

На правах рукописи

Агамирова Мария Евгеньевна

**Регулирование вертикальных ограничивающих соглашений в
условиях развитой интернет-торговли**

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

(Область исследования - 1.Общая экономическая теория: 1.2. Микроэкономическая теория: теория организации рынков; теория конкуренции и антимонопольного регулирования; 1.4. Институциональная и эволюционная экономическая теория: теория прав собственности; теория транзакционных издержек; институциональная теория фирмы)

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2016

Работа выполнена в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» в департаменте прикладной экономики факультета экономических наук.

Научный руководитель: Нуреев Рустем Махмутович, доктор экономических наук, профессор, руководитель департамента экономической теории и заведующий кафедрой экономической теории ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Официальные оппоненты: Левин Сергей Николаевич, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и государственного управления ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

Пыжев Игорь Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент, руководитель научно-учебной лаборатории институциональных исследований в экономике кафедры экономических теорий Института экономики, управления и природопользования ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Ведущая организация: ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

Защита состоится « 29 » марта 2016 г. В 15 час. 30 мин. на заседании Диссертационного совета Д.501.001.23 при Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова по адресу: 119991, г. Москва, ГСП-1, Ленинские горы, МГУ имени М. В. Ломоносова, д. 1, стр. 46, 3-й учебный корпус, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, ауд. 316.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Фундаментальной научной библиотеки МГУ имени М. В. Ломоносова и на сайте МГУ имени М. В. Ломоносова http://istina.msu.ru/dissertation_councils/councils/502030/.

Информация о защите и автореферат размещены на официальном сайте ВАК Министерства образования и науки РФ www.vak.ed.gov.ru и на сайте МГУ имени М. В. Ломоносова http://istina.msu.ru/dissertation_councils/councils/502030/.

Автореферат разослан «__» _____ 2016 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
кандидат экономических наук, доцент

Теняков Иван Михайлович

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования

В новой институциональной экономической теории значительное внимание уделяется обсуждению специфических инвестиций, т.е. инвестиций, нацеленных на конкретного контрагента и имеющих меньшую ценность при взаимодействии с альтернативными партнерами. Эта особенность специфических инвестиций создает риск оппортунистического поведения контрагента, что, в конечном счете, имеет своим следствием недоинвестирование в специфические активы.

Проблема поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций может быть решена за счет перераспределения контроля между контрагентами, достигаемого в результате вертикальной интеграции сторон, или же (при невозможности или нецелесообразности вертикальной интеграции) за счет построения «гибридных» структур – вертикальных ограничивающих соглашений.

Особую роль вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС) приобретают в условиях бурного развития интернет-торговли, происходящего в последние десятилетия. С одной стороны, они начинают все более активно применяться как инструмент поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций дилерами, продолжающими использовать традиционные каналы дистрибуции (в противном случае поставщики рискуют столкнуться с понижением уровня предоставляемых пред- и постпродажных услуг в результате «фрирайдерства» дилеров, реализующих свою продукцию через Интернет). С другой стороны, «фрирайдерство» (проблема «безбилетника») проявляет себя и внутри группы дилеров, ограничивающих свою деятельность продажами через Интернет, что ведет к появлению новых разновидностей ВОС, подобных межплатформенным паритетным соглашениям (*англ.* across-platforms parity agreements).

Происходящее расширение сферы применения ВОС зачастую расценивается антимонопольными органами как активность, нацеленная на понижение степени конкурентности рынка. Таким образом, распространение интернет-торговли делает особенно актуальным:

- теоретический анализ проконкурентных последствий ВОС, призванный объяснить их применение;
- прикладные исследования, нацеленные на формирование нормативной базы, применяемой антимонопольными органами при оценке правомерности ВОС в соответствии с правилом «взвешенного подхода».

Особую значимость эта проблема приобретает в Российской Федерации, в антимонопольном законодательстве которой отсутствуют аналоги европейских норм, детально регламентирующих построение систем дистрибьюции.

Степень разработанности проблемы

Диссертационное исследование подготовлено в русле новой институциональной экономической теории фирмы, в которой выбор организационной формы взаимодействия контрагентов полагается обусловленным достижением более благоприятных условий для осуществления специфических инвестиций, обсуждению чего посвящены работы О. Уильямсона, О. Харта, С. Гроссмана, Дж. Мура, Б. Холмстрома, К. Менара, Г. Бэйкера, Р. Гиббонса и К. Мёрфи.

Традиционно анализ этой проблемы предполагал рассмотрение лишь определенной разновидности специфических инвестиций, в последующем названными эгоистическими. Лишь в самом конце XX века появились работы К. Гро, Л. Зингалеса, В. Маклеода, Дж. Малкомсона, М. Мотта, Р. Раджана, И. Сигала, Дж. Спагноло, Т. Рондэ, М. Уинстона, К. Фумагалли, Д. Хауша, Т. Чанга, Е. Че, У. Швейзера, А. Штремитцера, М. Элмана, в которых авторы обратились к рассмотрению иной разновидности специфических инвестиций, а именно, кооперативных специфических инвестиций. Они послужили отправной

точкой для дальнейшей интерпретации ВОС как инструмента поддержания стимулов к осуществлению кооперативных специфических инвестиций в работах Д. Де Меза, М. Мотта, И. Сигала, Т. Рондэ, М. Сельваджи, М. Уинстона, К. Фумагалли, М. Элмана.

В отечественной литературе анализу ВОС посвящено значительное количество публикаций С. Б. Авдашевой, Н. Б. Дзагуровой, В. В. Новикова, В. В. Радаева, А. А. Федуловой, А. Е. Шаститко, Е. Ю. Яковлевой. При этом внимание анализу ВОС при условии, что его участники сталкиваются с необходимостью осуществления именно кооперативных специфических инвестиций, уделяется лишь Н. Б. Дзагуровой.

