

УДК 339.137.21

Коваленко А. И., канд. экон. наук, доцент кафедры Гражданского права и процесса МФПА, г. Москва, alkovalenko@mipa.ru



ДАРЕНИЕ НЕУКОМПЛЕКТОВАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ КАК НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЗАЩИТЕ КОНКУРЕНЦИИ

Данная статья является попыткой квалификации дарения неукомплектованного оборудования как нарушения законодательства о защите конкуренции. Автор рассматривает дарение неукомплектованного медицинского оборудования и дальнейшие продажи комплектующих материалов как недобросовестную конкуренцию и как действия, ограничивающие конкуренцию.

Основой для такой задачи явилось обсуждение, произошедшее на заседании Экспертного совета по применению антимонопольного законодательства в части защиты от недобросовестной конкуренции при ФАС России, которое кратко описывается автором.

Ключевые слова: недобросовестная конкуренция, дарение неукомплектованного оборудования, ограничение конкуренции, нарушение антимонопольного законодательства.

Введение

Известно, что при ФАС России создан такой консультативно-совещательный орган, как Экспертный совет по применению антимонопольного законодательства в части защиты от недобросовестной конкуренции (далее — Совет).

Его решения имеют рекомендательный характер и представляются в ФАС для принятия решений о соответствии действий хозяйствующих субъектов требованиям законодательства Российской Федерации, реализации государственной политики в области контроля за соблюдением антимонопольного законодательства в части защи-

ты от недобросовестной конкуренции и подготовки предложений по совершенствованию указанного законодательства.

В соответствии с Положением об Экспертном совете по применению антимонопольного законодательства в части защиты от недобросовестной конкуренции при ФАС России его основными задачами среди прочего являются:

- правовая экспертиза действий хозяйствующего субъекта на товарном рынке;
- оценка действий хозяйствующего субъекта на предмет соответствия обычаям делового оборота, принципам добропорядочности, разумности или справедливости;

- экспертиза сведений, распространяемых хозяйствующим субъектом в отношении конкурента, с точки зрения их соответствия действительности;
- оценка воздействия информации на потребителей какого-либо товара;
- разработка рекомендаций по совершенствованию государственного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства в части защиты от недобросовестной конкуренции;
- подготовка рекомендаций по координации действий федерального антимонопольного органа и федеральных органов исполнительной власти в части защиты от недобросовестной конкуренции.

Совет рассматривает случаи, которые вызывают вопросы у ФАС как регулирующего органа. Присутствуя на этих заседаниях, можно почувствовать, как тонка грань между добропорядочной предпринимательской практикой и нарушением законодательства о защите конкуренции. Последнее заседание Совета состоялось 29 июня 2010 г.

Одному из вопросов, озвученных на данном заседании, посвящена настоящая статья, представляющая собой попытку экономико-правового анализа одной конкретной предпринимательской стратегии.

С протоколом заседания можно ознакомиться на сайте ФАС России http://www.fas.gov.ru/community-councils/community-protocols_107.html.

Дарение неукomплектованной медицинской техники

В этом разделе будет рассмотрен вопрос о противоречии требованиям добропорядочности, разумности и справедливости действий хозяйствующего субъекта, выраженных в предоставлении больницам в качестве предмета пожертвования аппаратов медицинского назначения, расходные материалы к которым должны быть произведены хозяйствующим субъектом-дарителем.

ФАС России сталкивается с ситуациями, когда производитель медицинского оборудования передает по договору дарения весьма дорогостоящий аппарат какому-либо государственному медицинскому учреждению. При этом к аппарату не прилагаются необходимые для его эксплуатации расходные материалы. Лечебное учреждение вынуждено приобретать его за деньги. Таким образом, даритель на продаже расходных материалов медицинскому учреждению возмещает стоимость переданного в дар оборудования.

