

Агамирова М. Е., преподаватель Национального исследовательского университета

«Высшая школа экономики», г. Москва, magamirova@gmail.com, magamirova@hse.ru

Дзагурова Н. Б., канд. экон. наук, доцент Национального исследовательского университета

«Высшая школа экономики», г. Москва, ndzagourova@gmail.com, ndzagourova@hse.ru

Подходы к классификации вертикальных ограничивающих соглашений¹

В настоящее время ощущается настоятельная потребность в разработке «Руководящих указаний по регулированию вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС) в РФ» (некоего аналога европейских Guidelines on vertical restraints), в которых детально расшифровывались бы существующие законодательные нормы. В частности, это касается обсуждения более широкого круга ВОС, чем тот, который упоминается в российских законодательных актах. Этот перечень ограничивается перечислением лишь таких разновидностей ВОС, как установление максимальной/минимальной цены перепродажи, исключительные территории, соглашения, предусматривающие выплату поставщиком фиксированной суммы для получения доступа к дистрибуторской сети.

В статье рассмотрены простейшие базовые разновидности ВОС, а также критерии их классификации в теоретических исследованиях. Наряду с этим подробно описаны разновидности ВОС, выделяемые в европейских Guidelines on vertical restraints, перечень которых включает вместе с базовыми разновидностями ВОС и более сложные их виды, по сути представляющие системы дистрибуции.

Ключевые слова: вертикальные ограничения, системы дистрибуции, руководящие указания по регулированию ВОС.

Вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС) представляют собой мягкую форму повышения степени интегрированности сторон. Их применение позволяет партнерам, оставаясь формально независимыми, достигать тех же результатов, которые обеспечивает вертикальная интеграция. Дело в том, что вертикальная интеграция не всегда является возможной и может быть ограничена в силу действия целого ряда факторов.

Во-первых, деятельность фирмы, как правило, предполагает контакты со значительным количеством различных партнеров (как поставщиков, так и покупателей), и перспектива вертикальной интеграции может иметь смысл лишь в отношении крайнего круга контрагентов.

Во-вторых, даже при наличии «подходящего» для приобретения партнера вертикальная интеграция может быть в принципе невозможной. В частности, определенные преграды для нее существуют в антимонопольном регулировании, налагающем запрет на действия сторон, которые могут привести к значительному ограничению конкуренции и монополизации рынка.

В-третьих, у сторон не всегда есть достаточные финансовые ресурсы, необходимые для приобретения фирмы-партнера (что предполагает невыполнение предпосылки *deep pockets*, обычно сопровождающей теоретический анализ процесса вертикальной интеграции).

Тем самым перераспределение контроля при сохранении формальной независимости фирм (инструментом которого являются ВОС) нуждается в столь же пристальном внимании, что и процессы вертикальной интеграции/дезинтеграции. При этом, несомненно, было бы важно дать оценку

¹ Данная статья подготовлена в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ «Оценка эффектов применения антимонопольного законодательства в отношении односторонних ограничений конкуренции».

степени распространенности отдельных видов ВОС на практике. Однако, к сожалению, в литературе не осуществляется попыток проведения подобного эмпирического анализа.

Цель данной статьи — систематизация существующих классификаций ВОС, применяемых в теоретической литературе и в регулятивных документах.

В первую очередь обратимся к рассмотрению простейших базовых разновидностей ВОС, не касаясь возможных их комбинаций и придерживаясь их деления на ценовые и неценовые, что упростит дальнейшее обсуждение критериев классификации ВОС, используемых в экономической литературе, а также применяемых регулируемыми органами.

Базовые разновидности вертикальных ограничивающих соглашений

Наиболее жесткой разновидностью ценовых ВОС, налагаемых на дилера, являются соглашения, предполагающие фиксацию цены перепродажи (англ. *fixing resale price maintenance agreements*), т. е. установление конкретного значения цены, по которой дилер перепродает товар конечным потребителям. К фиксации цены, по сути, сводятся и ВОС, устанавливающие минимальную цену перепродажи (англ. *minimum resale price maintenance agreements*).

К категории ценовых ВОС также относится установление максимальной цены перепродажи (англ. *maximum resale price maintenance agreements*) или рекомендованной цены перепродажи (англ. *recommended price maintenance agreements*). Последние не предусматривают каких-либо формальных наказаний в случае отказа дилера следовать ценовой политике поставщика, однако дилер вынужден считаться с этими рекомендациями (они доводятся до сведения конечных потребителей, например, указываются на внешней упаковке поставляемого товара).

