



..... 6

- 8

(_____)

.....	16
10	17
11	18
1	18
.....	20
1	22
.....	24
.....	31
.....	35
4	45
,	

- 5 -

(_____)

-

ЧАСТЬ I

II.

)

‘ ‘ ‘

b)

‘ ‘ ‘ ‘ ‘

)

‘ ‘ ‘ ‘ ‘

J F F J 93 3 F 9 D

2.

， - ，
.

3.

， ， ，
.

2.

() /

,

ЧАСТЬ II

1.

, - 1 , ,
 ,
 .

2.

, - "
 "1," " 2 " " 3 .

3.

, - , ,
 , , ,
 1 , , 1 .

Африка	Азия и Океания	Страны с пере одной экономикой	Латинская Америка и Карибский бассейн	Страны ОЭСР
<p>Алжир (1995 год) Бенин* Буркина-Фасо* Габон (1989 год) Гана* Египет* Эмбамбия (1994 год) Зимбабве (1997 год) Камерун* Кения (1988 год) Кот-д'Ивуар (1978 год) Маврикий* Малави (1998 год) Мали (1998 год) Марокко (1999 год) Объединенная Республика Танзания (1994 год) Сенегал (1994 год) Того* Тунис (1991 год) Южная Африка (1955 год, поправки внесены в 1979 году)</p>	<p>Вьетнам* Индия (1969 год) Индонезия (1999 год) Иордания* Китай (1993 год) Китайская провинция Тайвань (1992 год) Малайзия* Пакистан (1970 год) Таиланд (1979 год) и (1999 год) Фиджи (1993 год) Филиппины* Шри-Ланка (1987 год)</p>	<p>Азербайджан** Беларусь** Болгария (1991 год) Грузия** Казахстан** Кыргызстан** Литва (1992 год) Монголия (1993 год) Республика Молдова** Российская Федерация (1991 год) Румыния (1996 год) Словакия (1994 год) Словения (1991 год) Таджикистан** Туркменистан** Узбекистан** Украина** Хорватия (1995 год)</p>	<p>Аргентина (1980 год) Боливия* Бразилия (пересмотр в 1994 году) Венесуэла (1991 год) Гватемала* Гондурас* Доминиканская Республика* Колумбия (1992 год) Коста-Рика (1992 год) Никарагуа* Панама (1996 год) Парагвай* Перу (1990 год) Сальвадор* Тринидад и Тобаго* Чили (1973 год, пересмотр в 1980 году) Ямайка (1993 год)</p>	<p>Австралия (1974 год) Австрия (1988 год) Бельгия (1991 год) Венгрия (1996 год) Германия (1957 год, пересмотр в 1998 году) Греция (1977 год, пересмотр в 1995 году) Дания (1997 год) Европейский Союз (1957 год) Ирландия (1991 год, пересмотр в 1996 году) Испания (1989 год, пересмотр в 1996 году) Италия (1990 год) Канада (1889 год) Люксембург (1970 год, пересмотр в 1993 году) Мексика (1992 год) Нидерланды (1997 год) Новая Зеландия (1986 год) Норвегия (1993 год) Польша (1990 год) Португалия (1993 год) Республика Корея (1980 год) Соединенное Королевство (1890 год) Соединенные Штаты (1890 год, пересмотр в 1976 году) Турция (1994 год) Финляндия (1992 год, пересмотр в 1998 году) Франция (1977 год, пересмотр в 1986 году) Чешская Республика (1991 год) Швейцария (1985 год, пересмотр в 1995 году) Швеция (1993 год) Япония (1947 год, пересмотр в 1998 году)</p>

* Закон о конкуренции в стадии подготовки.

** Большинство стран СНГ создали антимонопольные комитеты в составе министерства экономики или финансов.

1

4.

, ,
.
, , / ,
, . . . ,
, .

5.

- " "
" 4/ - "
, ,
" 5/ - "
" "
" 6/ - " . . . "
- " , " 7;
" 8/ - " ,
" "
" 9/ - "
,

20/,

21/,

22/.

7.

8.

()

13. () ,

/

() ,

,

,

,

, . . . ,

14.

