

**Дзагурова Н.Б.,  
Авдашева С.Б.**

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ СОГЛАШЕНИЙ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОРМЫ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ\*

**Б**урное обсуждение проекта Закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»<sup>1</sup> (в дальнейшем называемого в тексте Законом «О торговле») явилось отражением крайней озабоченности, которую многие положения этого документа (уже принятого и вступившего в действие с 1 февраля 2010 г.) вызвали у профессионального сообщества экономистов<sup>2</sup> и, в частности, у той его части, специализацией которой является антимонопольное регулирование.

Стремясь решить одни проблемы, авторы законопроекта способствуют появлению проблем не менее серьезных, кроме того, предложенные ими лекарства имеют все шансы оказаться много опаснее самой болезни. Избыточная жесткость введенных норм регулирования вертикальных ограничений свидетельствует либо о неверной интерпретации самого понятия «конкуренция» и стремлении повсеместно насадить нормы поведения, почерпнутые из изучения теоретической модели рынков совершенной конкуренции, либо о полном неверии в инструменты регулирования, иные, нежели административные запреты.

\* Статья подготовлена в рамках проекта Программы фундаментальных исследований Государственного Университета – Высшей школы экономики «Активные и защитные методы конкурентной политики: сравнительные преимущества».

И в том, и в другом случае разработчики проекта совершили ошибку, чреватую серьезными негативными последствиями для экономики в целом. Рынки совершенной конкуренции нельзя полагать некоей идеальной моделью, к которой следует непременно привести рынки, на которых производители обладают той или иной степенью рыночной власти. Задача регулирующих органов существенно скромнее, они призваны противодействовать злоупотреблениям этой рыночной власти, а не искоренять ее в принципе. Что же касается стремления прописать в законе жесткие некоррумпируемые процедуры, то следует иметь в виду, что выгоды «процедурной справедливости» сами по себе обусловлены лишь осмысленностью самой процедуры, т.е. ее способностью порождать эффективные решения существующих проблем.

Закон «О торговле» запрещает торговым сетям и их поставщикам применение основных неценовых вертикальных ограничений, а именно:

- 1) создавать дискриминационные условия;
- 2) навязывать контрагенту:
  - эксклюзивные договоры;
  - условия, предусматривающие внесение поставщиком платы за доступ к торговым объектам, входящим в торговую сеть (т.е. франшизу или нелинейное ценообразование);
  - условия поставки более благоприятные, чем те, в соответствии с которыми товар отпускается прочим дилерам, и пр<sup>3</sup>.

В то же самое время Закон запрещает навязывать поставщикам соглашения о понижении цены на товар до уровня, который (с учетом торговой надбавки) будет ниже минимальной цены перепродажи товара прочими дилерами<sup>4</sup>. Собственно, введение этой нормы было нацелено на ограничение практиковавшегося торговыми сетями ценообразования по остаточному принципу, а именно, путем простой корректировки установленной розничной цены на величину торговой надбавки. Таким образом, издержки ценовой конкуренции, которую вели торговые сети, перекладывались на поставщиков.

Предусмотренные законом «О торговле» способы решения этой проблемы могут оказаться неэффективными из-за тонкой (а временами практически не осязаемой) грани между «навязыванием» условий и их включением в соглашение по обоюдному согласию сторон. Впрочем, это типично для регулирования вертикальных ограничений, и более существенным является другое – в тех случаях, когда новая норма окажется действенной, реальной может стать угроза фиксации минимальных конечных цен.

Кстати, нельзя не отметить сходство между новыми нормами регулирования вертикальных ограничений в области торговли продовольственными товарами и теми изменениями, которые были внесены в американское законодательство законами Робинсона–Пэтмена 1936 г. и Миллера–Тайдингса 1937 г. Первый из них усилил запрет на ценовую дискриминацию, введенный Актом Клейтона 1914 г., а второй – фактически легализовал фиксацию минимальной цены<sup>5</sup>.

Но в данном случае ссылки на западный опыт не могут быть использованы в качестве аргумента в пользу принятия аналогичных мер. Отчасти

это связано с тем, что принятие упомянутых документов в США было вызвано стремлением защитить мелкий торговый бизнес от «нечестной конкуренции» со стороны крупных сетей магазинов, которые добивались от производителей скидок, недоступных менее крупным фирмам. Тем самым они имели мотивацию более осмысленную, чем защита от торговых сетей их собственных поставщиков, являющаяся объектом особого беспокойства для разработчиков проекта закона «О торговле». Как справедливо отмечает В.В. Радаев, это ведет к неоправданному и нецелесообразному вмешательству государства «в регулирование содержания договоров поставки, находящихся в сфере гражданско-правовых отношений»<sup>6</sup>. Более того, фиксация минимальной цены не может стать эффективной мерой защиты интересов поставщиков. Наряду с ущербом, который будет причинен конечным потребителям, неизбежным следствием этой меры станет лишь увеличение процента выплачиваемых поставщиками откатов.

Не менее существенным является и то обстоятельство, что за прошедшие десятилетия западные нормы регулирования неценовых вертикальных ограничений претерпели значительные изменения в направлении, диаметрально противоположном курсу, избранному авторами Закона «О торговле». В значительной степени этому способствовало осознание того, что вертикальные соглашения не могут рассматриваться только как инструмент ограничения конкуренции, т.е. взаимодействия по горизонтали. Их сфера существенно шире и включает элементы, практически всецело замкнутые лишь на взаимоотношения партнеров по вертикали, что требует особой осмотрительности при изменении режима их регулирования.

Кстати, в развитых странах наибольшее опасение вызывает использование фирмами именно ценовых вертикальных ограничений (фиксации минимальной цены). В США они, потеряв легальный статус в 1975 г., после отмены закона Миллера–Тайдингса, вновь перестали быть недопустимыми *per se* лишь в 2007 г., т.е. на 30 лет позже, чем было принято аналогично решение в отношении неценовых вертикальных ограничений. Что же касается Европейского Союза, то его правовые нормы, касающиеся вертикальных ограничений, противоположны нормам закона «О торговле»: режим регулирования неценовых вертикальных ограничений является много более либеральным, чем практически запрещенная фиксация минимальной цены.

В этой статье мы обратимся к рассмотрению такой разновидности неценовых вертикальных ограничений, как эксклюзивные соглашения. А именно попытаемся привести аргументы в пользу целесообразности отказа от выбранной стратегии их жесткого запрета, обращая внимание, в частности, и на существенно более либеральный режим их регулирования в западных странах.

Этот вид неценовых ограничений выбран нами не случайно. Эксклюзивные соглашения традиционно полагаются наиболее жесткой формой давления на контрагента, поскольку они содержат прямой запрет на сотрудничество:

- покупателя с прочими поставщиками (контракты исключительного дилерства);

- поставщика с прочими покупателями (контракты исключительной дистрибуции).