Неценовые ВОС чрезвычайно разнообразны. В отличие от ценовых ВОС, налагаемых поставщиком на дилеров, неценовые ВОС могут ограничивать действия не только дилеров, но и поставщиков².

1. Перечень неценовых ВОС логично начать с наиболее жесткой их разновидности, а именно исключительных соглашений (англ. *exclusive clauses*) (табл. 1).

Таблица 1

Исключительные ВОС

	Вертикальные ограничения «вперед» (т. е. налагаемые на дилера)	Вертикальные ограничения «назад» (т. е. налагаемые на поставщика)
Исключительные контракты	Исключительное дилерство: дилер лишается возможности продавать продукцию конкурентов «основного» поставщика	Исключительная дистрибуция: поставщик берет на себя обязательства реализовывать продукцию только через «основного» покупателя, отказавшись от контактов с альтернативными партнерами

Как правило, при заключении соглашения об исключительной дистрибуции (англ. *exclusive distribution*) дилер превращается в монопольного продавца продукции данного поставщика либо в пределах определенной территории, либо для определенной группы потребителей.

В первом случае речь идет о заключении контракта исключительной территории (англ. *exclusive territory*). Для второго вида контракта в англоязычных источниках используется термин *exclusive customer allocation* (русскаяязычный аналог этого термина еще не сложился, и для его перевода иногда используется словосочетание «исключительная/исключающая клиентела» [Гражданское торговое право, 2010].

² Разумеется, неценовые ограничения обладают определенной спецификой в зависимости от их направления («вперед» или «назад»).

Следует отметить, что в некоторых случаях два этих ограничения используются одновременно, т. е. дилер получает эксклюзивные права по реализации продукции данного поставщика в пределах некоторой территории по отношению не ко всем потребителям, а лишь по отношению к некоторой их группе.

2. Более мягкой разновидностью неценовых ВОС являются соглашения о неконкуренции (англ. *non-compete obligations*). Соглашения о неконкуренции не лишают фирму права сотрудничать с прочими контрагентами. Они лишь предполагают, что фирма обязуется осуществлять определенную долю продаж/покупок у «основного» контрагента. Иначе говоря, либо поставщик обязуется направлять не менее X% от общего объема продаж «основному» покупателю, либо покупатель обязуется осуществлять не менее X% всех своих закупок у «основного» поставщика.

В соответствии с законодательством ЕС эта доля не может превышать 80%. В РФ это пороговое значение несколько ниже и соответствует 50% [ФЗ № 135, 2006].

3. Соглашения, устанавливающие ограничения на абсолютные величины продаж/покупок, носят в англоязычной литературе название *quantity fixing*. Для соглашений, предполагающих установление минимального объема продаж/покупок, используется термин *quantity forcing*, если же поставщиком или дилером устанавливается максимальный объем поставки/покупки, — *quantity rationing*.

4. Следующая разновидность ВОС — отказ в поставках/покупках (англ. *refusal to supply / to buy*) подразумевает:

— нежелание или уклонение одной из сторон вступить во взаимодействие с данным контрагентом;

— возможность частичного или полного ограничения поставок/покупок в рамках действия уже подписанного контракта.

5. Еще одной традиционно упоминаемой разновидностью неценовых ВОС являются соглашения, в которых оговариваются требования по продвижению товара: обеспече-

нию его предпродажного или постпродажного (сервисного) обслуживания, проведение рекламных кампаний, сертифицирование и т. п. (англ. *service requirement*). Такого рода требования обычно предъявляются дилеру, но в некоторых случаях они могут быть обращены к поставщику.

6. Связанные продажи (англ. *tying*). К этой разновидности ВОС относятся соглашения, предполагающие, что поставщик навязывает дилеру «основного» товара (англ. *tying product*) приобретение некоего сопутствующего товара/товаров (англ. *tyed product*). Крайним случаем данного ограничения является ситуация, в которой дилер обязуется осуществлять покупку всего ассортимента поставщика, в англоязычной литературе это носит название *full-line forcing*.

7. К категории неценовых ВОС обычно относится и такая их разновидность, как нелинейные формы контракта (англ. *non-linear tariff*):

— двухставочные³ и многоставочные тарифы (англ. *two (multi) — part tariff*);

— оптовая скидка (англ. *quantity discount*).

При применении оптовой скидки цена приобретаемой продукции дифференцируется в зависимости от объемов закупок, осуществляемых дилером.

