економічному прогресу, надає споживачам справедливу частку вигод, водночас не накладаючи неналежних обмежень і не створюючи можливості для усунення конкуренції. Комісія має право надавати як індивідуальні, так і групові (бло-кові) звільнення від відповідальності щодо деяких категорій угод.

Ст. 87-88 є організаційними, вони передбачали застосування механізмів із впровадження принципів двох попередніх статей. Статті вимагали співробітництва між Комісією і уряда-ми країн-членів СЕС. Ст. 89 уповноважувала Комісію СЕС на проведення розслідувань щодо порушень принципів і правил економічної конкуренції.

У березні 1962 р. Європейська Рада схвалила «правило № 17». Яке регулює процедуру ро-

зслідування конкуренційних порушень та накладання покарань за це. Ст. 90 брала до ува-ги наявність державних підприємств та підприємств зі спеціальними чи винятковими пра-вами. Докладалися зусилля, щоб діяльність таких підприємств якнайменше заважала кон-курентній політиці Співтовариства, тобто: «Конкуренція - так для всіх конкуренція!».

Варто згадати ще дві статті. У статті 91 йдеться про заходи, спрямовані проти демпінгу. Ст. 92 проголошує несумісною зі спільним ринком будь-яку допомогу, яку надають дер-жави компаніям і галузям, якщо вона порушує або загрожую порушити конкуренцію, створюючи сприятливі умови окремим підприємствам і виробництвам. Тобто стаття 92 є антисубсидійною.

На час свого зародження національне конкурентне законодавство ЄЕС було примітивним. В Італії, Бельгії і Люксембурзі взагалі не було жодного конкурентного закону. У Нідерла-ндах закон про економічну конкуренцію формально існував. Він, зокрема, вимагав реєстр-рувати контракти, що обмежували конкуренцію.

Згаданий закон порівняно легко дозволяв порушувати конкуренцію. Французьке конкуре-нтне законодавство переважно стосувалося вертикальних угод і бойкотів. Лише Німеччи-на мала більш-менш задовільне конкурентне законодавство.

Зробимо застереження, - не лише наприкінці 1950-х років, а й значно раніше у Європі бу-ла конкуренція суб’єктів господарювання. Як можна було здогадуватися, були і обман по-купців, наклепи на партнерів-конкурентів, використання чужої репутації (наприклад, зас-тосування чужих товарних знаків) тощо.

Очевидно, в невеликих за розміром європейських країнах впродовж тривалого часу у гос-подарській діяльності достатньо дотримувалися загальнолюдських цінностей. У невели-ких країнах невеликі фірми добре знали своє обмежене конкурентне середовище і поводи-лися переважно чемненько. Зняття перешкод на транскордонне пересування товарів, капі-талу і робочої сили змусило створити спеціальне конкурентне законодавство. Західна Єв-ропа спромоглася належним чином відгукнутися на виклик часу. ЄС вже має власне кон-курентне законодавство і відшліфовує його. Зрозуміло, що меж для удосконалення не іс-нує.

У рамках Комісії ЄЕС питання конкуренції були покладені на так званий Генеральний ди-ректорат-IV, якому доручена розробка різноманітних конкурентних правил. Зазначимо і таке. У Паризькому договорі про Європейське об’єднання вугілля і сталі теж були статті про конкуренцію. На відміну від зазначених статей Римського договору, вони не мали ста-тусу прямої дії.

Антимонопольна сфера була від самого почату існування. ЄЕС віднесена до сфери загаль-ної політики. Це означало, що основні рішення приймалися не на національному, а на над-національному рівні. У цьому напрямку основним методом законотворення стала уніфіка-ція, а не гармонізація. Як відомо, інструментом уніфікації у ЄЄ є правило (регламент), а гармонізації - директива.

Важливу роль у сфері конкурентного права ЄЄ відіграють також рішення Європейського Суду, який за роки свого існування створив розгалужене прецедентне право. Слід мати на увазі і існування національного конкурентного законодавства. Воно застосовується до ко-нкуренції, що не виходить поза межі національних територій.

Для прикладу наведемо перелік узгоджених дій, які забороняються між конкурентами у ЄЄ:

- домовлятися про ціни та інші умови торгівлі;

- обмежувати обсяги виробництва, технічний розвиток, інвестиції;

- розподіляти ринки та джерела постачання;

- застосовувати неоднакові умови до ідентичних угод, що укладаються з різними партнерами;

- нав’язувати до контрактів додаткові умови, що прямо не пов’язані з ними.