В современной литературе, посвященной анализу интернет-торговли, основное внимание уделяется сопутствующему изменению характера конкуренции, т.е. взаимодействию участников рынка «по горизонтали». В этом контексте Б. Батлер, М. Саркар и К. Стейнфилд рассматривают преимущества использования интернет-торговли, возникающие в результате изменения издержек поиска, возможности выбора из большего количества альтернатив, использования интернет-аукционов, Б. Уилер также уделяет внимание повышению эффективности за счет снижения транзакционных издержек дистрибьюторов. Кроме того, в значительном количестве работ, таких авторов, как М. Бай, К. Бейлис, Э. Вольф, К. Клей, Р. Кришнан, К. Кэмпбелл, М. Латцер, Л. Леблан, Дж. Морган, В. Муханна, Дж. Перлофф, Г. Рэй, Д. Фернандес, К. Фолкман-Курази, Л. Хитт, П. Чен, С. Шмитц, рассматривается разница уровня цен, устанавливаемых а) дилерами, реализующими свою продукцию только через Интернет и б) дилерами, использующими для реализации продукции, как традиционные каналы сбыта, так и Интернет. Что касается работ, посвященных анализу взаимодействия фирм «по вертикали» в условиях развитой интернет-торговли, то они относительно немногочисленны, в частности, работы Д.

Карлтона, М. Лао, Дж. Шевалье¹ посвящены преимущественно обсуждению проблемы «фрирайдерства».

Цель и задачи диссертационного исследования

Целью настоящего исследования является разработка концепции кооперативных специфических инвестиций, позволяющей объяснить рост масштабов использования ВОС в условиях развитой интернет-торговли. Для достижения этой цели требуется:

1. систематизировать существующие подходы к определению характера специфических инвестиций, применяемые в экономико-математическом моделировании, и оценить степень их адекватности потребностям, возникающим в ходе прикладного анализа;

2. сформулировать новый теоретический подход к определению характера специфических инвестиций, основывающийся на рассмотрении не внутреннего (т.е. при взаимодействии с «основным» партнером), а внешнего торгового (т.е. при контактах с альтернативными контрагентами) и открывающий возможность к их расширенной классификации;

3. проверить гипотезу о том, что процесс либерализации норм регулирования ВОС в XX веке был обусловлен появлением новых экономических теорий, фокусирующих внимание на позитивных эффектах ВОС;

4. выдвинуть альтернативное объяснение произошедшего смягчения режима регулирования ВОС, связав его с повышенным вниманием судебных органов США к необходимости поддержания стимулов к осуществлению инвестиций, которые в рамках предлагаемого теоретического подхода могут быть отнесены к категории кооперативных специфических инвестиций;

5. объяснить возрастающую роль ВОС как инструмента поддержания стимулов к инвестированию в условиях развитой розничной интернет-торговли повышенной рискованностью кооперативных специфических инвестиций;

¹ Работы всех вышеуказанных авторов приводятся в диссертации.

б. проанализировать методику, используемую в Европейском Союзе при оценке правомерности ВОС согласно правилу «взвешенного подхода», сопроводив этот анализ примером конкретного судебного разбирательства, который бы отчетливо демонстрировал ее ограниченность, и предложить рекомендации по составлению методики оценки правомерности применения ВОС, учитывающей характер осуществляемых специфических инвестиций.

Объект и предмет исследования

Объектом исследования являются ВОС как инструмент поддержания стимулов к осуществлению кооперативных специфических инвестиций.

Предметом исследования является влияние интернет-торговли на стимулы осуществления сторонами кооперативных специфических инвестиций.

Методологическая база исследования

Методологической базой исследования является новая институциональная экономическая теория фирмы, фокусирующая внимание на проблеме преодоления недоинвестирования в специфические активы путем перераспределения прав контроля между контрагентами, взаимодействующих по вертикали. В работе широко использовались формально-логические методы исследования, которые легли в основу построения классификации, методы сравнительного анализа, а также анализ ситуаций (case study).

Диссертация по своему содержанию соответствует номенклатуре специальности 08.00.01. *Экономическая теория* в части пунктов

1. Общая экономическая теория:

1.2. Микроэкономическая теория: теория организации рынков; теория конкуренции и антимонопольного регулирования;

1.4. Институциональная и эволюционная экономическая теория: теория прав собственности; теория транзакционных издержек; институциональная теория фирмы.

Информационная база исследования

В качестве информационной базы для исследования выступают европейские и отечественные нормативные документы по регулированию ВОС, а также материалы судебных антимонопольных разбирательств, касающихся практики применения ВОС в США и ЕС.

Научная новизна исследования состоит в следующем.

1. Объяснены недостатки применяемых критериев разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций, основывающихся на том, какие изменения претерпевает переговорная сила сторон преимущественно во внутреннем торге и, тем самым, существенно ограничивающих возможности прикладного анализа.

2. Предложен авторский теоретический подход к классификации специфических инвестиций, предполагающий переход от рассмотрения внутреннего торга к учету тех изменений, которые происходят во внешнем торге, что открывает широкие возможности теоретического и прикладного анализа ВОС.

3. Выдвинута и обоснована гипотеза, связывающая причины смягчения режима регулирования ВОС во второй половине XX века не с появлением новых экономических теорий, которые уделяли внимание позитивному воздействию ВОС на эффективность вертикальных взаимодействий, а с осознанием судами значимости формирования и поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций, носящих кооперативный характер.