8. К неценовым ВОС также относятся роялти (англ. *royalties*). Роялти представляют собой периодические платежи за предоставляемое партнером право пользования лицензионным продуктом, которые устанавливаются в процентном отношении от дохода, получаемого в результате использования лицензии.

Выделив эти простейшие разновидности ВОС, мы можем теперь обратиться к обсуждению критериев их классификации.

³ Двухставочный тариф, предполагающий внесение некоего фиксированного платежа (A), может быть рассчитан по формуле $T = A + px$, где T — общая сумма выплат поставщику; A — фиксированные отчисления; p — цене за единицу; x — количество поставляемой продукции.

Критерии классификации вертикальных ограничивающих соглашений

Существует несколько общепринятых критериев классификации ВОС.

Во-первых, это касается их градации на ценовые и неценовые, которую мы учитывали при составлении перечня базовых разновидностей ВОС.

Во-вторых, возможно разграничение ВОС в зависимости от того, могут они возлагаться на одну сторону, или же такого рода ограничения могут действовать для обеих сторон.

В-третьих, по аналогии с вертикальной интеграцией в некоторых случаях используется разделение ВОС на две группы в зависимости от того, налагаются ли они на поставщика (вертикальные ограничения «назад») или на дилера (вертикальные ограничения «вперед»). Целесообразность подобного разделения ВОС обусловлена тем, что эффекты возложения сходных или даже тождественных ВОС на поставщика и на дилера не тождественны.

Как отмечается в [Dobson, 2008] «традиционно и в теоретических исследованиях, и в регулятивных документах рассмотрению вертикальных ограничений, налагаемых на покупателя, уделяется большее внимание, нежели ограничениям на поставщика» [Dobson, 2008, с. 102]. По мнению Пола Добсона, это объясняется не только тем, что перед авторами регулятивных документов стоят иные цели, чем перед академическими исследователями, но и тем, что в экономической литературе обсуждение ВОС велось через призму агентской теории, где принципал ассоциируется с поставщиком, обладающим значительной рыночной властью, а агент — с дилером [Dobson, 2008, с. 102].

Стремясь восполнить существующий недостаток внимания к вертикальным ограничениям «назад», П. Добсон приводит развернутую классификацию ВОС, применяемых в отношении поставщика.

В частности, он выделяет соглашения, предоставляющие покупателю особые преимущества со стороны поставщика для реализации его продукции. В качестве примера таких ВОС выступают исключительные поставки, установление минимального объема поставок, исключительная дистрибуция.

К следующей группе отнесены соглашения, обязывающие поставщика осуществить дополнительные единовременные выплаты или предоставить дилеру специальные скидки. Такие выплаты или скидки представляют собой форму компенсации дилеру в том случае, если поставщик, получивший доступ к его системе дистрибуции, не будет выполнять условия соглашения, что чревато значительными потерями для дилера. Примером могут служить вступительные взносы (англ. *listing fees*), авансовые платежи (англ. *slotting allowance*).

Отдельную категорию представляют соглашения о недискриминации (англ. *non-discrimination clauses*), которые запрещают поставщику предоставлять прочим покупателям более выгодные условия поставок, что может отрицательным образом сказаться на «основном» покупателе. Примером такого рода соглашений является установление режима наибольшего благоприятствования для «основного» покупателя (англ. *most favoured customer clause*) либо установление требований соответствия определенным качественным критериям, предъявляемым к поставщику (англ. *requirement to provide best or matching product/service quality*) и т. д. [Dobson, 2008].

В-четвертых, чрезвычайно важной и наиболее цитируемой в экономической литературе является классификация ВОС, предложенная П. Реем и Д. Тиролем в 1986 г. в их совместной работе «Вертикальные ограничения в рамках теории принципал-агент». Согласно этой классификации деление вертикальных ограничений происходит в зависимости от степени

их жесткости, т. е. представляют ли они собой прямой запрет в отношении действий партнера по покупке/продаже товара либо носят более мягкий характер, оказывая преимущественно стимулирующее воздействие.

К первой группе относятся следующие типы ВОС:

- установление цены перепродажи;
- установление объемов перепродажи;
- связанные продажи;
- исключительные соглашения.

Данные типы ВОС были объединены авторами в единую группу, так как все они предполагают прямое ограничение самостоятельности участников этих соглашений.