На заседании Совета сложившуюся ситуацию охарактеризовал заместитель начальника Управления контроля социальной сферы и торговли ФАС России М. В. Федоренко. По его словам, проблема стала достаточно острой. Она распространяется на разные виды медицинского оборудования, для многих производителей которого такие пожертвования являются маркетинговой стратегией, так как после получения оборудования в рамках пожертвования медицинское учреждение не станет покупать аналогичное оборудование у конкурента. При этом экономическая возможность дарителя заработать реализуется при продаже лечебному учреждению расходных материалов к медицинскому оборудованию.

Такие случаи уже стали систематической практикой. Известно, что производители медицинского оборудования стараются защитить свои «расходники» и делают их технически подходящими только для конкретного вида аппарата, т. е. невзаимозаменяемыми. Картриджи подходят к аппарату, как ключ к замку, поэтому после дарения лечебное учреждение вынуждено закупать четко определенные расходные материалы у конкретного продавца.

Анализ в этой сфере показывает, например, что средняя стоимость гемодиализатора — примерно 500 тыс. руб. Принимая во внимание необходимое количество процедур по очистке крови в день и стоимость расходных материалов, можно прийти к вы-

воду о том, что, покупая расходные материалы, медицинское учреждение возместит продавцам стоимость аппарата за 1,5–2 месяца.

М. В. Федоренко отметил, что при рассмотрении мотивов дарения возникает интересный конфликт. Так, пожертвование больнице аппарата искусственной почки объясняется желанием обеспечить большее количество пациентов квалифицированной процедурой по очистке крови. Но при этом больнице дарят только аппарат, но не расходные материалы — картриджи, которые являются главной частью аппарата, позволяющей очистить кровь. Возникает конфликт в мотивации, так как пожертвование аппарата без «расходников» не способствует обеспечению процедуры по очистке крови.

Можно посмотреть на ситуацию с другой точки зрения. Медицинское оборудование и расходные материалы к нему — это связанные товары, по сути, один товар. Без расходного материала невозможно провести процедуру гемодиализа. И дарение медицинского аппарата без расходных материалов не может рассматриваться как дарение оборудования, готового к использованию. Следовательно, здесь важно правильно квалифицировать состав товара.

Если к передаваемому в рамках пожертвования медицинскому аппарату необходимо прилагать расходные материалы, резонно встает вопрос об их количестве. Сколько расходных материалов следует приложить к медицинскому аппарату, чтобы считать его «полноценным» дарением? Достаточно ли передать в дар медицинский аппарат с приложением одного картриджа расходных материалов для того, чтобы выполнить требование о полноценности товара?

Если цель дарения — обеспечить население медицинскими процедурами, тогда в дар медицинскому учреждению должны передаваться расходные материалы, рассчитанные на весь гарантийный срок эксплуатации оборудования.

Очевидно, что если возникнет требование к полноценности дарения в части обеспечения полного комплекта расходных материалов на весь период эксплуатации оборудования, практика такого дарения со стороны производителей медицинского оборудования полностью прекратится.

Продавцы медицинского оборудования пользуются качественными юридическими услугами, поэтому договоры дарения выглядят почти идеально. Никакого упоминания расходных материалов, тем более условий их передачи, в таких договорах нет. Дарение часто описывается как пожертвование.

Согласно п. 1 ст. 572 ГК РФ по договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу, либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или третьим лицом.

При наличии встречной передачи вещи или права либо встречного обязательства договор не признается дарением. К такому договору применяются правила, предусмотренные п. 2 ст. 170 настоящего Кодекса.

Для ответа на вопрос о том, есть ли здесь признаки нарушения Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 5 апреля 2010 г.) «О защите конкуренции» (принят ГД ФС РФ 8 июля 2006 г.) (далее — Закона о защите конкуренции), требуется глубокий и тщательный анализ данной ситуации.

Участники заседания вспомнили, что в международной практике подобного рода действия квалифицируются как нарушение закона. В частности, известно судебное дело в США против Canon, когда с помощью большой маркетинговой работы, продав максимальное количество аппаратов для печати фотографий, компания в разы увеличила стоимость расходных материалов. Рассмотрев данное дело, ФТС США выявила в таких действиях признаки нарушения законодательства. Сейчас идет работа

по достижению разумного понимания цен этого рынка.