,

,

,

.

,

28/.

(

,

)

Вставка 2

.

)

‘ ‘ ‘

.

b)

‘ ‘

‘ ‘ ‘

‘

.

)

‘ ‘

‘

‘

.

‘

‘

‘

‘

(. . .)

‘

‘

.

‘

,

,

,

22.

27.

, ,) ;) ,
, , .

,
)
)

(

, , ,

Вставка 5

Вертикальные ограничения и их пределы в рамках законов и политики в области конкуренции

Под вертикальными ограничениями понимаются определенные виды деловой практики, которые связаны с перепродажей товаров производителями или поставщиками и тем самым воплощаются в соглашениях между хозяйствующими субъектами одного профиля деятельности, находящимися на разных уровнях цепочки создания добавленной стоимости. Они включают в себя практику поддержания перепродажных цен (ППЦ), соглашения об исключительном праве на сбыт и ограничения, связанные с предоставлением продавцам исключительных прав деятельности на определенной территории или территориальном (географическом) рынке. Если относительно первой из этих категорий между экономистами по-прежнему ведутся острые споры, то практика предоставления исключительных прав вызывает меньше полемики.

- *ППЦ. Как правило, этот механизм находит отражение в навязываемом производителями соглашении между ритейлерами розничной торговли о том, чтобы не конкурировать друг с другом на уровне цен (т.е. в создании своеобразной "сети"). Обычно от ППЦ понимается установление розничных цен первоначальным производителем или поставщиком. В Северной Америке или Европе такую практику часто условно именуют "добросовестной торговлей". В некоторых случаях поставщик может осуществлять контроль над определенным товарным рынком. В условиях сконцентрированных рынков (например, там, где одну и ту же категорию товаров различных марок предлагают очень немногие "сети") или в условиях существования концентрации рыночного влияния (т.е. там, где конкуренция между различными марками отсутствует, как это часто имеет место в развивающихся странах) органы по вопросам конкуренции должны запрашивать подробную информацию о причинах таких действий (по основаниям повышения эффективности) со стороны производителей, желающих зафиксировать розничные цены, или должны стремиться к устранению любых регулятивных барьеров, препятствующих проникновению на рынок новых хозяйствующих субъектов. Практика ППЦ представляет собой сферу, в которой политика в области конкуренции на зрелых и конкурентных рынках и на развивающихся рынках может сильно различаться.*
- **Исключительное право на сбыт.** Эта практика имеет место при заключении соглашений тем или иным производителем, предлагающим контракт купли-продажи, который ставится в зависимость от согласия покупателя не иметь дела с товарами его конкурента. Тем самым такая фирма ограничивается в выборе покупателей или поставщиков.
- **Ограничения, связанные с предоставлением исключительных прав для деятельности на определенной территории или территориальном рынке.** Такая практика находит отражение в соглашениях, с помощью которых производитель ограничивает конкуренцию предприятий розничной торговли за распределение его товаров.
- **Связующие договоренности.** Они представляют собой соглашения, с помощью которых производитель ограничивает источники поставок определенных ресурсов, которые используются предприятиями розничной торговли.

Во многих странах к вертикальным ограничениям применяется подход, основанный на "правиле разумности", в соответствии с которым считается, что такие ограничения не всегда являются вредными и при определенных структурных характеристиках рынка могут быть даже благотворными. Неценовые вертикальные ограничения редко вызывают возражения у органов по вопросам конкуренции.

Вставка 6

Вставка 8

Злоупотребление доминирующим положением и злоупотребление рыночным влиянием

Концепция злоупотреблением доминирующим положением на рынке связана с антиконкурентной деловой практикой, которую может применять доминирующая фирма в целях удержания или усиления своих позиций на рынке. Запрещение злоупотреблений доминирующим положением на рынке закреплено в законах о конкуренции таких стран, как Германия, Канада и Франция, а также ЕС.

В этой концепции присутствуют два элемента, а именно: вопрос доминирования и вопрос способности оказывать влияние на рынок.