Ко второй группе относятся вертикальные ограничения, которые предполагают заключение особой формы контрактов, стимулирующих партнеров прилагать дополнительные усилия, направленные на повышение эффективности вертикального взаимодействия. Здесь речь идет о нелинейном ценообразовании и так называемых ролях [Rey, Tirole, 1986].

В-пятых, также целесообразно проводить классификацию ВОС в зависимости от того, насколько опасными они являются для поддержания конкуренции. Традиционно наиболее опасными разновидностями ВОС считаются установление минимальной цены перепродажи, а также закрепление исключительной территории. В ЕС их применение расценивается как *hardcore restrictions*, что же касается прочих разновидностей ВОС, то они считаются менее опасными и подпадают под правило безопасной гавани (англ. *safe harbor*) для поставщиков и покупателей с небольшой рыночной долей (менее 30%). Сходные нормы регулирования присутствуют и в российском антимонопольном законодательстве, различия касаются лишь порогового значения рыночной доли участников ВОС, для РФ оно составляет 35%.

Разновидности вертикальных ограничивающих соглашений и способы их группировки, выделяемые в нормативных регулирующих документах

В предшествующем пункте были выделены основные критерии, на которых традиционно основываются классификации ВОС в экономической литературе. От них несколько отличаются классификации ВОС, которые используются в нормативных документах, регламентирующих регулирование действий фирм, заключающих вертикальные соглашения. Различия между этими классификациями во многом обусловлены спецификой задач, в решении которых они используются, с одной стороны, исследователями, с другой стороны, антимонопольными органами.

В данном разделе мы обратимся к рассмотрению классификаций ВОС, приводимых в Руководящих указаниях по регулированию вертикальных ограничений в ЕС (*Guidelines on vertical restraints*), далее *Guidelines*, а также в ФЗ № 135 «О защите конкуренции», уделив некоторое внимание различиям между ними.

Обсуждение классификаций ВОС, применяемых в антимонопольном регулировании, целесообразно начать с перечня разновидностей ВОС, приведенном в *Guidelines on vertical restraints*⁴. При перечислении этих разновидностей мы будем сопровождать комментариями только те из них, которые не были упомянуты в перечне базовых разновидностей ВОС, приведенном выше.

1. *Вертикальные соглашения по работе с единственной торговой маркой* (англ. *single branding*). Данная разновидность вертикальных ограничений, налагаемых на покупателя, предполагает, что покупатель обязуется или заинтересован покупать большую

⁴ По сравнению с основным текстом регламента ЕС №330/2010 (*Vertical block exemptions regulation*) по применению ст. 101 (3) Римского договора, где не оговариваются конкретные разновидности ВОС, в сопровождающих его *Guidelines on vertical restraints* приводится гораздо более подробная классификация ВОС.

часть продукции у одного конкретного поставщика (к этой категории относятся соглашения о неконкуренции (англ. *non-compete obligations*), соглашения по установлению объемов покупок (англ. *quantity fixing*)).

2. *Исключительная дистрибуция* (англ. *exclusive distribution*).

3. *Соглашения по закреплению за дилером определенной группы покупателей* (англ. *exclusive customer allocation*). В перечне базовых разновидностей вертикальных ограничений закреплению за дилером групп потребителей, наряду с исключительными территориями, применялось в рамках соглашений об исключительной дистрибуции и не выделялось в отдельный пункт,

4. *Селективная дистрибуция* (англ. *selective distribution*). Селективная дистрибуция не просто предполагает отбор некоторого количества дилеров (дистрибьюторов)⁵ в соответствии с установленными поставщиком качественными требованиями. О селективной дистрибуции речь идет только в том случае, если предъявление поставщиком такого рода качественных требований сопровождается введением запрета на перепродажу поставляемой им продукции. Причем эти запреты могут касаться не только перепродажи этой продукции прочим дилерам, но и, возможно, прочим авторизованным дилерам.

5. *Франчайзинг* (англ. *franchising*). Соглашения о франчайзинге предусматривают доступ одного из участников соглашения, выступающего в качестве франчайзи (англ. *franchisee*), к использованию интеллектуальной собственности, торговой марки, дистрибьюторской сети, сервисных услуг, репутации партнера, т. е. франчайзера (англ. *franchisor*). В рамках соглашения о франчайзинге франчайзер обязуется предоставлять коммерческую и техническую поддержку, а франчайзи — своевременно выплачивать некую фиксированную сумму (англ. *franchise*

fee). Тем самым франчайзинговые соглашения, как правило, имеют форму нелинейных тарифов.