Подобная ситуация наблюдается и у официальных дилеров автомобилей, осуществляющих их послепродажный ремонт. Стоимость запасных частей автомобиля у официальных дилеров автопроизводителей значительно выше, чем стоимость аналогичных товаров у организаций, которые проводят ремонт автомобилей без статуса официального дилера. Проблему можно увидеть в ст. 1487 ГК РФ — «Исчерпание исключительного права на товарный знак», которая позволяет официальным дилерам держать высокие цены. В ряде сегментов российских рынков в силу подобных причин наблюдаются необъяснимо высокие цены, неадекватные логике экономического развития отрасли. Участники заседания подробно остановились на юридических аспектах квалификации данного правонарушения. Согласно повестке мероприятия перед Советом стоял вопрос о противоречии действий продавцов медицинского оборудования и расходных материалов требованиям добропорядочности, разумности и справедливости.

Недобросовестная конкуренция

Важно понимать, что противоречие действий хозяйствующих субъектов требованиям добропорядочности, разумности и справедливости является лишь одним из четырех квалифицирующих признаков недобросовестной конкуренции, исходя из определения в п. 9 ст. 4 Закона о защите конкуренции.

Согласно этому определению *недобросовестная конкуренция* — это любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить

убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации.

О. А. Городов раскрывает следующие характеристики недобросовестной конкуренции, вытекающие из приведенного определения:

- наличие действия хозяйствующего субъекта или группы лиц;
- направленность действия на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности;
- противоречие действия законодательству РФ, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости;
- наличие действительных или потенциальных убытков у хозяйствующего субъекта — конкурента, возникших вследствие осуществленных действий;
- наличие действительного или потенциального вреда, причиненного деловой репутации хозяйствующего субъекта — конкурента вследствие осуществленных действий¹.

Обобщив этот список, можно получить четыре признака, квалифицирующие недобросовестную конкуренцию:

- активность (наличие действия);
- направленность на получение предпринимательского преимущества;
- противоречие закону, обычаям, принципам и этическим требованиям;
- убытки или вред деловой репутации.

Таким образом, перед Советом стоял вопрос об обосновании одного из четырех признаков, квалифицирующих недобросовестную конкуренцию. Так как этические требования добропорядочности, разумности и справедливости являются оценочными категориями, участники заседания могли только на уровне чувств определить степень противоречия рассматриваемых поже рво-

¹ Городов О. А. Понятие и общая характеристика недобросовестной конкуренции // Современная конкуренция. 2009. № 6 (18). С. 17.

ваний требованиям добропорядочности, разумности и справедливости.

Посмотрев на эту практику с этической точки зрения, участники заседания не только однозначно признали, что описываемые действия противоречат требованиям добропорядочности, разумности и справедливости, но и попытались юридически квалифицировать данные действия как нарушения антимонопольного законодательства.

Трудно спорить с тем, что в случае дарения укомплектованного оборудования речь идет об ограничении конкуренции. Автору настоящей статьи представляется, что *недобросовестная конкуренция и ограничение конкуренции* не тождественные, но и не противоположные явления.

Акты недобросовестной конкуренции

Недобросовестную конкуренцию образуют неэтичные действия хозяйствующих субъектов в условиях жесткой рыночной конкуренции, где нет места сговорам или доминированию одного субъекта. Действия, ограничивающие конкуренцию, направлены на снижение ее интенсивности путем сговоров или злоупотребления доминированием.

Для того чтобы понять, какие действия запрещаются как недобросовестная конкуренция, следует рассмотреть ст. 14 Закона о защите конкуренции «Запрет на недобросовестную конкуренцию»:

1. Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

2) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или его производителей;

3) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;

4) продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;

5) незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну.

2. Не допускается недобросовестная конкуренция, связанная с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг.