Представляется, что тем самым нам удастся подчеркнуть еще большую неоднозначность запретов, наложенных законом «О торговле», на использование более мягких форм неценовых вертикальных ограничений, подобных скидкам за лояльность (*fidelity discounts*), которые, не налагая прямого запрета на сотрудничество с конкурентами, всего лишь делают его менее привлекательным для контрагента<sup>7</sup>.

## Современные правовые нормы регулирования эксклюзивных соглашений

Нормы, вводимые Законом «О торговле», существенно ужесточают положения Закона РФ «О защите конкуренции»<sup>8</sup>. Разумеется, в нем также говорится о запрете создавать препятствия доступу на товарный рынок. В частности, запрещаются соглашения, в которых «продавец товара предъявляет покупателю требование не допускать товар хозяйствующего субъекта-конкурента для продажи»<sup>9</sup>. Но данный запрет не распространяется на соглашения об организации покупателем продажи товаров под товарным знаком либо фирменным наименованием продавца или производителя, и более того, это не касается «вертикальных» соглашений между сторонами, чья доля на товарном рынке не превышает 20%<sup>10</sup>. Что же касается запретов соглашений по «разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей»<sup>11</sup>, то в тексте Закона «О защите конкуренции» оговорено, что они (эти запреты) не распространяются на «вертикальные» соглашения<sup>12</sup>.

Нельзя не отметить, что нормы Закона «О защите конкуренции» в существенно большей степени близки к западным нормам регулирования эксклюзивных контрактов (хотя они тоже неоднородны), чем содержащийся в Законе «О торговле» полный и безоговорочный запрет эксклюзивных контрактов в области торговли продовольственными товарами.

В современной западной практике антимонопольного регулирования вертикальные ограничения (и эксклюзивные контракты, в частности) обычно не оцениваются как соглашения, недопустимые *per se* (как таковые или по букве закона). Для того чтобы быть запрещенными, подобные соглашения должны характеризоваться рядом особенностей, подтвержденных антимонопольными органами. Не случайно «приблизительно одна треть оптовой торговли в развитых странах включает элементы эксклюзивных соглашений»<sup>13</sup>. В частности, широко используемой разновидностью эксклюзивных соглашений являются контракты франшизы.

Наиболее детальный межстрановой обзор современной практики регулирования исключительного дилерства содержит отчет Рабочей группы ICN (*International Competition Network*), представленный на 7-й Конференции этой организации в Киото в апреле 2008 г. Он был подготовлен на основании опроса представителей органов антимонопольного регулирования из более 30 стран-участниц ICN, проведенного в 2007–2008 гг.<sup>14</sup>. Результаты этого

опроса свидетельствуют о том, что практически повсеместно при оценке допустимости эксклюзивных соглашений применяется так называемое «правило взвешенного подхода» (*rule of reason*), когда даже потенциально опасные для конкуренции соглашения могут признаваться законными, если они сопровождаются ростом эффективности.

Существенным, во-первых, является уровень барьеров для входа на рынки: при их отсутствии или незначительности эксклюзивные соглашения не таят в себе никакой опасности, будучи продиктованы соображениями, которые не должны беспокоить регулирующие органы. Если придерживаться динамической трактовки конкуренции, то об относительной свободе входа на рынок может свидетельствовать, в частности, малая продолжительность эксклюзивных контрактов.

Во-вторых, при высоком уровне барьеров ограничению или прямому запрету могут подлежать эксклюзивные контракты, навязываемые фирмами, обладающими значительной рыночной властью (в соответствии с правовыми нормами ЕС – имеющими рыночную долю свыше 30%).

Но даже при этом, в-третьих, требуется подтвердить антиконкурентную направленность такого рода соглашений (или значительную потенциальную возможность их использования для повышения «закрытости» или «запертости» рынка (*foreclosure*)).

В-четвертых, даже всего вышеперечисленного может оказаться недостаточно. Например, в США для признания эксклюзивных контрактов незаконными требуется подтверждение их негативного воздействия на потребителей (а не только на конкурирующие фирмы). Нечто подобное предполагается и законодательством ЕС, в котором запрещается лишь поведение, которое ведет к подавлению конкуренции и (неприменно) наносит вред потребителям (впрочем, при этом учитывается не только прямое, но и косвенное воздействие на их благосостояние).

Рассматривая меры антимонопольного регулирования в традиционном контексте сопоставления ошибок первого и второго рода (т.е. «ложного срабатывания» – запрета того, что не следует запрещать, и «пропуска события» – допущения того, что следовало бы запретить), следует подчеркнуть, что предполагаемые изменения российского законодательства, вместо того чтобы способствовать достижению разумного баланса между ними, могут стимулировать появление ошибок обоого рода.

С одной стороны, предлагаемая ФАС<sup>15</sup> методика анализа таких договоров, позволяющая характеризовать соглашения как исключительные лишь при единственности контрагента (100% покупок или продаж противоположной стороны), дает основание говорить о высокой вероятности ошибок второго рода, т.е. «пропусков событий». Не надо обладать богатым воображением для того, чтобы представить себе пути преодоления такого рода барьеров (подобные использованию подставных фирм), делающие эти запреты бессмысленными. Кстати, в международной практике соглашение между сторонами может характеризоваться как эксклюзивное и при более низкой доле поставщика (в контрактах исключительного дилерства) или покупателя (в контрактах исключительной дистрибуции) (обычный порог – 80%). Более того, это не исключает возможности его рассмотрения в

качестве эксклюзивного даже в том случае, если этот порог не оказывается превышен<sup>16</sup>.

Что же касается запрета на заключение эксклюзивных контрактов, содержащегося в 13-й ст. Закона «О торговле», то он также носит частичный характер, ибо не предусматривает ситуаций, в которых ограничение конкуренции и усиление барьеров для входа на рынок осуществляются поставщиками, вступившими в сговор с дилерами. Отсутствие подобного пункта в формальных контрактах и искусственное поддержание доли на уровне, более низком, чем оговоренный порог, не позволят конкурирующим фирмам или прочим субъектам апеллировать к закону.

С другой стороны, полный запрет эксклюзивных соглашений, не предполагающий использования правила «взвешенного подхода», способен породить и значительное число ошибок первого рода. Впрочем, оценить потери, сопряженные с ними, невозможно без понимания той роли, которую выполняют эксклюзивные соглашения в рамках вертикальных взаимодействий.

## Теоретические основы анализа эксклюзивных соглашений: традиционный, чикагский и постчикагский подходы

Изменения в практике регулирования эксклюзивных соглашений в 70–80-х гг. XX в.<sup>17</sup> во многом можно объяснить сдвигами в теоретических представлениях о степени их допустимости.