6. *Авансовые платежи для получения доступа к дистрибьюторской сети* (англ. *upfront access payments*). Данная разновидность вертикальных ограничений, налагаемых на поставщика, обязывает его осуществлять единовременные выплаты дилеру для того, чтобы получить право реализовывать свой товар через его сеть. Как и в случае франчайзинга, данная разновидность ВОС также предполагает использование различных форм нелинейных тарифов.

7. *Категорийный менеджмент* (англ. *category management agreements*). К этой группе, как правило, относятся соглашения, заключаемые между крупными розничными сетями и их поставщиками. Категорийный менеджмент основывается на разделении всего ассортимента, реализуемого дистрибьютором, на группы товаров и услуг, схожих по своим характеристикам (т. е. категории). Вертикальные соглашения между дистрибьютором и его ключевыми поставщиками, называемыми «капитанами категорий» (англ. *captain category*), предусматривают управление ассортиментом дистрибьютора таким образом, чтобы совокупное предложение всех его категорий было привлекательно для целевых конечных покупателей.

8. *Исключительные поставки* (англ. *exclusive supply*). Исключительные поставки представляют собой совокупность ограничений, согласно которым поставщик обязуется осуществлять продажу всей своей продукции через одного «основного» дилера, полностью отказавшись от контактов с альтернативными партнерами. Главное отличие исключительных поставок от исключительной дистрибуции заключается в том, что в случае последней запрет на контакты поставщика с альтернативными дилерами может распространяться лишь в рамках закрепленной за «основным» дилером исключительной территории или группы потребителей.

⁵ Такого рода дилеры (дистрибьюторы) называются авторизованными, или уполномоченными.

9. *Связанные продажи* (англ. *tying*).

10. *Соглашения об установлении цен перепродажи* (англ. *RPM — resale price maintenance group*). Эта группа включает в себя все упоминаемые выше базовые разновидности ценовых ВОС: фиксация цены перепродажи, установление минимальной/максимальной/рекомендованной цены перепродажи (Guidelines, pp. 45–69).

Как видим, некоторые пункты данного перечня частично совпадают с перечисленными нами выше базовыми разновидностями ВОС (соглашения о неконкуренции, установление объемов перепродажи, исключительная дистрибуция, закрепление за дилером групп потребителей, связанные продажи и пр.). Наряду с этим, в Guidelines on vertical restraints выделены и такие виды ВОС, не упомянутые нами выше, как селективная дистрибуция, франчайзинг, исключительные поставки. Они представляют собой не просто базовые разновидности ВОС, но целые системы дистрибуции.

Включение этих специфических разновидностей ВОС в Guidelines on vertical restraints объясняется тем, что они в той или иной степени способны приводить к подавлению конкуренции и должны оцениваться, исходя из оказываемого ими сравнительного как негативного, так и положительного влияния.

В экономической литературе встречаются попытки разбиения ВОС, упоминаемых в Guidelines on vertical restraints, на группы. В частности, Д. Хильдебранд в своей книге «Роль экономического анализа в европейских нормах антимонопольного регулирования», посвященной в том числе рассмотрению европейских норм регулирования вертикальных ограничений, полагает целесообразным проводить группировку ВОС согласно схожести оказываемого ими воздействия на уровень внутри- и межбрендовой конкуренции. Пользуясь этим критерием, она выделяет четыре группы ВОС: группа вертикальных соглашений по работе с единственной торговой маркой (англ. *single branding group*), группа вертикальных

соглашений об исключительной дистрибуции (англ. *exclusive distribution group*), группа вертикальных соглашений по установлению цены перепродажи (англ. *RPM-group*), группа вертикальных соглашений о разделении рынка (англ. *market partitioning group*).

Первая группа соглашений по работе с единственной торговой маркой включает вертикальные ограничения на покупателя. Целью подобных ВОС является создание у покупателей (дилеров/дистрибуторов) стимулов приобретать продукцию только или в основном у данного конкретного поставщика. Название этой группы в книге Д. Хильдебранд в точности совпадает с названием первого пункта из перечня разновидностей ВОС в Guidelines on vertical restraints. Помимо соглашений о неконкуренции и соглашений об установлении минимального объема закупок, Д. Хильдебранд включает в эту группу такую разновидность ВОС, как связанные продажи, которая выделена в качестве отдельного пункта (№9) перечня ВОС, приведенного в Guidelines on vertical restraints (табл. 2).