Узгоджені угоди охоплюють письмові та джентльменські угоди, метою або результатом яких є обмеження конкуренції. Угоди можуть бути як горизонтальними (між суб’єктами, що діють на одному ринку), так і вертикальними (між суб’єктами, що діють на різних рі-внях).

Вплив заборонених дій на конкуренцію має бути суттєвим. Домінуюче становище на ри-нку як таке не вважається неправомірним, але означає, що підприємство має потурбува-тися, щоб не допускати поведінки, яка порушує конкуренцію на спільному ринку. Злов-живання домінуючим становищем означає, що сама присутність такого підприємства на ринку згортає там конкуренцію.

Антимонопольні органи у всьому світі підозріло ставляться до злиття, вважаючи, що чим більше монополій — тим менше конкуренції. Зрозуміло, що в ЄС Генеральний директор-рат-IV контролює лише великомасштабне злиття, а не злиття дрібних підприємств.

Екстериторіальний характер дії конкурентного права ЄС полягає у тому, що воно поши-рюється не лише на угоди між підприємствами у межах «Спільного ринку», результатом яких може бути вплив на торгівлю між державами ЄС, але і на інші угоди та дії, які мо-жуть впливати на торгівлю між державами-членами Євросоюзу.

**3. Міжнародне конкурентне право СНД.**

У ст. 7 «Договору про створення економічного союзу СНД», укладеного у Москві 24 вере-сня 1993 р., зазначалося, що при переході до спільного ринку Договірні сторони створять умови для добросовісної конкуренції, включаючи механізм антимонопольного регулюван-ня. У Договорі відсутня конкретизація цього положення. Ст. 3 Договору містить перелік видів узгодженої політики сторін, але серед них не зазначена узгоджена політика у сфері міжнародної економічної конкуренції. Це, очевидно, означає, що на тому етапі розвитку СНД така політика не належала до ґатунку пріоритетних.

Далі у цьому підрозділі зупинимося на двох найосновніших актах СНД у сфері анти моно-польного права. Розпочнемо з **Угоди про узгодження антимонопольної політики**. Вона була укладена у Москві 12 березня 1993 р. на рівні глав урядів.

У ст. 1 зазначалося, що узгодження антимонопольної політики сторін здійснюється на ос-нові спільних дій, принципів і правил, добровільно взятих на себе зобов’язань, рівності прав і відповідальності. Учасниці Угоди розглядали узгоджені дії щодо запобігання моно-польній діяльності, її обмеження та придушення і розвитку конкуренції як необхідної умо-ви розширення їх торговельно-економічних відносин.

**Сторони мали наміри боротися з:**

- монополістичними діями суб’єктів господарювання і неправомірними діями органів влади і управління, спрямованих на обмеження конкуренції;

- досягнутими у будь-якій формі угодами (узгодженими діями) конкуруючих суб’єктів го-сподарювання чи потенціальних конкурентів, якщо такі угоди (узгоджені дії) мають або можуть мати своїми результатами суттєве обмеження конкуренції;

- недобросовісною конкуренцією об’єктів господарювання (ст. 2).

Свої зусилля сторони спрямовували на досягнення одноманітності у встановлення крите-ріїв і способів оцінки монополістичної діяльності і недобросовісної конкуренції, процедур розгляду і припинення порушень антимонопольного законодавства (ст. 3).

Сторони **зобов’язувалися обмінюватися інформацією** про:

- стан ринків;

- законодавчі і нормативні акти, що регулюють питання антимонопольної політики;

- методи і досвід роботи сторін щодо запобігання монополістичній діяльності, її обмеже-ння та придушення;

- розвиток конкуренції (ст. 4).

Створювалася робоча комісія для опрацювання принципів, правил і механізму реалізації положень даної угоди та підготовки відповідних документів (ст. 5). Угода передбачала мо-жливість укладення сторонами додаткових угод з конкретних питань узгодженої антимо- нопольної політики (ст. 6).

Угода укладалася на однорічний термін. За місяць до закінчення її чинності Сторони пого-джувалися розглянути питання про її подовження. Великого історичного значення дана угода не мала, але як кажуть: «Краще синиця у долоні, ніж журавель у небі».