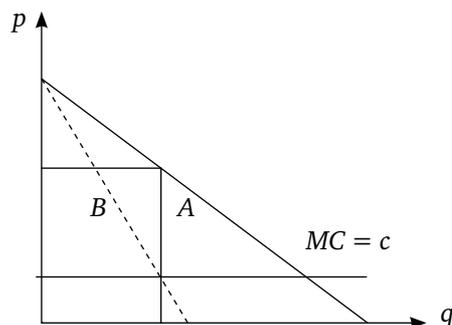
Точнее было бы говорить о двух этапах теоретического переосмысления роли эксклюзивных контрактов. В рамках первого этапа конкурировали крайние точки зрения, а именно мрачный взгляд Гарвардской школы на эксклюзивные контракты как на инструмент подавления конкуренции<sup>18</sup> в 60–70-х гг. XX в. оказался постепенно вытеснен качественно иной оценкой, которую давали им теоретики Чикагской школы.

По их мнению, заключение соглашений исключительного дилерства обусловлено увеличением эффективности взаимодействия сторон, ибо в противном случае поставщик не сможет выплатить дилеру компенсацию, достаточную для того, чтобы последний согласился принять контракт исключительного дилерства.

Этот вывод основывается на рассмотрении примера, в котором поставщики, имеющие постоянные и идентичные предельные издержки ( $c$ ), изначально конкурируют между собой по Бертрону, имея при этом нулевую экономическую прибыль. Заключение контракта исключительного дилерства позволяет увеличить эту прибыль до величины, равной  $B$ . Но ее оказывается недостаточно для того, чтобы компенсировать потери дилера ( $A+B$ ), который вынужден покупать товар по более высокой цене у поставщика-монополиста. В рамках подобного рассмотрения лишь соображениями увеличения эффективности взаимодействия сторон при заключении контракта исключительного дилерства можно примирить с действительностью вышеизложенное объяснение того, «почему не может произойти то, что мы в реальности наблюдаем»<sup>19</sup>.

Рисунок 1

### Потери покупателей и прибыль продавца при исключительном дилерстве: представления Чикагской школы



После того как теоретический анализ эксклюзивных соглашений, подобно маятнику, качнулся от резко негативной к однозначно позитивной их оценке, он, двигаясь в противоположном направлении, стал склоняться к поиску контраргументов против позиции Чикагской школы. Приведенный выше вывод, обычно упоминаемый как «*the Chicago triangle loss argument*», справедливо критиковался за то, что он в значительной степени опирается на предположения об очень жесткой ценовой конкуренции между поставщиками, отсутствии эффектов масштаба и сетевых эффектов в потреблении, а также гарантированном входе конкурента<sup>20</sup>.

На втором этапе контракты исключительного дилерства уже не рассматривались как недопустимые *per se*, а полагались опасными лишь при их широкой распространенности и закрытости рынка дилеров. Как отмечал Говард Марвел в своей классической статье, посвященной исключительному дилерству, когда значительная доля продаж товара принадлежит свободным дилерам, исключительное дилерство не кажется подходящим инструментом ограничения свободы конкуренции<sup>21</sup>. Это накладывало отпечаток и на решения антимонопольных органов по поводу допустимости эксклюзивных контрактов: «Предполагаемый вытесняющий эффект этого требования (закрытости рынка дилеров. – *Авт.*) в договоре фирмы *Standard Stations* на поставку шин, аккумуляторных батарей и вспомогательных деталей привел к признанию этого договора незаконным, в то время как соглашения об исключительном дилерстве были разрешены компаниям *J.I. Case* и *Tampa Electric*, по-видимому, из-за значительной открытости рынка»<sup>22</sup>.

На этой стадии внимание исследователей стало концентрироваться на опасности блокирования входа на рынки поставщиков, возникающей в условиях, когда дилеры обладают значительной рыночной властью. В конце 80-х гг. появились первые формальные объяснения того, почему контракты исключительного дилерства способны ограничивать вход. В получившей большую известность статье Филиппа Агийона и Патрика Болтона<sup>23</sup> конкурирующие поставщики противостояли одному-единственному дилеру, т.е. вход на рынок дилеров изначально полагался закрытым. Но причиной блокирования входа в этой модели являлся не столько сам по себе сговор между укоренившимся поставщиком и дилером (подписание последним контракта

исключительного дилерства), сколько неверные ожидания этих сторон по поводу уровня издержек фирмы, стремящейся войти на рынок.

Действительно, довольно сложно объяснить готовность дилера вступать в сговор с прежним (предположительно менее эффективным) партнером, направленный на блокирование входа, не вводя дополнительных предположений о выгодах дилера при взаимодействии с укоренившейся фирмой и издержках переключения на реализацию продукции альтернативных поставщиков (гарантированность качества и сроков поставки, специфичность инвестиций дилера и пр.).

Возможности для стратегического поведения укоренившейся фирмы, направленного на блокирование входа, открывает то обстоятельство, что «новичок», несмотря на то что он имеет более низкие постоянные предельные издержки ( $c^e < c$ ), войдет на рынок только в том случае, если он сможет окупить за счет установившейся цены не только переменные издержки, но и постоянные издержки входа  $F^e$ .

Однако альтернативой подписанию эксклюзивного контракта с укоренившимся поставщиком является самостоятельное присвоение дилером выгод от переключения на реализацию продукции более эффективного поставщика, по крайней мере после того, как он осуществит первоначальные (безвозвратные) инвестиции и будет готов продавать свою продукцию дилеру по цене более низкой, чем предельные издержки укоренившейся фирмы. Поэтому дилер заинтересован не в сговоре с укоренившейся фирмой и блокировании входа, а в том, чтобы «заманить» в отрасль как можно большее количество эффективных поставщиков. Но, так как эта стратегия дилера не может не быть осознаваемой фирмой-новичком, существенную роль начинают играть его ожидания по поводу уровня издержек укоренившейся фирмы, поскольку именно они в будущем станут определять резервную цену дилера и влиять на исход торга. Если укоренившаяся фирма хочет препятствовать входу в отрасль, она должна сигнализировать о низком уровне своих издержек, понижая цену, устанавливаемую в контракте исключительного дилерства<sup>24</sup>.

Ситуацию осложняет то, что если угроза входа в отрасль не является постоянной, то укоренившаяся фирма может «блефовать» – предлагать в контрактах исключительного дилерства низкие цены, рассчитывая пересмотреть их уровень после того, как фирма, стремившаяся войти на рынок, пересмотрит свои планы. Это подрывает достоверность сигнала, посылаемого укоренившейся фирмой, превращая его в простое «сообщение», что не может не осложнять ее сговор с дилером, нацеленный на ограничение входа.

Кстати, допуская возможность сговора между укоренившейся фирмой и дилером, с равным правом можно ожидать, что дилер вступит в сговор с фирмой-новичком, всего лишь стремясь пересмотреть условия контракта с прежним партнером, или же, пользуясь своей властью в торге с поставщиками, будет стремиться к получению выгод, играя против них обоих.