4. Раскрыто влияние интернет-торговли на расширение масштабов применения ВОС как инструмента поддержания стимулов к осуществлению кооперативных специфических инвестиций (в первую очередь, дилерами, продолжающими использовать традиционные каналы дистрибуции).

5. Выявлены недостатки европейской методики по применению правила «взвешенного подхода» в сфере регулирования ВОС, обусловленные тем, что в ней не уделяется должного внимания характеру специфических

инвестиций, осуществляемых сторонами (на примере конкретного судебного разбирательства).

6. Разработаны рекомендации по построению методики оценки правомерности применения ВОС в соответствии с правилом «взвешенного подхода», которая может быть использована в российской практике антимонопольного регулирования.

Теоретическая значимость диссертационной работы

Разработанный в диссертационном исследовании теоретический подход к определению характера специфических инвестиций, базирующийся на оценке того воздействия, которое они оказывают на позиции сторон во внешнем торге, позволяет преодолеть ограниченность существующих теоретических моделей, не имеющих отчетливой содержательной интерпретации. В работе также предложена оригинальная версия того, какие факторы оказались решающими для процесса либерализации режима регулирования ВОС в XX веке.

Практическая значимость работы

Разработанные в диссертации теоретические подходы, касающиеся критериев классификации специфических инвестиций, позволяют повысить степень обоснованности анализа, проводимого в ходе антимонопольных разбирательств. Воздействие ВОС на конкуренцию может быть неоднозначным. Вопреки традиционному представлению об антиконкурентном влиянии ВОС ввиду ограничений, налагаемых на интернет-торговлю, их применение в качестве инструмента повышения защищенности кооперативных специфических инвестиций дилеров, реализующих продукцию через традиционные каналы сбыта, в действительности может благотворным образом влиять на конкуренцию.

Апробация результатов исследования

Результаты диссертационного исследования были представлены:

на IX Международной конференции МАИИ: «Институты-государство-власть» (г. Харьков, 12-14 октября 2011 года);

на X Международной научно-практической конференции по проблемам экономического развития в современном мире «Устойчивое развитие российских регионов: Россия и ВТО» (г. Екатеринбург, 19-20 апреля 2013 года);

на Научно-исследовательском семинаре кафедры конкурентной и промышленной политики МГУ «Анализ режима регулирования вертикальных ограничивающих соглашений через призму кооперативных специфических инвестиций» (г. Москва, 25 февраля 2015 года);

на Международной научно-практической конференции «Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций» (г. Тбилиси, 1-8 ноября 2015 года)

Публикации

Основные результаты диссертационного исследования содержатся в 6 работах общим объемом 5,4 п.л., опубликованных в российских рецензируемых научных журналах, в том числе рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ.

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

По мере развития интернет-торговли фирмы-поставщики все активнее прибегают к заключению вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС), создавая стимулы к осуществлению специфических инвестиций их контрагентами (дилерами, реализующими продукцию поставщиков). Традиционно сопоставление возможных про- и антиконкурентных последствий, которое лежит в основе определения правомерности ВОС, проводится применительно к рассмотрению той или иной их разновидности (установлению уровня цены перепродажи, предоставлению «исключительных территорий» и пр.). Однако, как показано в диссертационном исследовании, подобный анализ ограничен действием нескольких факторов:

- комплементарностью ВОС, проявляющей себя в одновременном их использовании одной из сторон или же обеими сторонами. Примером этого

может служить сочетание франчайзинговых схем (нелинейное ценообразование) с предоставлением исключительных территорий;

- множественной интерпретацией ВОС. Речь идет о том, что наряду с традиционной трактовкой этих соглашений как договоренностей, достигнутых в результате давления одной стороны на другую, следует иметь в виду и иное объяснение перераспределения контроля, происходящего в результате заключения ВОС. А именно, оно может носить сугубо добровольный характер, т.е. ВОС может интерпретироваться как элемент сигнализирующей активности фирмы, стремящейся обеспечить партнеру более благоприятные условия (т.е. стимулы) для осуществления специфических инвестиций;

- неоднозначностью границ между ВОС: а) налагающими прямые запреты и б) оказывающими стимулирующее воздействие.² ВОС, предполагающие прямое ограничение самостоятельности участников, могут быть также причислены к инструментам по поддержанию у контрагента стимулов к осуществлению специфических инвестиций. В частности, вводя для дилеров минимальный уровень цены перепродажи товара, или же, предъявляя к ним качественные требования по реализации своей продукции (зачастую *de facto* запрещающие продажи через Интернет), поставщик поддерживает стимулы к осуществлению специфических инвестиций в пред- и постпродажные услуги.

Разумеется, в ряде случаев (в частности, при формировании основополагающих принципов регулирования ВОС) учет этих факторов не представляется возможным. Соответственно, не существует разумных альтернатив введению различных режимов регулирования для отдельных разновидностей ВОС (исключительные территории, установление минимальных и максимальных цен перепродажи и т.д.). Однако возможность учесть вышеперечисленные обстоятельства появляется при более детальном анализе взаимоотношений между поставщиком и покупателем, связанным:

² REY, P. & TIROLE, J. (1986) The Logic of Vertical Restraints. *American Economic Review*. 76 (5). С. 921-939.

- с применением правила «взвешенного подхода»;
- с проведением антимонопольных разбирательств.

Еще одной областью, заслуживающей внимания в связи с обсуждением вышеизложенных факторов, является формирование нормативной базы регулирования систем дистрибуции, обычно предполагающих заключение нескольких ВОС одновременно. В отличие от Европейского Союза такого рода нормы отсутствуют в законодательстве Российской Федерации, что ведет к изолированному рассмотрению отдельных ВОС без учета связей, существующих между ними.