3. Решение федерального антимонопольного органа о нарушении положений ч. 2 настоящей статьи в отношении приобретения и использования исключительного права на товарный знак направляется заинтересованным лицом в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности для признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку.

Как видно из текста статьи, дарение аппаратуры без расходных материалов не входит в прямо предусмотренные ст. 14 Закона о защите конкуренции противоправные действия. Формулировка первого пункта ст. 14 данного закона указывает на возможность существования иных действий, подходящих под критерии недобросовестной конкуренции, но прямо не указанных в законе.

Ранее отмечалось, что одним из квалифицирующих признаков недобросовестной конкуренции является противоречие законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливо-

сти. Этот признак фактически приравнивает любую недозволенную (т. е. запрещенную законодательством России) конкуренцию к недобросовестной, хотя очевидно, что часть не может включать целое, и в понятие недобросовестной конкуренции не могут войти все запрещенные антимонопольным законодательством Российской Федерации действия хозяйствующих субъектов.

В любом случае характер действий, запрещенных ст. 14 Закона о защите конкуренции, указывает на то, что недобросовестная конкуренция имеет место при «сомнительном» обращении с информацией, системой образов, символов, идей и знаний, иными результатами интеллектуальной деятельности, относящихся к товару, обращающемуся на конкурентном рынке.

Среди товарных знаков, коммерческой тайны, интеллектуальной собственности и недостоверной рекламы сложно найти объекты, подходящие к ситуации с безвозмездной передачей неукомплектованного оборудования.

Однако, возвращаясь к заседанию Совета, можно вспомнить слова генерального директора ООО «БОНА РЭС» Д. И. Серегина о необходимости установить, была ли при дарении предоставлена вся необходимая, достоверная и объективная информация, был ли осведомлен приобретатель оборудования, к каким последствиям влечет принятие такого дара. О недобросовестной конкуренции можно говорить, если информация закрытая или каким-либо образом искажена. В этом случае речь идет о запретах подпунктов 1 или 2 п. 1 ст. 14 Закона о защите конкуренции — на распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту или введение в заблуждение в отношении характера, потребительских свойств, качества и количества товара или его производителей.

На этот счет С. А. Паращук, доцент кафедры предпринимательского права юридического факультета МГУ им. М. В. Ломо-

носова заметил, что вопрос стоит так: должен ли даритель оборудования предупредить медицинское учреждение о ценах на расходные материалы при условии, что цены могут меняться? Договор дарения и договор поставки расходных материалов — два разных отношения.

Ограничение конкуренции

Эксплуатация медицинского оборудования неизбежно приводит к определённому продавцу расходных материалов, оно не может выбрать себе другую организацию, что свидетельствует о явном ограничении конкуренции.

Согласно п. 17 ст. 4 Закона о защите конкуренции признаками ограничения конкуренции являются:

- сокращение числа хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, на товарном рынке;
- рост или снижение цены товара, не связанные с соответствующими изменениями иных общих условий обращения товара на товарном рынке;
- отказ хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, от самостоятельных действий на товарном рынке;
- определение общих условий обращения товара на товарном рынке соглашением между хозяйствующими субъектами или в соответствии с обязательными для исполнения ими указаниями иного лица либо в результате согласования хозяйствующими субъектами, не входящими в одну группу лиц, своих действий на товарном рынке;
- иные обстоятельства, создающие возможность для хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на товарном рынке.

Можно квалифицировать действия продавцов медицинского оборудования как ограничение конкуренции, если обратить внимание на тот факт, что договор дарения

медицинского оборудования резко ограничивает рынок невзаимозаменяемых расходных материалов для лечебного учреждения и фактически делает продавца картриджей монополистом на этом рынке, вследствие чего медицинское учреждение сталкивается с необходимостью покупать расходные материалы на диктуемых продавцом условиях. Отсюда убытки медицинского учреждения в части перерасхода средств на покупку комплектующих материалов.