Впрочем, в последние десятилетия возможные негативные антиконкурентные последствия эксклюзивных контрактов исследовались в существенно более широком контексте: наряду с однопродуктовыми моделями строились модели с дифференцированными продуктами (Mathewson and

Winter, 1987), модели с линейным ценообразованием дополняли рассмотрение нелинейных контрактов (Bernheim and Whinston, 1998), делались попытки внести элементы динамики в исходные статические постановки (Rasmusen, Ramseyer, and Wiley, 1991; Segal and Whinston, 2000). В совокупности результаты этих исследований демонстрировали, что возможность использования условий об эксклюзивности в качестве инструмента подавления конкуренции зависит от значительного числа внешних факторов. Это подтверждало необходимость применения правила «взвешенного подхода», требующего выявления не только опасности ограничения конкуренции, но и тех выгод, которые могут быть достигнуты в результате использования договоров об эксклюзивности.

## Современные теоретические концепции, подчеркивающие выигрыши, сопряженные с применением эксклюзивных контрактов

Критикуемая сразу по нескольким направлениям концепция Чикагской школы тем не менее способствовала поиску альтернативных объяснений использования практики эксклюзивных соглашений.

В последние десятилетия в рамках неинституциональной теории было разработано несколько подходов, которые имеют или потенциально могут иметь непосредственное отношение к анализу эксклюзивных соглашений (и вертикальных ограничений в целом). Речь идет о применении при анализе вертикальных ограничений активно развиваемой в последние десятилетия теории фирмы, родоначальником которой был Рональд Коуз, впервые поставивший в своей статье «Природа фирмы»<sup>25</sup> вопросы о том, почему существуют фирмы и что определяет их границы.

Анализ мотивов вертикальной интеграции традиционно занимал центральное место в этой теории, но при этом столь же традиционной была ее преимущественная концентрация на рассмотрении лишь двух возможных организационных состояний: интеграции и дезинтеграции поставщика и покупателя. Анализ более мягких форм интегрированности сторон (на договорной основе, в рамках различных альянсов и пр.), неизменно присутствовавшему в эмпирических работах, уделялось существенно меньшее внимание в теоретических моделях. Тем не менее накопленный теоретический материал может быть чрезвычайно полезен для анализа вертикальных ограничений, т.е. вертикальных соглашений, не предполагающих организационного слияния сторон.

Отчасти он уже оказался использованным при анализе вертикальных ограничений. В этой связи следует упомянуть теорию транзакционных издержек, связывающую процессы вертикальной интеграции со стремлением фирм защитить результаты осуществляемых ими специфических инвестиций. Эти же мотивы были признаны значимыми и при наложении вертикальных ограничений (см., в частности, Marvel, 1982).

Однако между теориями вертикальной интеграции и анализом вертикальных ограничений по-прежнему сохраняется некая разобщенность, нежелательная, в числе прочего, еще и потому, что в последние годы эти

теории<sup>26</sup> все в большей степени тяготеют к отказу от биполярной модели («интеграция–дезинтеграция»), уделяя все возрастающее внимание рассмотрению промежуточных форм координации действий контрагентов, в числе которых вертикальные ограничения занимают значимое место.

Переходя к описанию мотивов, которыми могут руководствоваться поставщики, налагающие вертикальные ограничения на дилеров, мы попытаемся несколько расширить традиционный перечень, включив в него непосредственно вытекающие из современных теорий вертикальной интеграции аргументы в пользу существенно менее жесткого регулирования вертикальных соглашений, чем нормы, введенные законом «О торговле».

*А. Контракты исключительного дилерства как инструмент стимулирования специфических инвестиций (Marvel, 1982).*

Значимой вехой в анализе эксклюзивных контрактов явилась статья Говарда Марвела, в которой «соглашения об исключительном дилерстве интерпретируются как инструмент, позволяющий производителю быть уверенным в том, что дилеры не будут вести себя как оппортунисты, стараясь избежать оплаты значимых дополнительных услуг производителя, неотъемлемо связанных с продаваемыми изделиями»<sup>27</sup>, под которыми подразумеваются «реклама и прочие усилия, стимулирующие сбыт и усиление торговой марки, и более эффективно осуществляемые поставщиком, нежели дилером»<sup>28</sup>.

Собственно речь идет о вполне традиционном для теории трансакционных издержек обсуждении ценности специфических инвестиций, и контракты исключительного дилерства рассматриваются в этом контексте в качестве одного из возможных вариантов решения (или, по крайней мере, ослабления) проблемы «заложника» (*hold up problem*).

Как известно, осуществляя безвозвратные инвестиции, специфические относительно партнера (с точки зрения местоположения, времени, цели, особенностей физического или человеческого капитала), фирма рискует оказаться в положении «заложника», поскольку результат ее инвестиций может быть присвоен партнером. В частности, если рекомендация дилера значима для конечного покупателя, то он может воспользоваться плодами «информационных вложений в стимулирование сбыта»<sup>29</sup>, осуществляемых поставщиком (например, его рекламной активностью) в целях:

- продвижения сходного, но нерекламируемого продукта другого поставщика;
- обеспечения собственной рекламы или повторных продаж, часто осуществляемых у уже знакомого дилера.

Осознавая это и не имея возможности избежать шантажа, приводящего к пересмотру пропорций раздела суммарного выигрыша от взаимодействия сторон (квазиренды), экономические агенты склонны занижать уровень осуществляемых ими специфических инвестиций.

Если рассматривать контракты исключительного дилерства как элемент защиты специфических инвестиций поставщика, то нельзя не признать, что запрет или существенное ограничение подобных соглашений должны иметь своим результатом недоинвестирование в специфические активы и сопутствующую диссипацию квазиренды.

*Б. Контракты исключительного дилерства как инструмент понижения барьеров для входа на рынок в результате сокращения уровня ожидаемых безвозвратных издержек.*

Этот подход к анализу эксклюзивных соглашений неразрывно связан с предшествующим, но заслуживает самостоятельного выделения ввиду его особой значимости. Контракты исключительного дилерства, как отмечалось выше, могут рассматриваться как элемент стратегического поведения укorenившихся поставщиков, стремящихся противодействовать входу на рынок потенциальных конкурентов. Но такого рода рассмотрению часто сопутствует принятие гипотезы об изначальной закрытости рынка дилеров, т.е. невозможности (или заведомой экономической нецелесообразности) обращения конкурентов к услугам альтернативных дилеров или построения собственной дилерской сети. Тем самым внимание концентрируется на анализе *косвенного* воздействия исключительного дилерства на уровень барьеров на рынке поставщиков как производных от барьеров на рынке дилеров.