Во всех этих случаях более продуктивным может быть подход к анализу правомерности ВОС, базирующийся на рассмотрении характера специфических инвестиций, осуществляемых сторонами. При этом под характером специфических инвестиций подразумевается не их традиционное разделение по виду специфичности: локальной, временной, целевой и т.д., а совершенно иная их классификация, введенная в теоретический оборот относительно недавно.

Вплоть до самого конца XX века обсуждение проблем вымогательства и сопутствующего ему недоинвестирования в специфические активы предполагало анализ специфических инвестиций, оказывающих положительное воздействие на характеристики самой инвестирующей стороны в рамках взаимодействия с «основным» партнером. В частности, данная разновидность специфических инвестиций присутствует в работах О. Харта³.

В модели О. Харта положительное воздействие от специфических инвестиций, проявляющее себя либо в виде снижения издержек поставщика, либо в виде роста выручки дилера, достигается не только при взаимодействии инвестирующей стороны с «основным» партнером, т.е. в рамках внутреннего торгова. В несколько меньшей степени он проявляет себя и при возможном контакте с альтернативными контрагентами (т.е. во внешнем торговле).

³ HART, O. (1995) *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford: Oxford University Press.

Иначе говоря, инвестиции полагаются частично специфическими (при полностью специфических инвестициях положительный эффект достигается только при сохранении сотрудничества с «основным» контрагентом).⁴ Такого рода инвестиции получили название «эгоистических» специфических инвестиций (*англ.* selfish specific investments).

Е. Че и Д. Хауш обратили внимание на существование иной разновидности специфических инвестиций, которые оказывают положительное воздействие на характеристики не самой инвестировавшей стороны, а на ее партнера. Эти инвестиции были названы ими «кооперативными» (*англ.* cooperative specific investments).⁵ Их подход к моделированию кооперативных специфических инвестиций базируется на рассмотрении внутреннего торга и исключает возможность разрыва взаимоотношений между основными партнерами и переключения на альтернативных контрагентов. Контакты с альтернативными контрагентами имеют значение лишь для обсуждения размеров квазиаренты (разницы между выигрышами, получаемыми участниками соглашения во внутреннем торге, и выгодами, которые могут быть получены ими в рамках внешнего торга).

Этот подход явился основой для исследования кооперативных специфических инвестиций в более поздних работах, которые также сконцентрированы на рассмотрении внутреннего торга.⁶

Тем не менее, при обсуждении позиций сторон лишь в рамках внутреннего торга довольно затруднительно проводить разграничение между

⁴ Там же С. 37

⁵ CHE, Y.-K. & HAUSCH, D.B. (1999) Cooperative Investments and the Value of Contracting. *American Economic Review*. 89 (1). С. 126

⁶ DE FRAJA, G. (1999) After You Sir. Hold-Up, Direct Externalities, and Sequential Investment. *Games and Economic Behavior*. 26 (1). С. 22-39.

ELLMAN, M. (2006) Specificity Revisited: The Role of Cross-Investments. *Journal of Law, Economics, & Organization*. 22 (1). С. 234-257.

SCHWEIZER, U. (2006) Cooperative Investments Induced by Contract Law. *The RAND Journal of Economics*. 36 (1). С. 134-145.

ИТОИ, Н. & MORITA, Н. (2011) Formal Contracts, Relational Contracts, and the Threat-Point Effect. *CESifo Working Paper Series*. 3533.

HART, O. (2011) Noncontractible Investments and Reference Points. *NBER Working Paper*. 16929.

STREMITZER, A. (2012) Standard Breach Remedies, Quality Thresholds, and Cooperative Investments. *The Journal of Law, Economics, and Organization*. 28 (2). С. 337-359.

эгоистическими и кооперативными специфическими инвестициями на практике. Вне зависимости от того, приведут ли специфические инвестиции одной из сторон к понижению издержек поставщика или же повышению выручки покупателя, и в том, и в другом случае на стадии *ex post* эффект от этих инвестиций будет поделен между сторонами в соответствии с той переговорной властью, которую они имеют во внутреннем торге.

В качестве возможной альтернативы подходу Е. Че и Д. Хауша может быть рассмотрен подход, основывающийся на работе И. Сигала и М. Уинстона.⁷ Хотя сама статья не содержит ссылок на понятия эгоистических и кооперативных специфических инвестиций, в ней, по сути, сформулирован подход к их разграничению, не ограничивающийся рассмотрением лишь внутреннего торга. Это разграничение построено на том, как соотносятся между собой эффекты от специфических инвестиций, получаемые инвестирующей стороной во внутреннем и во внешнем торге. Соответственно этому авторы выделяют комплементарные (*англ.* complementary investment effects) и замещающие (*англ.* substitutable investment effects) эффекты от специфических инвестиций.⁸ В том случае, если эффекты от специфических инвестиций и во внешнем, и во внутреннем торге являются положительным, то в терминах работы И. Сигала и М. Уинстона речь идет об их комплементарности.

При сочетании положительного внутреннего эффекта с отрицательным внешним воздействием специфических инвестиций на инвестирующую сторону, напротив, - о замещаемости. Например, усилия продавца, учитывающего при создании своего промежуточного продукта специфику оборудования покупателя, которое будет применяться на следующей стадии

⁷ SEGAL, I.R. & WHINSTON, M.D. (2000) Exclusive Contracts and Protection of Investments. *The RAND Journal of Economics*. 31 (4). С. 603-633.

⁸ Там же С. 605

производства, могут затруднить использование этого промежуточного продукта прочими покупателями.⁹

Комплементарность эффектов от специфических инвестиций, определяемая И. Сигалом и М. Уинстоном тождественна общепринятому определению частичной специфичности эгоистических инвестиций, в то время как замещаемость может рассматриваться, как повод признать такого рода инвестиции кооперативными.