Во второй группе отнесены соглашения, в соответствии с которыми поставщик обязуется либо оказывается заинтересованным в продаже большей частью всей своей продукции только одному дилеру (дистрибутору). В эту группу включены следующие разновидности вертикальных ограничений: №2. *Исключительная дистрибуция* и №3. *Закрепление за дилером групп потребителей* из перечня Guidelines on vertical restraints, т. е. ВОС, предполагающие наложение ограничений на поставщика. Помимо вышеуказанных разновидностей вертикальных ограничений, Д. Хильдебранд относит к данной группе исключительные поставки и установление минимального объема поставок (см. табл. 2).

К третьей группе Д. Хильдебранд относит ценовые ВОС, налагаемые поставщиком на покупателя (эта группа в точности совпадает с пунктом №10 перечня разновидностей ВОС, приводимого в Guidelines on vertical restraints).

Таблица 2

Группы ВОС, выделяемые Д. Хильдебранд

Группы ВОС	Соответствующие пункты перечня разновидностей ВОС, приводимого в Guidelines on vertical restraints
Первая группа ВОС Соглашения по работе с единственной торговой маркой (<i>single branding group</i>)	№ 1 Соглашения по работе с единственной торговой маркой: • соглашения о неконкуренции; • соглашения об установлении минимального объема закупок; № 9 Связанные продажи
Вторая группа ВОС Соглашения об исключительной дистрибьюции (<i>exclusive distribution group</i>)	№ 2 Закрепление за дилером исключительных территорий (как одна из разновидностей исключительной дистрибьюции); № 3 Соглашения по закреплению за дилером определенной группы покупателей; № 8 Исключительные поставки; Установление минимального объема поставок
Третья группа ВОС Соглашения об установлении цен перепродажи (<i>RPM group</i>)	№ 10 Соглашения об установлении цен перепродажи
Четвертая группа ВОС Соглашения о разделе рынка (<i>market partitioning group</i>)	Ограничения на поставщика: № 2 Закрепление за дилером исключительных территорий (как одна из разновидностей исключительной дистрибьюции); № 3 Соглашения по закреплению за дилером определенной группы покупателей
	Ограничения на дилера: № 6 Селективная дистрибьюция; № 9 Связанные продажи; Исключительное дилерство

Последняя группа (четвертая группа) включает вертикальные соглашения о разделе рынка, потенциально подавляющие конкуренцию за счет ограничения круга поставщиков, у которых покупатель может закупать продукт, или же ограничения круга покупателей, которым поставщик может продавать свою продукцию (см. табл. 2). Эти вертикальные ограничения могут быть разделены на две подгруппы в зависимости от «направления» их заключения. К числу ограничений, налагаемых на дилера, относятся исключительное дилерство, связанные продажи, селективная дистрибьюция. Вертикальные ограничения на поставщика — соглашения о закреплении исключи-

тельных территорий, соглашения о закреплении за дилером группы потребителей [Hildebrand, 2009, с. 259–264].

Как видим, в предложенном Д. Хильдебранд способе группировки ВОС предполагается возможность включения одних и тех же их разновидностей в несколько групп одновременно, что еще раз подчеркивает сложность построения жесткой типологии вертикальных ограничений. На этот факт указывает и сама Д. Хильдебранд. В частности, она подчеркивает, что «в большинстве случаев та форма, которую имеет ВОС, является результатом переговоров участников этого соглашения и нередко носит индивидуальный характер. Классификации же, приводимые

в регулятивных документах, в частности таких как Guidelines on vertical restraints, содержат «компоненты» этих вертикальных ограничений» [Hildebrand, 2009, с. 259].

Обсуждение этой классификации представляет несомненный интерес в свете того, что в российских регулятивных документах оговариваются лишь следующие виды ВОС из числа входящих в описанный нами базовый перечень: фиксация цены перепродажи; установление минимальной и максимальной цен перепродажи; исключительные контракты, в частности исключительные территории; соглашения, предусматривающие выплату поставщиком фиксированной суммы для получения доступа к дистрибуторской сети.

Несмотря на то что основой для написания текста Закона «О защите конкуренции РФ» послужили нормы регулирования вертикальных ограничений, прописанные в ст. 101 Римского договора, отсутствие в российском антимонопольном законодательстве аналога Guidelines on vertical restraints обуславливает тот факт, что регулирование систем дистрибуции (*selective distribution, franchising, exclusive supply*), по сути, не отражено ни в тексте Закона «О защите конкуренции РФ», ни в тексте Закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Предполагается, что данные случаи должны рассматриваться индивидуально с учетом положительного и отрицательного влияния, оказываемого

такими ВОС на конкуренцию. Это создает определенные сложности, связанные с тем, что запретительные меры в отношении лишь некоторых «компонентов», входящих, к примеру, в соглашения о селективной или исключительной дистрибуции, могут служить основанием для запрета применения этих систем дистрибуции на практике.