Вопросу о том, какое *непосредственное* воздействие оказывает заключение подобных контрактов на уровень барьеров на рынке поставщиков, уделяется существенно меньшее внимание. Это несколько странно, поскольку существует два теоретических источника, объединение которых позволяет взглянуть на соглашения исключительного дилерства с точки зрения того, в какой степени они способны понизить (а не повысить) уровень этих барьеров. Речь идет, во-первых, об уже упоминавшейся теории транзакционных издержек с присущим ей акцентом на защите результатов специфических инвестиций; и, во-вторых, о теории состязательных рынков Уильяма Баумоля<sup>30</sup>, в которой решающим фактором, определяющим уровень барьеров для входа в отрасль (и выхода из нее), полагается величина так называемых безвозвратных издержек.

К безвозвратным издержкам относят расходы, которые фирма не в состоянии вернуть, уходя с рынка (расходы, связанные с проведением маркетинговых и прочих исследований, расходы на рекламу и пр.). Они входят в состав постоянных издержек, но далеко не все постоянные издержки носят безвозвратный характер. После того как безвозвратные расходы уже произведены, они не должны учитываться фирмой, но именно их величина (а отнюдь не величина постоянных издержек в целом) играет определяющую роль при принятии решения о вхождении на рынок.

Низкий уровень безвозвратных издержек обуславливает отсутствие серьезных барьеров для входа в отрасль даже при значительных постоянных издержках и, соответственно, небольшом количестве крупных производителей. На подобных состязательных рынках фирмы находятся под угрозой нашествия новых конкурентов, что делает для них нецелесообразным «взвинчивание» цен.

Собственно, было бы неверно отождествлять безвозвратные издержки со специфическими инвестициями: первые специфичны относительно рынка в целом, в то время как вторые – относительно конкретного партнера, но между ними существует отчетливая взаимосвязь. Величина ожидаемых безвозвратных издержек тем больше, чем в меньшей степени результаты специфических инвестиций защищены от возможного оппортунизма дилера, и,

с учетом этого, повышение степени защищенности результатов специфических инвестиций поставщика при заключении контрактов исключительного дилерства (или введении прочих вертикальных ограничений) должно способствовать понижению барьеров входа.

Не вызывает сомнений, что интенсивность входа на рынок новых поставщиков обусловлена не только высотой существующих барьеров, но и размерами выигрышей, которые они рассчитывают получить, войдя на рынок. Допуская, что заключение контрактов исключительного дилерства приводит к увеличению размеров квазиренды, создаваемой специфическими инвестициями партнеров, и, в частности, способствует защите той ее части, которая присваивается поставщиком, мы также вправе ожидать, что отказ от ограничения такого рода контрактов делает вход на рынок более привлекательным для новых фирм, увеличивая интенсивность входа<sup>31</sup>.

Эти рассуждения, впрочем, нуждаются в комментарии. На соревновательных рынках, не огражденных нестратегическими барьерами, укоренившиеся фирмы склонны к стратегическому поведению, препятствующему входу новых конкурентов. Нельзя исключать возможность того, что заключение контрактов исключительного дилерства является одним из элементов именно такого рода активности.

Но, с учетом того, что соглашения исключительного дилерства имеют дополнительное позитивное воздействие на барьеры для входа в отрасль, решение вопроса об их запрете должно предполагать взвешивание сопутствующих выигрышей и потерь, т.е. требует детального изучения в ходе антимонопольных разбирательств. В противном случае, т.е. при введении жестких запретов на эксклюзивные контракты, интенсивность входа, а соответственно, и конкуренция на рынках могут быть ослаблены.

*В. Контракты исключительного дилерства как инструменты стимулирования инвестиций поставщиков в сектор дистрибуции (Besanko and Perry, 1993).*

Контракты исключительного дилерства могут рассматриваться и как инструмент стимулирования инвестиций в сектор дистрибуции, не обладающих значимой степенью специфичности.

Речь идет о выигрышах, которые возникают при переходе к эксклюзивным соглашениям между поставщиком и дилером за счет преодоления проблемы «безбилетника». Это преимущество контрактов исключительного дилерства должно особенно отчетливо проявлять себя в тех сферах, где уровень инвестиций в сектор дистрибуции, осуществляемых поставщиками, является значимой характеристикой ввиду предъявления жестких требований к условиям хранения, продажи или технического обслуживания продукта.

Если выгоды от инвестирования в сектор дистрибуции достаются только поставщику, эти инвестиции осуществляющему, то оптимальный уровень инвестиций соответствует совпадению уровней его предельных издержек и предельных выгод, им получаемых. В случае если эти выгоды распределяются между всеми поставщиками, следует ожидать сокращения притока инвестиций.

Отсутствие, неэффективность или нежелательность<sup>32</sup> механизмов, обеспечивающих совместное инвестирование в сектор дистрибуции, т.е. кооперативное поведение поставщиков в рамках динамического взаимодействия, может обуславливать большую предпочтительность контрактов исключительного дилерства, предполагающих построение поставщиками независимых сетей дистрибуции.

Тем самым предположительному ограничению входа на рынок в результате заключения контрактов исключительного дилерства противостоят проигрыши в результате ограничения уровня инвестиций и ценового сговора поставщиков, пользующихся единой сетью дистрибуции.

#### *Г. Эксклюзивные контракты как «точка отсчета».*

Название этого раздела представляет собой перефразирование названия статьи Оливера Харта и Джона Мура «Контракты как точки отсчета»<sup>33</sup>. В ней авторы пытаются пересмотреть сформулированный ими ранее тезис о малой значимости условий исходного контракта, заключаемого на предварительной стадии, ввиду его неполноты, обусловленной невозможностью учета в контракте всех возникающих ситуаций, вероятностью его пересмотра и пр.

Переход к подобному рассмотрению контрактов в новой теории прав собственности (теории неполных контрактов) Гроссмана–Харта–Мура в 1980-е гг. знаменовал начало принципиально нового этапа развития экономической теории. В предшествующие десятилетия в центре внимания находился анализ воздействия на поведение агентов *неполноты информации*, но отчетливо осознаваемая *неполнота самого контракта*<sup>34</sup> не учитывалась в теоретических моделях. Именно в работах Гроссмана–Харта–Мура неполнота контракта заняла подобающее ей место, проявив себя как значимый фактор, обуславливающий поведение экономических агентов и, в частности, принятие решений о вертикальной интеграции.

Обсуждение вертикальных ограничений в контексте теории Гроссмана–Харта–Мура до последнего времени не имело шансов быть плодотворным: неполнота исходных эксклюзивных контрактов, дававшая основания полагать их условия малозначительными, делала бессмысленной саму дискуссию о степени их допустимости. Однако переход к рассмотрению контракта (по-прежнему полагаемого неполным) как значимой «точки отсчета», открыл вполне отчетливые перспективы применения теории неполных контрактов при анализе вертикальных ограничений. Неспособный служить защитой от шантажа со стороны контрагента и содержащий лишь рамочные условия сделки, контракт важен постольку, поскольку он служит «точкой отсчета» основой для дальнейших переговоров сторон на более поздней стадии. Заключение подобных соглашений сужает сферу последующего торга, более четко оговаривая уровни резервных (альтернативных) полезностей или, точнее, условий, полагаемых приемлемыми обеими сторонами в момент подписания контракта, и, соответственно, сокращая степень возможного недовольства поведением партнера.