Несмотря на то, что подход к классификации специфических инвестиций, в неявном виде присутствующий в упоминаемой работе И. Сигала и М. Уинстона, представляется более продуктивным, однако он тоже не лишен недостатков, поскольку всецело фокусируясь на тех эффектах, которые получает от специфических инвестиций сама инвестирующая сторона, он не принимает в расчет те последствия, которые эти инвестиции имеют для резервной полезности ее контрагента.

В диссертационном исследовании предложен новый теоретический подход к классификации специфических инвестиций, который основывается на рассмотрении исключительно лишь внешнего торга. В сжатом виде это может быть изложено следующим образом: возрастание резервной полезности самого инвестора свидетельствует об эгоистическом характере специфических инвестиций, в то время как повышение резервной полезности контрагента инвестирующей стороны расценивается как результат кооперативных специфических инвестиций.

Несомненным преимуществом подобного анализа является то, что он позволяет вписать в общую схему все, ранее рассматриваемые разновидности специфических инвестиций: полностью и частично специфические эгоистические инвестиции, полностью и частично специфические кооперативные инвестиции, гибридные инвестиции и т.д.

⁹ FUMAGALLI, C., MOTTA, M. & RONDE T. (2011) Exclusive dealing: investment promotion may facilitate inefficient foreclosure. Working Papers 393. IGIER. Bocconi University. С. 5.

Это иллюстрирует приведенная ниже матрица, строки которой, соответствуют позитивному, нулевому и негативному воздействию, оказываемому инвестициями поставщика на его резервную полезность, а ее столбцы – аналогичным воздействиям инвестиций поставщика на резервную полезность его контрагента, т.е. покупателя (табл. 1). При этом мы предполагаем, что в рамках внутреннего торго стороны получают позитивные выигрыши, т.е. неким образом делят между собой квазиаренту.

Таблица 1. Эффекты от инвестиций поставщика во внешнем торге и разновидности специфических инвестиций.

Эффекты от инвестиций поставщика во внешнем торге (покупатель)

| | | + | 0 | – |
|---|---|--|---|--|
| Эффекты от инвестиций поставщика во внешнем торге (поставщик) | + | Гибридные инвестиции | Частично специфические эгоистические инвестиции | Частично специфические эгоистические инвестиции, понижающие резервную полезность партнера инвестировавшей стороны |
| | 0 | Частично специфические кооперативные инвестиции | Полностью специфические инвестиции (инвестиции, не имеющие внешних эффектов) | Полностью специфические эгоистические инвестиции, понижающие резервную полезность партнера инвестировавшей стороны |
| | – | Частично кооперативные инвестиции, понижающие резервную полезность инвестора | Полностью специфические кооперативные инвестиции, понижающие уровень резервной полезности инвестора | Специфические инвестиции, сопряженные с издержками переключения для обоих партнеров. |

Специфические инвестиции, не оказывающие воздействие на уровни резервных полезностей обеих сторон.

Центральному элементу матрицы (a_{22}) соответствуют *полностью специфические* инвестиции поставщика, не создающие эффектов во внешнем торге для обеих сторон. Такого рода ситуации типичны при «целевой» специфичности инвестиций, т.е. когда продукция поставщика предназначена для конкретного покупателя и не может быть реализована прочим лицам.

Специфические инвестиции, оказывающие положительное воздействие на резервную полезность одной из сторон при неизменной резервной полезности ее контрагента.

Элементы матрицы (a_{12}) и (a_{21}) – *частично специфические эгоистические и частично специфические кооперативные* инвестиции. При этом элемент матрицы (a_{12}) полностью соответствует традиционному определению частичной специфичности эгоистических инвестиций, которое использовалось в модели вертикального взаимодействия О. Харта¹⁰: они повышают резервную полезность инвестора, т.е. поставщика, сохраняя на прежнем уровне резервную полезность покупателя.

При *частично специфических кооперативных* инвестициях (a_{21}), напротив, повышается резервная полезность партнера, но не самого инвестора (нечто подобное происходит в результате вложений поставщика в обеспечение соблюдения стандартов хранения или транспортировки его продукции дилером).

Специфические инвестиции, оказывающие положительное воздействие на резервные полезности обеих сторон.

Элементу (a_{11}) соответствуют специфические инвестиции, оказывающие положительное воздействие на резервные уровни полезности обоих партнеров, примером которых могут быть рекламные расходы поставщика,

¹⁰ HART, O. (1995) Firms, Contracts and Financial Structure. Oxford: Oxford University Press. С. 37.

сказывающиеся позитивным образом на имидж регионального дилера. С некоторыми оговорками, касающимися замены внутреннего торга внешним, для обозначения этих специфических инвестиций можно воспользоваться термином *гибридные специфические инвестиции*, введенным Е. Че и Д. Хаушем.¹¹

Кооперативные специфические инвестиции, понижающие резервную полезность инвестора.

Элемент (a_{31}) - *частично специфические кооперативные инвестиции*, которые, напротив, облегчают партнерам контакты с альтернативными поставщиками и, в то же самое время, понижают резервную полезность самой инвестирующей стороны. Подобные последствия могут иметь ситуации, в которых инвестиции поставщика в создание продукта, максимально полно учитывающего запросы одного покупателя, позволяют получить последнему положительный выигрыш и при контактах с прочими поставщиками (речь может идти о примитивном заимствовании идеи), но при этом могут осложнить контакты самого поставщика с альтернативными покупателями, не готовыми платить за продукт, не вполне отвечающий их запросам.