Фундаментальная трансформация субъекта

Примечательны слова председателя Совета заместителя руководителя ФАС России А. Б. Кашеварова о том, что после дарения, согласно экономической теории Вильямса, «происходит фундаментальная трансформация» хозяйствующего субъекта, которая сразу делает поставщика оборудования и расходных материалов монополистом, дает ему статус доминанты.

То есть само по себе пожертвование медицинского аппарата резко «схлопывает» рыночное предложение расходных материалов для медицинского учреждения до одного субъекта.

Здесь автору статьи видится очень интересный момент. Дарение неукомплектованного оборудования не может быть нарушением антимонопольного законодательства само по себе. Оно становится таковым только при замысле ограничить конкуренцию на рынке расходных материалов для конкретного медицинского учреждения. Дарение обеспечивает распространителю расходных материалов рыночную власть в конкретном переговорном процессе. Но было бы ошибкой измерять общий рынок расходных материалов, определять его географические и продуктовые границы, анализировать его конкурентную среду, потому что доминирующее положение возникло у отдельного распространителя в отношении конкретного лечебного

учреждения на рынке особого вида расходных материалов.

После дарения оборудования для медицинского учреждения за счет сужения продуктовых границ рынка расходных материалов происходит сокращение числа хозяйствующих субъектов на товарном рынке, что является признаком ограничения конкуренции.

Монопольно высокие цены

Участники заседания Совета сконцентрировались на квалификации рассматриваемых действий как установлении монопольно высоких цен на расходные материалы, запрещенном подпунктом 1 п. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции.

Для этого прежде всего необходимо определиться с ценами на расходные материалы. Участники заседания согласились с тем, что если цены на эти материалы выше цен, по которым «расходники» предоставлялись раньше или предоставляются сейчас другим участникам рынка, такую цену необходимо рассматривать как монопольно высокую. Поэтому здесь важна оценка динамики рыночных цен на расходные материалы.

Анализ цен проводится ФАС. Специфика рынка медицинского оборудования такова, что продавцов этого оборудования немного. При четкой технической привязке каждого картриджа к определенному медицинскому аппарату продавцы за несколько лет продажи расходных материалов на территории России постарались максимально поднять на них цены. Завышенные цены наблюдаются в ретроспективе на 2–3 года. Цена на аналогичный «расходник» в странах Евросоюза во много раз ниже российской. ФАС следит за формированием цены на расходные материалы на аукционах, которые проводятся в разных регионах России. Сегодня цена расходных материалов и медицинского оборудования различается в зависимости от региона.

М. В. Федоренко отметил, что ФАС будет вносить в Реестр лиц, занимающих доминирующее положение на рынке производителей расходных материалов, чтобы осуществлять надзор за формированием цен на их продукцию.

Второй мотив ФАС заключается в устранении технического монопольного компонента. По словам М. В. Федоренко, для участников рынка необходимо создать явный сигнал того, что считать признаком недобросовестности, и посредством этого сигнала формировать условия для открытия рынка расходных материалов, когда основные производители раскроют свою монополию через патенты, и расходные материалы смогут выпускать не только они, но и другие хозяйствующие субъекты, аккредитованные производителями оборудования.

С. А. Паращук наметил несколько направлений юридической квалификации рассматриваемых действий, в том числе и с точки зрения гражданского законодательства. Если расходные материалы — невзаимозаменяемые товары, значит их продавец занимает доминирующее положение, так как его товар уникален для этой группы товаров. Если цены на расходные материалы являются монопольно высокими, следовательно, речь идет о злоупотреблении доминирующим положением, запрещенном подпунктом 1 п. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции. Даритель, который продает медицинское оборудование и у которого медицинские учреждения вынуждены покупать комплектующие, на рынке комплектующих материалов должен занимать доминирующее положение. В противном случае не возникает состава правонарушения по установлению монопольно высокой цены, и действует принцип свободы договора.

По мнению С. А. Паращука, вторым составом злоупотребления доминирующим положением производителя расходных материалов может быть навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него, запрещенное подпунктом 3 п. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции.

