

Правовое регулирование горизонтальных кооперативных соглашений в конкурентном праве ЕС.

Хохлов Е.С., директор юридической фирмы Antitrust Advisory

Аннотация

В статье описывается применение норм конкурентного права ЕС к горизонтальным кооперативным соглашениям, то есть соглашениям о кооперации между хозяйствующими субъектами-конкурентами. Рассматриваются как общие, так и специальные правила оценки допустимости горизонтальных кооперативных соглашений, а также специфические правила, применимые к отдельным видам данных соглашений.

Ключевые слова

Горизонтальные соглашения, конкурентное право ЕС.

The Legal Framework for Horizontal Cooperation Agreements under EU Competition Law.

Evgeny Khokhlov, director of a law firm Antitrust Advisory

Annotation

The article provides an overview of the legal framework for horizontal cooperation agreements (i.e. agreements governing cooperation between competing undertakings) under EU competition law. Described are general and specific rules of the competition assessment of horizontal cooperation agreements, as well as the rules applicable to certain types of these agreements.

Key words

Horizontal agreements, EU competition law.

Понятие горизонтальных соглашений и их классификация.

В конкурентном праве ЕС¹ существует базовая классификация на горизонтальные и вертикальные соглашения. Это традиционное для многих стран разделение вызвано тем, что для каждого из этих двух типов соглашений существуют особые антимонопольные правила (запреты). Правильнее даже сказать, что это разделение связано с общепризнанным подходом в экономической теории о том, что горизонтальные соглашения (т.е. соглашения между хозяйствующими субъектами, находящимися на одном уровне рынка) являются в целом более опасными для конкуренции, чем вертикальные соглашения (т.е. соглашения между хозяйствующими субъектами, находящимися на разных уровнях рынка)². Поэтому традиционно

¹ С 1 декабря 2009 г. ранее существовавшее наименование «Европейское Сообщество» (“*European Community*”) устарело, и теперь союз европейских государств правильно называть «Европейский Союз» (“*European Union*”). Эта смена произошла в связи с институциональной реформой, которая ознаменовалась вступлением в силу так называемого Лиссабонского договора о модернизации Европейского Союза (“*Lisbon Treaty on the Modernisation of the European Union*”).

Помимо смены названия самого союза, изменилась нумерация некоторых статей Договора о создании Европейского Сообщества (“*EC Treaty*”), включая и те из них, которые касаются антимонопольного регулирования: статьи 81 и 82 стали статьями 101 и 102, соответственно. Изменилось и официальное наименование самого Договора – теперь он называется Договором о функционировании Европейского Союза (“*Treaty on the Functioning of the European Union*”, сокращенно “*TFEU*”) (в дальнейшем для удобства изложения – «Договор ЕС»).

² См.: Piet Jan Slot and Angus Johnston, *An Introduction to Competition Law*, Hart Publishing, 2006, p. 91.

антимонопольное регулирование горизонтальных соглашений является более жестким, чем регулирование вертикальных соглашений, – отсюда и особые правила для каждого из этих двух типов соглашений.

При этом иногда возникают ситуации, когда какое-либо соглашение одновременно подпадает под определение и горизонтального, и вертикального соглашения. Иными словами, по своей сути соглашение может являться вертикальным (например, дистрибьюторский договор), но если оно заключено между конкурентами, то оно также подпадает и под определение горизонтального соглашения. По общему правилу, к таким вертикальным соглашениям, заключенным между конкурентами, применяются нормы как о горизонтальных, так и о вертикальных соглашениях³. Однако существует исключения из этого правила для невзаимных (то есть носящих односторонний характер) вертикальных соглашений, в которых (а) поставщик является производителем и дистрибьютором товара, а покупатель – лишь дистрибьютором, не конкурирующим на уровне производства товара; или (б) поставщик предоставляет услуги на разных уровнях рынка, а покупатель реализует продукцию или услуги на уровне ритейла и не конкурирует с поставщиком на том уровне торговли, на котором он приобретает по вертикальному договору услуги. В таких случаях данные соглашения оцениваются исключительно с точки зрения норм о вертикальных соглашениях несмотря на то, что они формально подпадают под определение горизонтального соглашения⁴.

Горизонтальные соглашения в соответствии с конкурентным правом ЕС можно условно разделить на три типа: (1) картельные соглашения; (2) соглашения на олигополистических товарных рынках; и (3) кооперативные соглашения⁵. Для каждого из данных типов соглашений существует свой набор запретов, а также исключений из них. Поэтому эти соглашения имеет смысл анализировать отдельно друг от друга.

В настоящей статье будет рассказываться только о третьем типе горизонтальных соглашений – кооперативных соглашениях.

Следует отметить, что эта тема является весьма актуальной для современного российского антимонопольного регулирования. В частности, так называемым «третьим антимонопольным пакетом», вступившим в силу в январе 2012 г., было внесено важное изменение в статью 13 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Закон о защите конкуренции): согласно новой части 1.1 могут быть признаны допустимыми соглашения о совместной деятельности, даже если они нарушают запреты, предусмотренные ч. 1 ст. 11 Закона о защите конкуренции. По общему правилу, соглашения между конкурентами, нарушающие данные запреты, не могут быть признаны допустимыми в соответствии с российским антимонопольным законодательством ни при каких обстоятельствах. Однако законодателем было впервые сделано особое исключение для соглашений о совместной деятельности, в том числе заключаемых между конкурентами. Данные соглашения как раз во многом и пересекаются с категорией горизонтальных кооперативных соглашений, существующей в конкурентном праве ЕС. Поэтому представляется необходимым использовать европейские подходы к анализу антиконкурентных последствий горизонтальных кооперативных соглашений применительно к оценке допустимости соглашений о совместной деятельности, упомянутых в ч. 1.1 ст. 13 Закона о защите конкуренции.

В связи с этим автор надеется, что настоящая статья окажется полезной как юристам, занимающимся сопровождением соглашений о совместной деятельности, так и сотрудникам антимонопольных органов, которые, очевидно, теперь все чаще будут сталкиваться с такими соглашениями в своей практике.

Понятие и типы горизонтальных кооперативных соглашений.

Причиной выделения данного типа соглашений является то, что кооперация между конкурентами, в отличие от их соглашений, направленных на образование картелей, может

³ См.: Frank Wijckmans and Filip Tuytschaever, *Vertical Agreements in EU Competition Law*, 2nd ed., Oxford University Press, 2011, pp. 122-125.

⁴ См.: Art. 2(4) of Council Regulation (EU) No 330/2010 of 20 Apr 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices.

⁵ Данное разделение предлагает, например, один из ведущих специалистов по конкурентному праву ЕС профессор Ричард Уиш (*Richard Wish*) в своем учебнике *Competition Law* (5th ed., Oxford University Press, 2005).