Полностью специфические кооперативные инвестиции поставщика - элемент матрицы (a_{32}), положительное воздействие от которых покупатель будет получать только при условии сохранения сотрудничества с инвестировавшей стороной (предоставление поставщиком рекламной продукции, фирменных элементов оформления для торговых залов покупателя).

Эти элементы матрицы прямо соответствуют традиционному определению специфических кооперативных инвестиций, основанному на рассмотрении внутреннего торга и данному в работах Г. Де Фража, Х. Ито, Х. Морита, О. Харта, У. Швейцера, А. Штремитцера, М. Элмана.

¹¹ CHE, Y.-K. & HAUSCH, D.B. (1999) Cooperative Investments and the Value of Contracting. *American Economic Review*. 89 (1). С. 126.

Эгоистические специфические инвестиции, понижающие резервную полезность контрагента инвестирующей стороны

Элемент (a_{13}) - *частично специфические эгоистические инвестиции*, понижающие уровень резервной полезности покупателя, причиной чему может служить рост издержек покупателей, связанных с переключением на альтернативных поставщиков.

Элемент (a_{23}) соответствует *полностью специфическим эгоистическим инвестициям* поставщика, оказывающим негативное воздействие на резервную полезность покупателя (т.е. контрагента инвестирующей стороны). Иными словами положительное воздействие от такого рода вложений может быть получено инвестором только в рамках внутреннего торга, при этом покупатель может столкнуться с необходимостью выбирать худших партнеров, чем те, которые были отвергнуты на первоначальной стадии, если контракт не будет реализован.

Специфические инвестиции, понижающие резервные полезности обеих сторон.

Элемент матрицы (a_{33}), напротив, предполагает не положительное, а отрицательное воздействие на резервные полезности сторон. В частности, это может происходить из-за того, что стороны, потратив время в ходе осуществления специфических инвестиций, лишают себя возможности заключения равноценных контрактов с альтернативными партнерами. Предлагаемый выше подход к классификации специфических инвестиций, при котором в центре внимания находится то, какие изменения претерпевают позиции обеих сторон во внешнем торге, позволяет расширить и дополнить традиционную оценку их рискованности, основывающуюся лишь на степени специфичности инвестиций фирмы.

При прочих равных условиях специфические инвестиции фирмы будут тем более рискованными, чем в большей степени они понижают резервную

полезность инвестирующей стороны и чем более позитивное воздействие оказывают на уровень резервной полезности ее контрагента. Иначе говоря, кооперативные специфические инвестиции *ceteris paribus* являются более рискованными по сравнению со специфическими инвестициями, носящими эгоистический характер. Повышенная рискованность кооперативных специфических инвестиций обусловлена возникновением дополнительных рисков (наряду с традиционным риском пересмотра условий первоначального контракта). А именно, кооперативные специфические инвестиции в ряде случаев предоставляют контрагенту инвестирующей стороны лучшие условия во внешнем торге, что может вести к его переключению на альтернативных партнеров.

Понизить степень рискованности специфических инвестиций можно за счет изменения источника их финансирования, т.е. частичного перераспределения таких вложений между сторонами, предполагающего превращение кооперативных специфических инвестиций в эгоистические. Это происходит, например, в том случае, если некие вложения начинают осуществляться не за счет региональных фирм, а за счет самого поставщика (или наоборот). Однако подобное перераспределение таких вложений на практике может быть затруднено, поскольку партнер может не обладать ни финансовыми, ни технологическими возможностями осуществления этих инвестиций, иметь существенно более высокие издержки, сопряженные с ними, или же просто отказываться это делать. Соответственно, инвестиции вынужденно будут носить кооперативный характер.

Альтернативным путем решения проблемы недоинвестирования может быть заключение ВОС, позволяющее перераспределить права контроля в пользу инвестирующей стороны. Чем с большими рисками сопряжено осуществление специфических инвестиций (т.е. чем в большей степени проявляет себя кооперативный характер специфических инвестиций), тем с большей готовностью регулирующие органы должны мириться с применением

ВОС как инструмента поддержания стимулов. Тем самым, характер специфических инвестиций обуславливает целесообразность выработки дифференцированного подхода к регулированию ВОС.

Использование предлагаемого теоретического подхода к определению характера специфических инвестиций позволяет выдвинуть несколько неожиданное объяснение мотивов произошедшей либерализации режима регулирования ВОС. Обычно принято полагать, что изменение норм регулирования и практики антимонопольных судебных разбирательств во многом следовало за развитием соответствующих разделов экономического анализа. В частности, теоретическое осмысление тех позитивных последствий, которые ВОС могут иметь для повышения эффективности вертикальных взаимодействий, рассматривается как первопричина последующего смягчения режима регулирования ВОС. Однако при ближайшем рассмотрении выясняется, что эта точка зрения не соответствует реальной последовательности событий (т.е. не является «history friendly»).

В диссертационной работе проведено сопоставление времени изменения норм регулирования ВОС в США и появления теоретических концепций, которые ныне широко используются для аргументации целесообразности этих изменений (выбор американской судебной практики для проведения подобного анализа обусловлен прецедентным характером правовой системы США, для которой изменение режимов регулирования ВОС является прямым следствием итогов судебных разбирательств).

Результаты этого анализа убедительно свидетельствуют, что не столько развитие теории вело к изменению режимов регулирования ВОС, сколько, напротив, судебные разбирательства позволяли четко сформулировать проблемы и тем самым способствовали началу их теоретического осмысления. В деле *John D. Park & Sons Company v. Samuel B. Hartman*, 153 Fed. Rep. 24 (1907) установление минимальной цены перепродажи уже рассматривалось судами как инструмент решения проблемы «фрирайдерства», к обсуждению

которой экономическая теория обратилась лишь несколькими десятилетиями позже. Со временем это воздействие судебных решений на развитие теоретического анализа перестает быть очевидным, поскольку разработанные теории начинают активно использоваться самими судебными и регулирующими органами при обосновании выносимых ими решений.