- Фирма занимает доминирующее положение в тех случаях, когда на нее приходится значительная доля соответствующего рынка и такая доля намного превышает долю ее ближайшего по величине соперника. Если рыночная доля фирмы составляет 40% и более, она обычно является доминирующей фирмой, поведение которой может вызывать беспокойство в тех случаях, когда она обладает способностью независимо устанавливать цены и злоупотреблять своим влиянием на рынок. Однако необходимо иметь в виду, что доминирующее положение само по себе не является антиконкурентным.
- Рыночное влияние представляет собой способность фирмы (или группы фирм, действующих совместно) поднимать и с выгодой для себя удерживать цены выше того уровня, который они имели бы в условиях конкуренции, на протяжении значительного периода времени. Его называют также монопольным влиянием. Преднамеренное использование рыночного влияния фирмой называется злоупотреблением рыночным влиянием.

" 1 1 , 40% " 90/ , 92/ .
0% 91/ ,
, , , , ,
0% 94/ , 95/ , 93/ .
4. 0% % .
,
,
0 .
0 .
100 . , 96/ . " " () ,
, ,
97/ .

.

61.

,

s j i

- стратегические барьеры на пути проникновения на рынок* связаны с поведением фирм, обосновавшихся на рынке. В частности, такие фирмы могут предпринимать шаги по наращиванию структурных барьеров в деле выхода на рынок или угрожать нанести по "новичкам" ответный удар, если те попытаются сделать это. Однако такие угрозы должны быть убедительными в том смысле, что фирмы, уже обосновавшиеся на рынке, должны быть готовы осуществить их, если "новичок" все же пойдет на этот шаг. Стратегическое сдерживание проникновения на рынок новых фирм нередко связано с определенными упреждающими действиями обосновавшихся на рынке фирм. Одним из примеров является недопущение "новичков" к объектам и услугам, когда действующая на рынке фирма осуществляет чрезмерные вложения в производственные мощности для создания угрозы развязывания ценовой войны в случае реальной попытки новых фирм проникнуть на рынок. Еще одним примером является искусственное создание новых марок и товаров с целью ограничить возможность имитации. По этому поводу по-прежнему ведутся споры. И наконец, источником создания барьеров для проникновения на рынок отрасли могут быть правительства, которые устанавливают правила лицензирования и другие регламентирующие нормы.

Барьеры на пути проникновения на рынок той или иной отрасли могут значительно варьироваться в зависимости от степени зрелости или уровня развития рынка. Возможные барьеры на пути проникновения на рынок отдельных отраслей в условиях зрелой экономики можно разбить на следующие категории:

Высокие барьеры	меренно высокие барьеры	Низкие барьеры
Производство и распределение электроэнергии	Кондитерские изделия	паковка мясной продукции
Местные телефонные службы	Безалкогольные напитки	Мука
Газеты	Сигареты	Консервированные фрукты и овощи
Фирменные сорта мыла	Периодические издания	Изделия из шерсти и хлопка
Авиационная промышленность	Изделия из гипса	Предметы одежды
Автомобильная промышленность	Органические химические вещества	Мелкие металлоизделия
ниверсальные компьютеры	Туалетные средства	Деревянная мебель
Тяжелое электрооборудование	Нефтепереработка	
Локомотивы	Алюминиевая промышленность	
Пиво	Тяжелое промышленное оборудование	
Пищевые продукты из зерна	Крупногабаритные бытовые приборы	
	елезнодорожный транспорт	

)

62.

, ,

.

.

,

104/.

,

(. .

.

" 110/.

," " " "

111/.

65.

,

82.

129/.

($I_w^s - I_w$) % $I_w^s - I_w$ -

84.

85.

,
 .
 ,
 ,
 .
 ,
 ,
 .

89.

,
 ,
 .
 ,
 ,
 -
 ,
 .

iv)

90.

"(" " ". " "

132/. " " , T T J F T

,
" 134/.

136/,

137/,

138/

139/.

135/,

,
,
,

,
,
,

,

,

7,

i)

- определение относительных рыночных долей и стратегической значимости этих фирм на определенных товарных рынках;
- установление степени вероятности проникновения новых фирм на рынок и факта существования реальных барьеров на пути такого проникновения.

97.

99.