Сложности построения всеобъемлющей классификации вертикальных ограничивающих соглашений

Построение единой классификации позволило бы существенно облегчить оценку про- и антиконкурентного воздействия ВОС благодаря систематизации списка рекомендаций, содержащихся в регулятивных документах, в частности Guidelines on vertical restraints. Однако попытки построения такого рода всеобъемлющей классификации ВОС сопряжены с определенными сложностями.

Во-первых, некоторые ограничения являются субститутами, т. е. оказывают сходный эффект на участников соглашения. В частности, установление минимальной цены перепродажи по сути тождественно установлению поставщиком максимального объема покупки для дилера (рис. 1), соответственно максимальная цена перепродажи, устанавливаемая поставщиком, равноценна установлению минимального объема покупаемой дилером продукции (рис. 2).

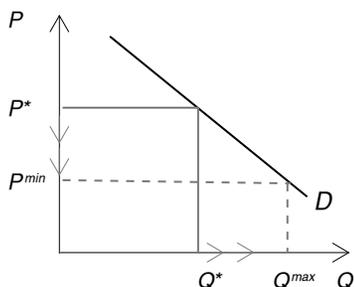


Рис. 1. Эквивалентность установления поставщиком минимальной цены перепродажи и установления максимального объема покупки для дилера

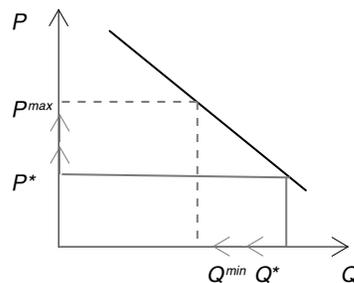


Рис. 2. Эквивалентность установления поставщиком максимальной цены перепродажи и установления минимального объема покупки для дилера

Во-вторых, задача построения всеобъемлющей классификации ВОС осложняется тем, что взаимоотношения между вертикальными партнерами могут включать в себя не только базовые вертикальные ограничения, но и их комбинации. Иными словами, речь идет о комплементарности ограничений, налагаемых либо на поставщика, либо на покупателя. Следует обратить внимание на то, что некоторые виды ВОС могут применяться как самостоятельно, так и в сочетании с прочими ВОС. Примером такого рода ВОС может служить нелинейное ценообразование, которое, как правило, применяется в совокупности либо с ценовыми, либо с неценовыми разновидностями ВОС (закрепление исключительных территорий).

Это можно обосновать и сугубо теоретически, в частности, Г. Мэтьюсон и Р. Уинтер в своей работе «Экономическая теория вертикальных ограничений», опубликованной в 1984 г., показали, что применение двухставочного тарифа в совокупности с установлением цены перепродажи либо с закреплением исключительных территорий позволяет более полно интернализировать возникающие горизонтальные и вертикальные внешние эффекты (экстерналии) [Mathewson, Winter, 1984].

Сочетание определенных разновидностей ВОС неоднозначным образом влияет на конкуренцию — оно может не только усиливать ее, но и ослаблять. В частности, Д. Хильдебранд подчеркивает, что сочетание такого рода ограничения на дилера, как селективная дистрибуция и исключительное дилерство, представляется наиболее опасным в части своего подавляющего воздействия на конкуренцию, равным образом как и сочетание селективной дистрибуции и закрепления исключительных территорий, а также исключительной дистрибуции и исключительного дилерства, о которых будет сказано ниже [Hildebrand, 2009, с. 263].

В-третьих, еще одним препятствием в построении всеобъемлющей классификации ВОС выступает эффект от приме-

нения разнонаправленных ВОС. В частности, примером комплементарных двухсторонних ВОС является заключение соглашения об исключительной дистрибуции в сочетании с ценовыми ВОС, что позволяет ослабить и подавить внутрибрендовую конкуренцию между дилерами. Другим примером является сочетание исключительной дистрибуции и вертикального соглашения по работе с единственной торговой маркой, налагаемого на покупателя. При этом следует отметить, что к наиболее опасным в отношении пагубного воздействия на конкуренцию относится сочетание исключительного дилерства и селективной дистрибуции.