Далі зупинимося на «**Договорі про проведення узгодженої антимонопольної політики**» від 25 січня 2000 р. Його було укладено у Москві як продовження розглянутої вище угоди. Це зафіксовано у преамбулі Договору.

Ст. 1 належить до найдовших у Договорі. У статті наведено формулювання понять: 1) су-б’єкти господарювання, 2) товарний ринок, 3) конкуренція, 4) домінуюче становище, 5) монополістична діяльність, 6) недобросовісна конкуренція, 7) антимонопольне законодав-ство, 8) антимонопольний орган, 9) розслідування (дослідження).

**Мети і завдань Договору стосувалася його друга стаття**.

**Метою Договору є** створення правових і організаційних основ співробітництва сторін що-до проведення узгодженої антимонопольної політики і розвитку конкуренції, а також усу-нення негативних для торгівлі і економічного розвитку факторів і недопущення дій, що за-вдають шкоди економічним інтересам держав учасниць у результаті монополістичної дія-льності і/або недобросовісній конкуренції, їх обмеження і придушення.

**Завдання Договору** були сформульовані так:

- координація спільних дій щодо запобігання монополістичній діяльності і/або недобросо-вісної конкуренції;

- зближення антимонопольних законодавств наскільки це необхідно для реалізації Догово-ру;

- створення умов для розвитку конкуренції, ефективного функціонування товарних ринків і захисту прав споживачів;

- узгодження порядку розгляду і оцінки монополістичної діяльності суб’єктів господарю-вання, органів влади і управління та створення на цій основі механізму співробітництва.

Ст. 3 Договору можна розглядати як своєрідне продовження його першої статті. Вона має назву «**Загальні принципи конкуренції**», і у ній йдеться про формулювання багатьох по-нять.

**Договір встановив три групи заборонених дій**:

1) зловживання домінуючим становищем суб’єкта господарювання на ринку;

2) антиконкурентні угоди між суб’єктами господарювання;

3) недобросовісна конкуренція.

У межах кожної із зазначених вище груп у Договорі вказані конкретні дії. Перелік дій не закінчується словом «тощо», що дає можливість тлумачити цей перелік як повний.

Держави-учасниці угоди створили Міждержавну раду з антимонопольної політики. Рада має Секретаріат, що діє на постійній основі. Головне завдання Ради - опрацювання крите-ріїв і способів оцінки монополістичної діяльності, недобросовісної конкуренції, процедур розгляду справ з порушень правил конкуренції, а також опрацювання правил і механізмів впливу на суб’єктів господарювання, органи влади і управління, що порушують правила конкуренції на товарному ринку (ст. 4).

У ст. 5 сформульовані загальні обов’язки сторін. Стаття 6 передбачає між сторонами об-мін інформацією.

Від дня набрання чинності даного Договору втрачав чинність «**Договір про підведення узгодження антимонопольної політики»** від 23 грудня 1993 р. та Протокол про продов-ження терміну його дії до 4 червня 1999 р.

Договір від 25 січня 2000 р. укладався на 5-річний термін. Передбачалося його автоматич-не продовження на чергові 5-річні терміни, якщо у сторін не буде іншого рішення. Зміни і доповнення до Договору можуть вноситися за спільною згодою Сторін. Про це оформля-ються окремі протоколи, що вважаються складовими частинами Договору.

**Договір під час свого укладення мав два додатки**:

1) «**Положення про взаємодію держав щодо придушення монополістичної діяльності і недобросовісної конкуренції**»;

2) «**Положення про Міждержавну раду з антимонопольної політики**».

Структура **першого документа**:

1. Загальні положення і сфера застосування.

2. Повідомлення.

3. Запит інформації.

4. Заява про розгляд справи.

5. Консультації.

6. Матеріали, що надсилаються до Міждержавної ради з антимонопольної політики.

7. Використання інформації.

Структура **другого документу**:

1. Загальні положення.

2. Функції Антимонопольної ради.

3. Права Антимонопольної ради.

4. Склад і структура Антимонопольної ради.

5. Секретаріат Антимонопольної ради.

6. Організація діяльності Антимонопольної ради.

7. Заключні положення.

Слід також мати на увазі, що Антимонопольний комітет України уклав двосторонні дого-вори з аналогічними йому структурами з країн СНД та інших країн. Ціла низка таких до-говорів, що передбачали співробітництво з антимонопольної політики, публікувалася, наприклад, у журналі «Офіційний вісник України» за 2003 р.