103.

Вставка 12

ведомление: Информация о сторонах и о соглашениях

- Общие сведения о фирмах,

- сведения о товарах или услугах, которые являются близкими экономическими аналогами, и более подробная информация о географическом рынке;
- информация о членах группы, действующих на тех же рынках;
- сведения об участниках, конкурентах и клиентах по приведенной выше схеме;
- сведения об условиях проникновения на рынок и о потенциальной конкуренции по приведенной выше схеме плюс дополнительная информация, например о минимальных размерах предприятия для проникновения на соответствующий товарный рынок (рынки).

Источники: ЮНКТАД и Европейская комиссия.

f) (),

()

g)

h)

- .
1. (... /)
 2. / , ...
116. , ,
4.)=),
- 117.

122.

, , , - , /#(0\$03(17(1)523025(5)F)H)02%T9(\$100-F

\$ @'04-1006-15. 07(5)0 85H

, ,
, ,
, ,

161/.
162/ 163/.

4.

,

126.

6 , H^s T F. T f T J F -

167/.

6.

128.

7.

129.

()

1 0.

)

14 .

,

,

,

169 .

.

,

)

II.

1.

,

140.

10

,

,

144.

iii)

147.

,

-

,

.

vii)

11 [. [1,

1.

.

2.

...

(

)

-

()

.

151.

,

,

,

.

,

-

-

.

,

,

,

.

152.

(

,

194/

195/)

,

,

,

(

,

196/

197/).

,

(

)

198/.

,

,

,

,

156.

‘
.
207/, 208/ 209/.

1/ , , , , ,

2/ , , , .

3/ , " "

€

14/
6 1 (L[, 1, 1 4 . 1).

15/ Northern Pacific Railway Co. v, United States, 356 U.S. 1, 4, 78 S.CT. 514, 517, 2 L. Ed.2d 545, 549 (1958).

16/ . 1.

17/ . 1.

18/ (. , 1 . , .) .

19/ / / . /4 . , .

20/ 1 4 . 4 .

21/ 10 .

22/ . / / / 1 / .1. 4 - .

23/ , , T E J F T T

" . , 1 , 1 .
"
" . - 01 ... , 1 , .

25/

34/ 1 /1 1 1 1 ,
1 /1 1 1 ,
(RCL 1 4). .) 1. [y 1

35/ 44 , 1
1 1 .

41/ .

,1 . - .

42/

)1 0 , 1 .)

1 .

43/

-0 1 . .

44/

, 1 1 .) 2.

45/

) 1. ,1 .)

46/

1990 . .) . 4.

, (,
 .)
65/ (1 , 1 , 1/ [)
 . , ,
 " " ,
 , .
 , ,
 ().

66/ . " " -
 (/ / / 1).

67/

)

79/

.
1 /1 1 1
1 /1 1 1 .

80/

30 1 . 49.

81/

L 1
. 1 1 .

82/

. 32.

83/

,1 . 5.

84/

0 1 " "
".

85/

1 /1 1 1 1 ,
5. .

86/

, .

87/

, , ,
() %
, , ,
, , ,
, , ,
%,
" "
(,).

88/

6. ,1 . 1 . , 2

89/ .

90/ 4.
1990 . 7 2.

91/ , 1 1 . 9.

92/ - 1/ 1
. 3[) 3.

93/ . 1
3.

94/ 1 .
" "

95/ 0 1 "
" 4.

96/ 1
. 22.

97/ , .
" , 1 1 .

98/ , .
" , 1 .

99/ CJE 14.2.1978. United Brands Company and United Brands Continental
BV v. Commission, 27 0 Tc (0.6 re f* BT 12 0F3 1n0 ECRs Cont2)Uni6(070 Tc 0("<)/)Tj /F2 1 Tf 2.36

103/

(

)

. White Motor Co. v. United States, 372, U.S.253, 83 S.Ct. 696, 9 L.Ed.2d 738 (1963)

(

126/ Tepea B.V. v. E.C. Commission, Case 28/77; Commission decision of 21 December

136/ L 1
.) 1.

137/
4.

6 138/ 1 ([. . . 1, . . . 1 4)).