Как видим, применение тех или иных разновидностей ВОС само по себе сопряжено с возникновением определенных внешних эффектов, которые расширяют трактовку про- и антиконкурентного влияния ВОС в практике правоприменения, что делает выполнение задачи по построению всеобъемлющей классификации ВОС еще менее реалистичной.

Как уже подчеркивалось, в теоретической литературе не уделяется должного внимания той роли, которую ВОС играют при обсуждении создания и поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций. По мнению авторов, перспективной является разработка альтернативных способов классификации ВОС, которые учитывали бы характер специфических инвестиций. Это позволило бы перейти от трактовки ВОС в терминах «принуждения» одного из партнеров к исполнению требований контрагента к их интерпретации, учитывающей, что наложение вертикальных ограничений может быть элементом сигнализирующей активности, т.е. является добровольным. В свете этого особое внимание антимонопольными органами должно уделяться проведению оценки правомерности применения ВОС согласно принципу *rule of reason*.

Список литературы

1. Авдашева С. Б., Дзагурова Н. Б. Вертикальные ограничивающие контракты и их интерпретация в антимонопольном законодательстве // Вопросы экономики. 2010. №5. С. 110–122.
2. Commission notice — Guidelines on Vertical Restraints Official Journal C 291, 13.10.2000, pp. 1–44: URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000Y1013\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000Y1013(01)&from=EN).
3. Dobson P. W. (2008). Buyer-Driven Vertical Restraints. in *Report: The pros and cons of vertical restraints*, pp. 102–134.
4. Dobson P. W., Waterson M. (1996). Vertical restraints and competition policy. *Office of Fair Trading Research Paper 12*.
5. Hildebrand D. (2009). The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules.
6. Motta M. (2004). Competition Policy: Theory and Practice. *Florence: European University Institute*, pp. 313–321.
7. Mathewson F., Winter R. (1987). The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment. *American Economic Review*, vol. 77, pp. 1057–1062.
8. Rey P., Tirole J. (1986). The Logic of Vertical Restraints. *American Economic Review*, vol. 76, no. 5, pp. 921–939.

References

1. Avdasheva S. B., Dzagurova N. B. Vertikal'nye ogranichivaiushchie kontrakty i ikh interpretatsiia v antimonopol'nom zakonodatel'stve. [Vertical restraints, the interpretation in antitrust law]. *Voprosy ekonomiki*, 2010, vol. 5, pp. 110–122.
2. Commission notice — *Guidelines on Vertical Restraints Official Journal C 291*, 13.10.2000, pp. 1–44: URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000Y1013\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000Y1013(01)&from=EN).
3. Dobson P. W. (2008). Buyer-Driven Vertical Restraints. in *Report: The pros and cons of vertical restraints*, pp. 102–134.
4. Dobson P. W., Waterson M. (1996). Vertical restraints and competition policy. *Office of Fair Trading Research Paper 12*.
5. Hildebrand D. (2009) *The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules*.
6. Motta M. (2004). Competition Policy: Theory and Practice. *Florence: European University Institute*, pp. 313–321.
7. Mathewson F., Winter R. (1987). The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment. *American Economic Review*, vol. 77, pp. 1057–1062.
8. Rey P., Tirole J. (1986). The Logic of Vertical Restraints. *American Economic Review*, vol. 76, no. 5, pp. 921–939.

M. Agamirova, Higher School of Economics, Moscow, Russia, magamirova@gmail.com, magamirova@hse.ru

N. Dzagurova, National Research University, Higher School of Economics, Moscow, Russia, ndzagourova@gmail.com, ndzagourova@hse.ru

Types of Vertical restraints and their classification criteria

The urgent need to prepare the Russian version of Guidelines on vertical restraints (the analog of very detailed EU Guidelines) requires intense efforts. In particular, it is necessary to define and to describe many types of vertical restraints that are not mentioned in Russian antitrust law now (the list contains only the maximum/minimum resale price maintenance, exclusive territories, fixed payments for access to the distribution network).

The first part of the article discusses the basic types of vertical restraints and their classification criteria used in theoretical literature. The second part of the article is dedicated to the description of vertical restraints mentioned in EU Guidelines on Vertical Restraints. This document pays attention not only to basic types of vertical restraints, but also to much more complicated distribution systems. In the third part of the article the possible classifications of these types of vertical restraints are considered.

Keywords: vertical restraints, distribution systems, Guidelines on Vertical Restraints.