О. Харт и Дж. Мур (“Contracts as Reference Points” [15]) делают акцент на том обстоятельстве, что неполнота контракта позволяет каждой из подписавших его сторон интерпретировать его по-своему. Это допускает несколь-

ко вариантов реализации достигнутого соглашения. Авторы выделяют две крайности: «небрежное» и «идеальное» выполнение условий сделки:

- «небрежное» выполнение предполагает лишь выполнение условий, четко и однозначно прописанных в контракте;
- «идеальное» требует выполнения и тех обязательств, которые невозможно жестко прописать в контракте и оспорить в суде.

В первом случае контрагент соблюдает «букву контракта», а во втором – «дух контракта», что высоко ценится противоположной стороной и обуславливает ее собственный выбор между «небрежным» и «идеальным» типом поведения.

Собственно, на стадии конечного торга ни одна из сторон не претендует на получение большего, чем то, что ей положено в соответствии с контрактом. Но при этом оба контрагента ориентируются на наиболее выгодные для них трактовки этого документа. В результате возникает конфликт, в котором каждая сторона старается убедить контрагента в том, что именно она выбрала нужный вариант реализации соглашения, с тем чтобы он не решил, что с ним «плохо обошлись», и не выбрал «небрежное» выполнение условий контракта. Следовательно, стороны считаются с условиями контракта, признавая, что их готовность подписать его является свидетельством того, что у них отсутствовала более предпочтительная альтернатива.

С учетом этого степень детализированности заключаемого контракта представляет собой продукт торга между негибкостью, сопряженной со слишком жестко заданными условиями, и опасностями «небрежного» исполнения контракта. Менее подробный контракт оставляет сторонам большие возможности приспособиться к тому состоянию мира, которое реализовалось в действительности, но в то же время усиливает степень неудовлетворенности поведением партнера хотя бы у одной из сторон, заключившей сделку.

Этот подход, расценивающий условия исходного контракта как «точку отсчета», с которой контрагенты соотносят его реальное выполнение, является дополнительным аргументом в пользу нежелательности трактовки вертикальных ограничений исключительно в русле анализа взаимодействий с конкурентами по горизонтали и необходимости сохранения особого режима регулирования вертикальных взаимодействий. Грубое вмешательство регулирующих органов в тонкую настройку отношений продавца и покупателя, которому открывает дорогу подготовленный проект закона «О торговле», может снизить эффективность вертикальных взаимодействий.

*Д. Эксклюзивные контракты как инструмент повышения устойчивости отношенческого контракта.*

Собственно, ракурс, в котором рассматриваются неполные контракты в статье Харта и Мура, чрезвычайно близок к исследованию проблем вертикальной интеграции в работах Бейкера–Гиббонса–Мерфи, где он связан с анализом отношенческих (*relational*) контрактов<sup>35</sup>. «Небрежное» выполнение контрактов может рассматриваться как следование лишь формальным соглашениям, в то время как «идеальное» предполагает следование условиям отношенческих контрактов.

Предпочтительность вертикальной интеграции или дезинтеграции фирм (поставщика и покупателя) обуславливается, по мнению Бейкера–Гиббонса–Мерфи, тем, какая из этих форм создает лучшие условия для поддержания отношенческого контракта между двумя сторонами (независимыми фирмами в первом случае или подразделениями одной вертикально интегрированной фирмы – во втором).

Отношенческие контракты, как известно, являются самоподдерживающимися (*self-enforcing*). Их устойчивость базируется не на угрозе штрафных санкций, а на готовности самих участников соглашения придерживаться его условий. Эта готовность, в свою очередь, обусловлена, в числе прочего, возможностями, которыми каждая из сторон обладает для противодействия оппортунистическому поведению партнера. Полагая, как это делается традиционно, что отказ одной из сторон соблюдать условия отношенческого контракта приводит к «наказанию» в виде перехода к сугубо «формальному» взаимодействию (т.е. взаимодействию на условиях, четко оговоренных формальным контрактом), следует ожидать, что чем более жестким является формальный контракт для каждой из сторон, тем большие стимулы существуют у нее для поддержания отношенческого контракта. Тем самым вертикальное соглашение может быть инструментом принуждения партнера к поддержанию отношенческого контракта и одновременно сигналом о своей готовности следовать его условиям.

Рассмотрение вертикальных соглашений в качестве инструмента повышения устойчивости отношенческого контракта позволяет отказаться от их традиционной трактовки как ограничений, навязываемых лишь одной стороной. Это, в свою очередь, снимает вопрос о достаточности компенсации, получаемой противоположной стороной, и предлагает дополнительное объяснение столь часто встречающемуся двустороннему характеру обязательств в рамках вертикальных соглашений.

Тем самым запреты эксклюзивных соглашений могут способствовать понижению устойчивости отношенческих контрактов между производителями и дистрибьюторами, что не может не сопровождаться потерями, как для индивидуального бизнеса, так и для отрасли в целом.

*Д. Контракты исключительного дилерства как инструменты преодоления морального риска в условиях множественности целей.*

Возможно предложить еще одно объяснение выгоды контрактов исключительного дилерства (и эксклюзивных соглашений в целом), которое основывается на концепции морального риска в условиях множественности целей. Эта концепция, основоположниками которой являются Б. Холмстром и Р. Милгром<sup>36</sup>, среди прочего, предлагает убедительное объяснение часто встречающихся ограничений на внешнюю занятость работников (аналогом которым в межфирменных отношениях как раз и являются контракты исключительного дилерства). А именно, стремление принципала лишить агента возможности работать на иных работодателях связывается с необходимостью противодействовать негативным контрактным экстерналиям. В частности, речь может идти о нежелательности «внешней» занятости, сопряженной с решением задач, конкурирующих с теми задачами, которые агент выполняет по указанию «основного» принципала.

Возможной (хотя и не единственной) интерпретацией такого рода «конкурентности» задач (в противоположность их комплементарности) может быть предложенная Холмстромом и Милгромом замещаемость усилий, сопряженных с их реализацией, по функции издержек агента  $C(e_1, e_2, \dots, e_N)$ . Эта функция характеризует субъективную денежную оценку усилий агента при приложении им множественных усилий  $(e_1, e_2, \dots, e_N)$  по реализации задач  $(q_1, q_2, \dots, q_N)$ . Результат, как это традиционно полагается в моделях морального риска, детерминирован не только уровнем усилий агента соответствующего вида<sup>37</sup>, но и действием случайного фактора:  $q_i = q_i(e_i, \varepsilon_i)$ . Замещаемость (конкурентность) задач по функции издержек агента предполагает возрастание предельных издержек реализации одной из задач при увеличении усилий по реализации другой задачи, что соответствует положительности смешанной производной второго порядка  $\frac{\partial^2 C(e)}{\partial e_i \partial e_j}$  (или же – в общем случае – супермодулярности функции издержек).