139/ / 1/4 ,
) 4 ,

140/ ,
" ,
" .

146/

, (,
).
, - (,
).

147/

. / / 4 , 5

153/

,

.

154/

165/ L 1
.)

166/ , . . (1).
1 .

167/ 1 . 32.

168/ , .

169/ 4. 1A F T m m c W

179/

196/ 1 0 1
 . , .

197/ - 1/

ПРИЛОЖЕНИЯ

I

1 4.

1

1 0

5 1 1

4.

1 4.

LVII

1

1957

0 /

1

,

-14. 1 1

1

II

**Система обязательного
предварительного уведомления**

**Система обязательного
последующего уведомления**

1.

Страны	Пороговые критерии уведомления/ предельные сроки подачи уведомления	Предельные сроки принятия решений (этап 1/этап
--------	--	--

Страны	Пороговые критерии уведомления/ предельные сроки подачи уведомления	Предельные сроки принятия решений (этап 1/этап 2)	Основной критерий для принятия положительного решения	Санкции	Замечания
				трехкратного объема дополнительных поступлений; признанные сделки ничтожной.	
				Непредставление уведомления после совершения сделки: штрафы в размере до 50;	

Страны	Пороговые критерии уведомления/ предельные сроки подачи уведомления	Предельные сроки принятия решений (этап 1/этап 2)	Основной критерий для принятия положительного решения	Санкции	Замечания
	<p>сделки по передаче операций между компаниями с совокупным объемом активов более 10 млрд. иен и компаний, у которой общий объем активов превышает 1 млрд. иен.</p>				
Мексика					
<p>Обязательная система уведомления: Формы уведомления: сокращенная или обратная форма. Заявление не принимается только при использовании обратной формы. Заявление не принимается на испанском языке.</p>	<p>Обычная процедура: примерно 40 календарных дней с возможностью продления до 145 дней в случае сложных дел.</p> <p>Представление уведомления до совершения слияния.</p>	<p>1) Приобретение объекта на сумму 44 млн. долл. или более; 2) приобретение 35-процентной или более крупной доли участия в фирме с общим объемом активов или продаж более 176 млн. долл. США.</p> <p>Объем активов или продаж сторон в размере 176 млн. долл. США, включая приобретение активов или доли участия в акционерном предприятии в размере 18 млн. долл. США или более. В основном активы или продажи на территории Мексики.</p>	<p>Общие условия: ограничение, подрыв или блокирование конкуренции.</p> <p>Специфические критерии: приобретение рыночного влияния, вытеснение конкурентов или закрытие доступа на рынок; содействие применению антиконкурентной практики (заявление per se или презумпции).</p>	<p>Непредставление уведомления: штраф (в размере до 300 000 долл. США) и признанные сделки ничтожными.</p>	<p>При выявлении конкуренции спонсируются и большинство специально регулируемых отраслей.</p> <p>Особые правила для банков и телекоммуникационных фирм.</p>