Альтернативное объяснение мотивов либерализации регулятивных норм связывает их с тем, что в современных терминах выражается как «поддержание стимулов к осуществлению инвестиций», которые в соответствии с предлагаемым в диссертационном исследовании подходом могут быть охарактеризованы как кооперативные специфические инвестиции. Анализ наиболее известных дел, сыгравших важную роль в формировании норм регулирования ВОС, свидетельствует о том, что во всех этих делах речь шла о стимулировании поставщиком именно кооперативных специфических инвестиций дилеров, степень рискованности которых на интуитивном уровне всегда осознавалась судебными инстанциями.

Анализ ВОС через призму поддержания стимулов, необходимых для осуществления кооперативных специфических инвестиций, позволяет перейти к обсуждению конкретных путей того, каким образом результаты этого анализа могут быть использованы в практике антимонопольных разбирательств. В первую очередь речь идет о подготовке рекомендаций, на которые антимонопольные органы могут опираться при проведении оценки правомерности применения ВОС в соответствии с правилом «взвешенного подхода».

В работе проведен постатейный анализ европейской методики по оценке правомерности применения ВОС в соответствии с правилом «взвешенного подхода», содержащейся в европейских «Руководящих указаниях по регулированию ВОС» (*англ.* Guidelines on vertical restraints). Она концентрирует внимание на таких пунктах, как природа соглашения, рыночные позиции участников ВОС, рыночные позиции фирм, конкурирующих с участниками

ВОС, барьеры входа, степень зрелости рынка, природа продукта и пр. Показано, что 1) ее избыточная ориентация на рассмотрение ВОС как создающих препятствия для доступа конкурентов на рынок 2) отсутствие внимания к различиям в оценке ВОС в зависимости от характера специфических инвестиций сторон, чревато неоправданным запретом ВОС в тех случаях, где они могли бы быть не только допустимы, но и более того желательны.

Особую остроту этой проблеме придает развитие интернет-торговли, которое, создавая угрозу «фрирайдерства» для дилеров, использующих традиционные каналы сбыта, делает еще более рискованным осуществление ими специфических инвестиций в пред- и постпродажные услуги.

Сложности, которые вызваны непроработанностью методических рекомендаций в части, касающейся характера специфических инвестиций, иллюстрируются в диссертационной работе на примере конкретного судебного дела, возбужденного французскими антимонопольными органами против косметической компании Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS (PFDC). Эта компания настаивала на том, чтобы дилеры создавали особые зоны реализации поставляемой ею продукции, оборудованные всем необходимым для проведения консультаций обученными фармацевтами, что *de facto* предполагало запрет на продажи этой косметической продукции через Интернет. По мнению PFDC, эти меры были необходимы для обеспечения качественного обслуживания покупателей, а, соответственно, и поддержания репутации ее продукции, в то время как антимонопольные органы интерпретировали эти требования как нацеленные на подавление конкуренции.

Первый обвинительный приговор в отношении компании PFDC был вынесен в 2008 году и обязывал ответчика исключить из всех соглашений с авторизованными дилерами вышеперечисленные условия, ограничивавшие реализацию продукции через Интернет. PFDC оспорила это решение в Апелляционном суде Парижа. Последний, оказавшись не в состоянии

самостоятельно разобраться в деталях дела, обратился в Европейский суд с просьбой разъяснить:

1) в каком случае соглашения, содержащие запрет на продажи через Интернет, следует расценивать как соглашения, имеющие своей целью ограничение конкуренции;

2) подпадают ли подобные ситуации под нормы регулирования, предусматривающие рассмотрение таких соглашений в качестве исключений;

3) предусмотрено ли нормами регулирования рассмотрение такого случая в порядке индивидуального исключения согласно статье 101(3) Римского договора.

Сочтя, что защита имиджа торговой марки производителя косметических товаров, продажа которых осуществляется без рецепта, не является целью, оправдывающей наложение такого рода ограничений (это исключает возможность применения статьи 101 (3) Римского договора), Европейский суд рекомендовал квалифицировать соглашения между PFDC и его авторизованными дилерами как ограничивающие конкуренцию согласно статье 101 (1) Римского договора. Апелляционный суд Парижа принял во внимание данные разъяснения и в 2013 году вынес окончательное решение по данному делу, оставив в силе прежний вердикт.

Продолжительность и сложность этого судебного процесса были обусловлены избыточной ориентацией методики на рассмотрение ВОС через призму горизонтальных взаимодействий. Разбор дела, в конечном счете, свелся к обсуждению вопроса о том, является ли система дистрибьюции, применявшаяся компанией, необходимой для поддержания репутации бренда поставщика. Представляется что, подобное вмешательство антимонопольных органов в то, каким образом позиционирует свою продукцию поставщик, в сущности, выходит за рамки их компетенции и может блокировать развитие эффективных продуктовых ниш.

В этой связи более содержательным было бы обсуждение того, оправдано ли заключение ВОС повышенной рискованностью осуществляемых дилерами специфических инвестиций. К сожалению, положительное воздействие ВОС на стимулы к осуществлению специфических инвестиций было совершенно упущено в данном разбирательстве, хотя характер специфических инвестиций, осуществляемых дилерами, давал все основания для подобного рассмотрения. А именно, специфические инвестиции дилеров носили односторонний, полностью специфический характер, были кооперативными и, более того, понижали резервную полезность дилеров. В свете этого стремление поставщика защитить специфические инвестиции дилеров, поддержав, тем самым, их стимулы к осуществлению подобных высоко рискованных специфических инвестиций, выглядит вполне разумным экономическим обоснованием налагаемого запрета на реализацию продукции через Интернет.