Если прочие принципалы предлагают агенту сильные стимулы по реализации «внешних» задач, конкурирующих с задачами «основного» принципала, то происходит нежелательное для «основного» принципала перераспределение усилий агента в пользу «внешних» задач и сопутствующее понижение усилий по реализации «основных» задач, сопряженное с возрастанием издержек их осуществления. Именно этому и призван противодействовать запрет на внешнюю занятость.

Аналогии с вертикальными ограничениями настолько прямолинейны, что не нуждаются в пространном комментарии: навязывая контракт исключительного дилерства, поставщик может руководствоваться опасениями того, что сотрудничество с прочими поставщиками затруднит и ослабит усилия дилера по продвижению его продукции. Здесь имеет место торг между расходами, связанными с заданием стимулов, которые поставщик, заинтересованный в увеличении уровня усилий по реализации его продукции, вынужден задавать дилеру, продолжающему сотрудничать с прочими поставщиками, и издержками, которые ему придется нести, обеспечивая принятие контракта исключительного дилерства.

Второй вариант решения проблемы оказывается тем более привлекательным, чем выше *степень конкурентности* усилий дилера по продвижению продукции различных поставщиков, а также *степень ненаблюдаемости* усилий дилера по реализации «основной» задачи.

## Заключение

Изложенные выше объяснения того, почему контракты исключительного дилерства могут иметь позитивное воздействие на экономическое развитие (с некоторыми оговорками применимые при анализе контрактов исключительной дистрибуции, как, впрочем, и вертикальных ограничений в целом), не следует воспринимать как их безоговорочную защиту. Действительно, в определенных условиях эти соглашения могут быть использованы для ограничения конкуренции. Но значительность потерь, которые могут стать результатом безоговорочных запретов вертикальных ограничений, настоятельно требует крайней осторожности и продуманности при изменении режима их регулирования.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С.Б., Шаститко А.Е., Калмычкова Е.Н. Экономические основы анти-монопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта. Экономический журнал ВШЭ, 2007, т. 11, № 4.  
URL: [http://library.hse.ru/e-resources/HSE\\_economic\\_journal/articles/11\\_04\\_06.pdf](http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/11_04_06.pdf)
2. Баумоль, Уильям Дж. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли. Вехи экономической мысли. Том 5. Теория отраслевых рынков. С. 110–140.  
URL: [http://www.seinstitute.ru/Files/v5-05\\_baumol\\_p110-140.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/v5-05_baumol_p110-140.pdf)  
Пер. с англ. Baumol, William J. (1982) Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. American Economic Review, Vol. 72(1), p. 1–15.
3. Допустимость соглашений покупателя и продавца в российском антимонопольном законодательстве. Презентация руководителя ФАС И.Ю.Артемьева, октябрь 2009 г.
4. Марвел, Говард П. Исключительное дилерство. Вехи экономической мысли. Том 5. Теория отраслевых рынков. С. 367–403.  
URL: [http://www.seinstitute.ru/Files/v5-13\\_marvel\\_p367-403.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/v5-13_marvel_p367-403.pdf)  
Пер. с англ. Marvel, Howard P. (1982) Exclusive Dealing. Journal of Law and Economics. Vol. 25, p. 1–25.
5. Милгром П., Робертс Дж. Ценовые и рекламные сигналы качества продукта в «Вехи экономической мысли». Т. 5, 2003. С. 212–246.  
URL: [http://www.seinstitute.ru/Files/v5-09\\_milgr\\_p212-246.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/v5-09_milgr_p212-246.pdf)  
(Пер. с англ. Milgrom, P. and Roberts, J. (1986). Price and Advertising Signals of Product Quality. Journal of Political Economy, vol. 94, p. 796–821)
6. Радаев В.В. Что требуют розничные сети от своих поставщиков: эмпирический анализ // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 58–80.  
URL :<http://www.prompolit.ru/files/560292/radaev.pdf>
7. Уайт, Лоренс. (2008) Растущее влияние экономики и экономистов на антимонопольную практику: подробное обсуждение.  
URL: [www.prompolit.ru/513609](http://www.prompolit.ru/513609)  
Пер. с англ. White, Lawrence J. (2008) The Growing Influence of Economics and Economists on Antitrust: An Extended Discussion. NYU Law and Economics Research Paper № 08–07.  
URL: <http://ssrn.com/abstract=1091531>
8. Abbott, Alden F. and Joshua D. Wright, Antitrust Analysis of Tying Arrangements and Exclusive Dealing. George Mason Law & Economics Research Paper № 08–37.  
URL: <http://ssrn.com/abstract=1145529>
9. Aghion, Philippe and Patrick Bolton. (1987) Contracts as a Barrier to Entry, American Economic Review, vol. 77(3), p. 388–400.
10. Baker, George, Robert Gibbons and Kevin J. Murphy. (2002) Relational Contracts and the Theory of the Firm. Quarterly Journal of Economics, vol. 117, p. 39–83.
11. Baker, George, Robert Gibbons and Kevin J. Murphy (2008) Strategic Alliances: Bridges Between “Islands of Conscious Power”. Journal of the Japanese and International Economies, vol. 22, p. 146–163.