Страны	Пороговые критерии уведомления/ предельные сроки подачи уведомления	Предельные сроки принятия решений (этап 1/этап 2)	Основной критерий для принятия положительного решения	Санкции	Замечания
		д нной сделки. Приост новление сделки до принятия оконч тельного решения.			инвестиции.
Республика Корея					
Обяз тельн я систем .	Уведомление должно предст вляться в течение 30 дней с д ты з ключения согл шения.	30 дней (с возможностью продления срок до 60 дней). Приост новление: 30-дневный период ожид ния после получения уведомления, прежде чем предл г емое слияние/приобретение может быть з вершено (этот срок может быть сокр шен или увеличен).	Основной критерий – ок жет ли предл г емое слияние/приобретение нтиконкурентное воздействие н рынок. При определении вероятности т кого эффект в жным ф ктором является рыночн я доля.	Непредст вление уведомления: штр фы в р змере до 100 млн. вон. Осуществление сделки до получения р зрешения: КДК может под ть иск о призн нии слияния недействительным, если комп нии н руш ют првил , регулирующие период приост новления сделки; штр фы в р змере до 100 млн. вон.	Специ льные положения, регулирующие рыночную концентр цию в случ е чеболей (конгломер тов) и фин нсовых учреждений.
Южная Африка					
Обяз тельн я систем .	Уведомление должно быть предст влено в течение 7 дней либо после з ключения согл шения о слиянии, либо после обн родов ния предл г емых условий слияния, либо после приобретения одной стороной контрольного пакет кций другой стороны (в з висимости от того, к кое из этих событий н ступ ет р нше).	При промежуточных слияниях период ожид ния для получения р зреш ющего свидетельств от Комиссии сост вляет 30 дней, при этом Комиссия имеет пр во продлить этот период, но не более чем н 0 дней. В случ е непоступления ответ от Комиссии в уст новленн ые сроки счит ется, что р зрешение получено. При проведении крупных слияний эти сроки могут быть увели чены, и единственное требов ние в отношении сроков проведения слуш ний в суде з ключ ется в том, что оно должно состояться в течение 15 дней с д ты перед чи дел Комиссией в суд.	Существует ли вероятность того, что д нное слияние блокирует или осла бит конкуренцию н конкретном рынке. В т ком случ е определяется, принесет ли оно выигрыш с точки зрения технологии, эффективности или иных способов р звития конкуренции, который перевесит его нтиконкурентный эффект, и можно ли опр вд ть д нное слияние существенной выгодой с точки зрения интересов обществ .	Если стороны осуществляют слияние до получения р зрешения или в н рушение условий, уст новленных компетентными орг н ми, то н них может быть н ложен админист ривный штр ф в р змере до 10% оборот в Южной фрике и экспорт из Южной фрики. По з конод тельству компетентные орг ны отд ют р споряжение об изъятии инвестиций.	В дополнение к обычным спек т м экономической эффективности и з боты об интерес х потребителя при оценке предл г емого слияния могут учитыв ться соци льные и политические ф кторы. Особые првил при осуществлении иностр нных инвестиций в б нковском секторе и сфере телер диовещ ния.
Тайвань, провинция Китая					
Обяз тельн я систем .	Все крупные объединения предприятий в Кит йской провинции Т йв нь в тех случ ях, если: i) обр зующееся в результате предприятие приобрет ет н рынке долю, достиг ющую 1/3; либо ii) уч ствующее в сделке предприятие	КДК должн принять свое оконч тельное решение в течение двух месяцев после получения з явления либо, если в з явление требуется внести к кое-либо изменение или дополнение, после получения текст т кого изменения или	Перевешив ют ли преимуществ т кого объединения предприятий для экономики Т йв ня в целом тот ущерб, который оно причиняет конкуренции.	Непредст вление уведомления; КДК может i) з претить объединение; ii) отд ть р споряжение о р зделении созд нного в результате объединения предприятия; iii) отд ть р споряжение о прод же всех или ч сти ктивов предприятия; iv) отд ть	Особые нормы при осуществлении иностр нных инвестиций в телекоммуник ционной сфере, секторе фин нсовых услуг и т.п.

