

<< СОГЛАШЕНИЯ О СОВМЕСТИМОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ >>

Павлова Н.С.,

к.э.н., зам. зав. кафедрой конкурентной и
промышленной политики ЭФ МГУ,

с.н.с. центра исследований конкуренции и
экономического регулирования РАНХиГС



Постановка проблемы

Соглашения о совместной деятельности и совместные предприятия =>
риск

Необходимость ограничить стимулы оппортунистическому поведению со
стороны контрагента

“Non-compete clauses”

VS. картели?



ПРИМЕР

- Два известных мировых производителя товара А (один из них импортирует товар в небольших количествах на территорию РФ, другой вообще не действует на рынке) совместно строят завод по производству товара А в России. В дальнейшем планируется создание второго совместного завода, производящего товар Б, с использованием товара А как сырья. Завод контролируется иностранной компанией – совместным предприятием 50/50.
- Соглашение содержит условие, согласно которому каждая из сторон обязуется не поставлять товар А на территорию РФ самостоятельно: любые поставки должны согласовываться через совместное предприятие. Кроме того, обе стороны обязуются не строить совместно заводы с иными предприятиями.



ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА В ОТНОШЕНИИ СОГЛАШЕНИЙ О КООПЕРАЦИИ/СП

Зарубежные подходы к оценке:

- “Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements”;
- “Antitrust Guidelines for Collaborations Among Competitors”.

Принципиальные отличия соглашений о совместной деятельности и СП от картелей:

- цель;
- явные VS. тайные;
- инвестиции - обеих сторон;
- совместные риски;
- выигрыши в эффективности.



АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОГЛАШЕНИЙ О СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

- С 2012 года – нормы части 1.1 статьи 13 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»
- С середины 2013 года – Разъяснения по порядку и методике анализа соглашений о совместной деятельности, утвержденные Президиумом ФАС России

Особенности российской ситуации:

- относительно новая норма;
- особые задачи:
 - обеспечение унифицированного подхода среди всех территориальных органов;
 - избегание дискреционных норм для снижения рисков коррупции.



ПРОБЛЕМА 1. ОПЕРАЦИОНАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОГЛАШЕНИЯ О СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

(Среди горизонтальных соглашений, имеющих положения, предусматривающие отказ сторон от конкуренции)

- Критерий объединения ресурсов/совместных инвестиций
- Критерий распределения рисков
- Критерий публичности

=> аналоги критерия цели



ПРОБЛЕМА 2. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ

По российской практике:

- 1) расчет долей;
- 2) если совокупная доля ниже 35%, оценка положений соглашения;
- 3) если совокупная доля выше 35%, оценка возможности устранить конкуренцию:
 - a) высокая совместная доля;
 - b) высокая рыночная концентрация, стабильный состав и доли;
 - c) труднопреодолимые барьеры входа и импорта.



ПРОБЛЕМА 3. СООТВЕТСТВИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ ЦЕЛЯМ СОГЛАШЕНИЯ

Если совокупная доля ниже 35%; либо выше, но у сторон нет возможности устранить конкуренцию, производится анализ положений соглашений:

- на соответствие цели совместной деятельности;
- на избыточное распространение ограничений:
 - на товары, не связанные с совместной деятельностью;
 - на территории, незатронутые совместной деятельностью;
 - на период, существенно выходящий за рамки обеспечения окупаемости проекта;
- на избыточный обмен информацией.



ПРОБЛЕМА 4. ИНЫЕ УСЛОВИЯ

- Отсутствие ограничений, налагаемых на третьих лиц;
- Результатом соглашения является совершенствование производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса, либо осуществления участниками соглашения прямых инвестиций на территории Российской Федерации;
- Результатом соглашения является получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами в результате реализации соглашения.



ВОЗВРАЩАЯСЬ К ПРИМЕРУ

- Совокупная доля близка к нулю;
- Положения, предусматривающие отказ сторон от конкуренции не выходят за рамки затронутого товара (с точки зрения продуктовых и географических границ);
- Не налагает ограничения на третьих лиц, предусматривает инвестиции в производство и выигрыш покупателей;
- Положения, предусматривающие отказ сторон от конкуренции, не были ограничены по времени – повлекло за собой соответствующее предписание.



ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ

- Операциональные критерии для определения различия *в природе* двух типов соглашений;
- Структурный анализ является отправной точкой;
- Анализ поведения через анализ положений соглашения: перспективный анализ;
- Баланс между целями обеспечения единообразия правоприменения и снижения коррупционных рисков и принципиально оценочного характера применяемого подхода



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