12. Bernheim, B. Douglas and Michael D. Whinston (1998) Exclusive Dealing, *Journal of Political Economy*, vol. 106, p. 64–103. <http://mail.knu.edu.tw/~leonyen/Law%20and%20Economics/Exclusive%20Dealing%20-%20Foreclosure/Bernheim-Whinston.%20Exclusive%20Dealing,%20JPE%201998.pdf>
13. Besanko, David and Martin K. Perry (1993) Equilibrium Incentives for Exclusive Dealing in a Differentiated Products Oligopoly. *RAND Journal of Economics*, vol. 24(4), p. 646–668.
14. Farrell, Joseph (2005) Deconstructing Chicago on Exclusive Dealing. UC Berkeley Competition Policy Center Working Paper № CPC05-053.  
URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=704163](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=704163)
15. Hart, Oliver and John Moore (2008) Contracts as Reference Points *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123(1), p. 1–48.
16. Holmstrom, Bengt and Paul Milgrom (1991) Multitask principal – agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of law economics and organization*. Special issue, p. 24–52.
17. Mathewson, G. Frank and Ralph A. Winter (1987) The Competitive Effects of Vertical Agreements: Comment. *American Economic Review*, vol. 77, p. 1057–1062.
18. Rey, Patrick (2008) Price Control in Vertical Relations in «The Pros and Cons of Vertical Restraints», Swedish Competition Authority’s Pros and Cons series, No. 7, Stockholm, 2008, p. 143.
19. Slade, Margaret E. (2008) The Effects of Vertical Restraints: An Evidence Based Approach in «The Pros and cons of Vertical Restraints» (Swedish Competition Authority’s Pros and Cons series), p. 12–39.
20. Segal, Ilya R. and Michael D. Whinston (2000) Exclusive contracts and protection of Investments *RAND Journal of Economics*. vol. 31(4), p. 603–633.  
URL: [http://www.stanford.edu/~isegal/rje\\_Winter'00\\_Segal.pdf](http://www.stanford.edu/~isegal/rje_Winter'00_Segal.pdf)
21. Segal, Ilya R. and Michael D. Whinston (2000) Naked Exclusion: Comment. *American Economic Review*, vol. 90, p. 296–309.
22. Rasmusen, Eric, Ramseyer, J Mark and Wiley, John S, Jr. (1991) Naked Exclusion. *American Economic Review*, vol. 81(5), p. 1137–1145.
23. Report on Single Branding / Exclusive Dealing Prepared by the Unilateral Conduct Working Group Presented at the 7<sup>th</sup> Annual Conference of the ICN Kyoto, 2008.  
URL: [http://www.internationalcompetitionnetwork.org/media/library/unilateral\\_conduct/Unilateral\\_WG\\_4.pdf](http://www.internationalcompetitionnetwork.org/media/library/unilateral_conduct/Unilateral_WG_4.pdf)

## ПРИМЕЧАНИЯ

- 1 Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ.
- 2 См., в частности, «Закону о торговле возвращают токсичность» // «Коммерсантъ», 5 ноября 2009 г. и [www.hse.ru/news/11611635.html](http://www.hse.ru/news/11611635.html)
- 3 Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (статья 13 «Антимонопольные правила для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров»).
- 4 Там же.
- 5 Уайт, Лоренс. (2008) Растущее влияние экономики и экономистов на антимонопольную практику: подробное обсуждение. С. 13.
- 6 Радаев В.В. Что требуют розничные сети от своих поставщиков: эмпирический анализ // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 80.
- 7 Хотя, разумеется, на практике такого рода вертикальные ограничения, не содержащие прямого запрета на приобретение или реализацию товара конкурента, могут не оставлять контрагенту иного выбора и тем самым оказываются тождественными эксклюзивным контрактам.
- 8 Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 17.07.2009, с изм. от 18.07.2009) «О защите конкуренции» (принят ГД ФС РФ 08.07.2006) (с изм. и доп., вступившими в силу с 23.08.2009).
- 9 Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ), статья 11 (раздел 1.2).
- 10 См. статью 12 этого документа, озаглавленную «Допустимость "вертикальных" соглашений».
- 11 Там же, статья 11 (раздел 1, пункт 3).
- 12 Там же, статья 11 (раздел 1.1).
- 13 Slade, Margaret E. (2008) The Effects of Vertical Restraints: An Evidence Based Approach, p. 15.
- 14 Report on Single Branding/Exclusive Dealing.
- 15 Допустимость соглашений покупателя и продавца в российском антимонопольном законодательстве. Презентация руководителя ФАС И.Ю. Артемьева.
- 16 Report on Single Branding / Exclusive Dealing, Раздел «100% exclusivity and coverage of requirements to a large extent».
- 17 Детально рассмотрены в статье Лоренса Уайта «Растущее влияние экономики и экономистов на антимонопольную практику: подробное обсуждение».
- 18 Определявший до середины 1970-х гг. решения Верховного суда США по антимонопольным делам, касающимся вертикальных ограничений.
- 19 Joseph Farrell (2005) Deconstructing Chicago on Exclusive Dealing.

- 20 Более подробно см.: Авдашева С.Б., Шаститко А.Е., Калмычкова Е.Н. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта. *Экономический журнал ВШЭ*, 2007, т.11, № 4. С. 579–580.
- 21 Пер. на рус.: Говард П. Марвел. Исключительное дилерство. С. 375.
- 22 Марвел, Говард П. Исключительное дилерство. С. 371.
- 23 Aghion, Philippe and Patrick Bolton. (1987) Contracts as a Barrier to Entry, *American Economic Review*, Vol. 77(3), p. 388–400.
- 24 Милгром П., Робертс Дж. Ценовые и рекламные сигналы качества продукта в «Вехи экономической мысли». Т. 5, 2003. С. 212–246.
- 25 Коуз, Рональд. (1937) Теория фирмы. URL: [http://www.libertarium.ru/1\\_lib\\_firm02](http://www.libertarium.ru/1_lib_firm02)
- 26 См., в частности: G. Baker, R.Gibbons and K.J. Murphy. (2008) Strategic Alliances: Bridges Between 'Islands of Conscious Power *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 22, p. 146–63.
- 27 Марвел, Говард П. Исключительное дилерство. С. 369.
- 28 Там же, с. 376.
- 29 Там же, с. 378.
- 30 Уильям Дж. Баумоль. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли. Вехи экономической мысли. Том 5. Теория отраслевых рынков. URL: [http://www.seinstitute.ru/Files/v5-05\\_baumol\\_p110-140.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/v5-05_baumol_p110-140.pdf)
- 31 Patrick Rey. (2008) Price Control in Vertical Relations in «The Pros and Cons of Vertical Restraints», Swedish Competition Authority's Pros and Cons series, No.7, Stockholm, 2008, p. 143.
- 32 Ввиду опасностей сговора между укорененными на рынке поставщиками.
- 33 Hart, Oliver and John Moore (2008) Contracts as Reference Points *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123(1), p. 1–48.
- 34 См., например, замечание по поводу неполноты контрактов в знаменитой статье Алчяна и Демсеца «Производство, стоимость информации и экономическая организация», опубликованной в 1972 г. Пер. с англ. в «Вехи экономической мысли». Т. 5, 2003. с. 283.  
URL: [http://www.seinstitute.ru/Files/v5-11\\_alchian\\_p280-317.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/v5-11_alchian_p280-317.pdf)
- 35 Baker, George Robert Gibbons and Kevin .J. Murphy (2002) Relational Contracts and the Theory of the Firm. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, p. 39–83.
- 36 Holmstrom, Bengt and, Milgrom, Paul (1991) Multitask principal- agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of law economics and organization*. Special issue, p. 24–52.
- 37 Позднее (см.. например: Holmstrom, Bengt and Milgrom, Paul (1994) The Firm as an Incentive System. *American Economic Review*. Vol. 84(4), p. 972–991) был осуществлен переход к рассмотрению функций более общего вида, в которых парное соответствие усилий и задач было нарушено, и результат реализации каждой из задач зависел от вектора усилий, т.е.  $q_i = q_i(e_1, e_2, \dots, e_M, \varepsilon_i)$ .