Противоречие действий общим принципам и этическим требованиям

С. А. Паращук отметил, что если установить доминирующее положение продавца расходных материалов невозможно, правонарушение можно вывести из противоречия действий общим принципам и смыслу гражданского законодательства.

В соответствии с п. 2 ст. 6 Гражданского кодекса РФ при невозможности использования аналогии закона права и обязанности сторон определяются, исходя из общих начал и смысла гражданского законодательства (аналогия права) и требований добросовестности, разумности и справедливости.

Действия продавцов медицинской техники можно также квалифицировать как акт недобросовестной конкуренции на основании противоречия требованиям добропорядочности, разумности и справедливости, что вытекает из определения понятия недобросовестной конкуренции в ст. 4 Закона о защите конкуренции².

С. А. Паращук указал на то, что если запретов действиям нет, но есть ссылка на общие принципы гражданского законодательства, правонарушение следует квалифицировать как злоупотребление правом. Пункт 1 ст. 10 ГК РФ устанавливает запрет на злоупотребление правом: «Не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах».

Злоупотребление правом является квалифицирующим признаком актов недобросовестной конкуренции, представляющей собой действия, которые по ст. 4 Закона

² Здесь автор не акцентирует внимание на терминологическом отличии формулировки ст. 4 Закона о защите конкуренции от текста п. 2 ст. 6 Гражданского кодекса РФ в части указания на «добропорядочность» вместо «добросовестности».

о защите конкуренции причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации.

Но из-за действия принципа свободы договора, установленного ст. 421 ГК РФ, злоупотребление правом свободно устанавливать цену на расходные материалы доказать сложнее, чем злоупотребление доминирующим положением на рынке.

Признаки недобросовестной конкуренции

В данном разделе предпринята попытка применить квалифицирующие признаки недобросовестной конкуренции к действиям по дарению неукomплектованного оборудования и продажам расходных материалов.

Если применить описанные выше четыре признака недобросовестной конкуренции к действиям распространителей медицинской техники, то прежде всего следует определить, какие именно действия нужно квалифицировать как противоречащие законодательству.

Продавцы медицинской техники по факту совершают два юридических действия, две сделки. *Первое действие* — это односторонняя сделка дарения, а точнее ее разновидность — пожертвование. *Второе дей-*

ствие — организация систематических продаж расходных материалов по договору поставки.

Гражданско-правовые отношения пожертвования и купли-продажи могут быть юридически не связанными и представляться как отдельные, самостоятельные сделки. Более того, даритель и продавец расходных материалов могут являться разными юридическими лицами. Связанность данных действий проявляется в долгосрочной перспективе экономических отношений. Сам замысел безвозмездно предоставить лечебному учреждению медицинский аппарат без расходных материалов к нему должен вести к интересам распространителей расходных материалов. Ранее отмечалось, что дарение становится нарушением только при замысле ограничить конкуренцию на рынке расходных материалов для конкретного медицинского учреждения. Поэтому квалифицировать как противоправную необходимо не одну из двух сделок, а все действия субъектов вместе.

В наличии признака активности нет никаких сомнений. Инициатива полностью лежит на дарителе медицинского оборудования. Он делает первый ход по реализации своей маркетинговой стратегии.

Продолжение в следующем номере.

A. Kovalenko, PhD (Economics), Associate Professor, Chair of Civil Law and Process, Moscow University of Industry and Finance, Moscow, alkovalenko@mtpa.ru

GIFTS OF INCOMPLETE EQUIPMENT AS VIOLATIONS OF THE ANTITRUST LAW

This paper is an attempt of qualification the gift of incomplete equipment as violations of the Antitrust Law. The author tries to consider giving of incomplete medical equipment and further selling of component materials such as unfair competition, and restraint of competition. This task was given from the discussion that took place at a meeting of the Expert Council on the application of antitrust laws, in terms of protection from unfair competition of the FAS, which is also briefly described by the author.

Key words: unfair competition, gift of incomplete equipment, restraint of competition, violation of antitrust laws.