Пороговые критерии

Страны

Страны	Пороговые критерии уведомления/ предельные сроки подачи уведомления	Предельные сроки принятия решений (этап 1/этап 2)	Основной критерий для принятия положительного решения	Санкции	Замечания
	получить при осуществлении слияний и поглощений компаний с объемом продаж в Аргентине, состоящим или превышающим 200 млн. долл. США, или с объемом мировых поступлений, превышающим 2,5 млрд. долл. США.		приобретение к обеспечению или укреплению доминирующего положения на рынке в результате которого может быть причинен ущерб общим экономическим интересам.	называется штрафом в размере до 1 млн. долл. США за каждый день просрочки. Осуществление слияния или приобретения в нарушение законных требований штрафом в размере от 10 000 до 50 млн. долл. США. Суды могут также отказать в роспуске, закрытии, реорганизации или выделении компаний, участвующих в сделке.	данное закон не исполнено, поскольку оно только что принято. В имплементирующих нормах, которые должны быть выработаны, необходимо уточнить некоторые положения закона.
	Представление уведомлений: до или в течение недели после заключения соглашения, опубликования тендерной заявки или приобретения контроля.				
Япония					
Обязательная система.	В соответствии с поправками к законодательству, которые вступили в силу 1 января 1999 года, требования в отношении уведомлений о слияниях и передаточных операциях снижены путем установления пороговых уровней в денежном выражении. Соглашение должно не вступать в силу только при осуществлении слияний или передаточных операций между компаниями с совокупным объемом активов более 10 млрд. иен и компаниями с общим объемом активов более 1 млрд. иен.	Ни одна компания не может осуществить слияние или передаточную операцию до истечения 30-дневного периода ожидания, который отсчитывается с даты официального получения КДК уведомления о слиянии или передаточной операции, при отсутствии каких-либо возражений со стороны КДК.	Решение предоствляется в том случае, если слияние или передаточная операция не приводит к существенному ограничению конкуренции на соответствующем рынке.	Представление уведомления: максимальный размер штрафа – 2 млн. иен. Осуществление сделки до вынесения окончательного решения: максимальный размер штрафа – 2 млн. иен.	При приобретении новой японской компании применяется пороговый уровень по размеру поступлений.
Формы уведомления: официальное заявление Комиссии по добросовестной конкуренции (КДК).					
Уведомление должно представляться на японском языке.					
Испания					
Обязательная система.	Совокупный оборот в Испании более 40 млрд. песет и как минимум у двух сторон – более 10 млрд. песет, либо совокупная рыночная доля в Испании (или в "определенном" рынке в Испании) – 25% или более.	Этап 1: один месяц с даты представления уведомления. Этап 2: семь месяцев с даты представления уведомления. Приостановление: без обязательств относительно приостановления.	Ожидается, что слияние отрицательно повлияет на испанский рынок, в частности в результате обеспечения или укрепления доминирующего положения.	Представление уведомления: максимальный размер штрафа – 2 млн. иен.	
Формы уведомления: специальная форма. Подробная информация по логии с формой СО. На испанском языке.					
	Представление уведомления до завершения сделки и в любом случае в течение				

Страны	Пороговые критерии уведомления/ предельные сроки подачи уведомления	Предельные сроки принятия решений (этап 1/этап 2)	Основной критерий для принятия положительного решения	Санкции	Замечания
	одного месяца после подписания соглашения.			решения: никаких санкций.	
3.					
Франция					
Добровольная система уведомления: отсутствие специальной формы. Категория информации, и логически к категориям формы СО, но менее детализированные. На французском языке.	Совокупный оборот во Франции свыше 7 млрд. фр. фр. и к минимуму двух из сторон – по территории Франции; либо совокупная рыночная доля во Франции более 25%. Представление уведомления: до/в течение трех месяцев после совершения сделки.	Этап 1: два месяца с даты представления уведомления. Этап 2: шесть месяцев с даты представления уведомления. Приостановление: без приостановления сделки.	Приведет ли данное слияние к обеспечению или укреплению доминирующего положения, в результате чего конкуренция во Франции будет причинена значительный ущерб.	Непредставление уведомления: санкций не предусмотрено. Осуществление сделки до принятия окончательного решения: санкций не предусмотрено.	Особые привилегии для органов СМИ и аудиовизуального сектора, банков и страховых компаний. Как общее правило — отсутствие ограничений для иностранных инвестиций.
Новая Зеландия					
Добровольная система предусмотрена для всех слияний, которые приведут или могут привести к приобретению или укреплению доминирующего положения (руководящие принципы).	Предусмотрено в случае всех поглощений, которые приведут или могут привести к приобретению или укреплению доминирующего положения (руководящие принципы). Официальные предельные сроки уведомления. Соглашение, если таковое требуется, должно быть запрошено и получено до совершения сделки.	Официальные предельные сроки не установлены. Процесс обработки: 10 рабочих дней. Сроки могут быть продлены до 60 рабочих дней. Сроки могут быть продлены до 60 рабочих дней. Приостановление: сделка не может быть совершена без разрешения.	Слияние или приобретение не должно приводить или быть способным привести к приобретению или укреплению доминирующего положения на рынке. Вместе с тем законом допускается отступление, если ущерб, причиняемый		