В диссертационной работе предлагаются методика оценки правомерности применения ВОС в соответствии с правилом «взвешенного подхода». В этой методике акцент делается на характере, а соответственно, и степени рискованности специфических инвестиций сторон. При условии, что взаимодействие партнеров сопряжено с осуществлением специфических инвестиций, целесообразным является анализ того, возможно ли перераспределить эти вложения между партнерами, понизив степень их рискованности. Если такого рода перераспределение затруднено, тогда методика рекомендует обратить внимание на следующие положения:

- могут ли специфические инвестиции быть защищены условиями основного контракта - т.е. являются ли они верифицируемыми;
- являются ли специфические инвестиции односторонними или двусторонними;
- какой характер (кооперативный, эгоистический, гибридный) носят специфические инвестиции каждой из сторон, участвующих в сделке;
- какова степень специфичности их инвестиций;

- каким образом осуществление специфических инвестиций сказывается на резервной полезности инвестирующей стороны/ее контрагента.

Предлагаемый подход к анализу ВОС как инструмента понижения рискованности кооперативных специфических инвестиций позволяет отойти от избыточной ориентации на рассмотрение ВОС через призму горизонтальных взаимодействий. Он открывает новые возможности, как для дальнейшего теоретического переосмысления ВОС, так и для более успешного структурирования проблем прикладного анализа, повышающего степень обоснованности решений судебных и регулирующих органов.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ РАБОТЫ

Во-первых, в исследовании показана ограниченность применяемых в современном институциональном анализе подходов к определению кооперативного характера инвестиций, не позволяющих отделить их от иных разновидностей специфических инвестиций при проведении прикладного анализа.

Во-вторых, в диссертационном исследовании разработан оригинальный теоретический подход к определению характера специфических инвестиций, который базируется на рассмотрении того, какие изменения претерпевают положения сторон во внешнем, а не во внутреннем торге. Он охватывает все возможные сочетания эффектов на стороне поставщика и покупателя в их внешнем торге с альтернативными партнерами и позволяет преодолеть недостатки существующих способов классификации специфических инвестиций, которые препятствовали содержательной интерпретации результатов теоретического моделирования в ходе анализа реальных бизнес-практик.

В-третьих, было проведено сопоставление времени изменения норм регулирования ВОС в США и появления теоретических концепций, которые ныне широко используются для аргументации целесообразности этих

изменений. Результаты этого анализа, свидетельствуют о том, что теоретические концепции, разработанные во второй половине XX, по сути дела, основываются на содержательных постановках, изложенных в судебных решениях и сопутствующих им обсуждениях, принятых десятилетиями ранее.

Таким образом, была опровергнута гипотеза о том, что развитие экономической теории служило отправным пунктом для процесса либерализации режима регулирования ВОС в XX веке.

В-четвертых, применение предлагаемого в диссертационном исследовании подхода к определению характера специфических инвестиций позволило выдвинуть альтернативное объяснение, связывающее процесс либерализации ВОС с тем вниманием, которое судебные органы уделяли проблеме поддержания стимулов к осуществлению специфических инвестиций, согласно этому подходу носящих кооперативный характер.

В-пятых, проведен детальный анализ европейской методики, используемой при оценке правомерности ВОС, подпадающих под правило «взвешенного подхода». Процедура оценки правомерности применения ВОС была дополнена значимыми соображениями, связанными с анализом специфических инвестиций, что имеет особую важность в свете развития интернет-торговли, которая делает специфические инвестиции дилеров, использующих традиционные каналы сбыта, еще более рискованными ввиду усиления проблемы «фрирайдерства». На основании рассмотрения конкретного антимонопольного дела продемонстрировано, что отдельные проблемы, возникающие в результате применения методики, содержащейся в европейских «Руководящих указаниях по регулированию ВОС» (*англ. Guidelines on vertical restraints*), обусловлены тем, что в ней не уделяется должного внимания характеру специфических инвестиций, осуществляемых сторонами.

В-шестых, разработаны рекомендации по составлению методики оценки правомерности применения ВОС, учитывающей характер специфических

инвестиций, а, следовательно, и степень их рискованности. Ее применение позволит повысить обоснованность принятия решений о правомерности ВОС в российской антимонопольной практике.

4. СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Работы, опубликованные автором в российских рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ:

1) Шалашова М.Е. Электронная коммерция в ЕС: новые нормы регулирования вертикальных ограничивающих соглашений в сфере Интернет-торговли // Современная конкуренция, 2012, №32 (2), С. 60-68. (0,6 п.л.)

2) Агамирова М.Е. Подходы к определению характера взаимосвязи двусторонних специфических инвестиций // Современная конкуренция, 2013 38(2) С.46-54. (0,7 п.л.)

3) Агамирова М.Е., Дзагурова Н.Б. Стимулы для осуществления кооперативных специфических инвестиций: от судебных решений к теоретическому анализу // Экономическая политика, 2014, №4, С. 79-97. (1,5 п.л.)

4) Агамирова М.Е., Дзагурова Н.Б. Подходы к классификации вертикальных ограничивающих соглашений // Современная конкуренция, 2014, №6 (48), С. 20-30. (0,9 п.л.)

Другие работы, опубликованные автором по теме диссертации:

5) Агамирова М.Е. Европейская методика по оценке правомерности вертикальных ограничивающих соглашений методом «взвешенного подхода» в контексте осуждения характера специфических инвестиций // Журнал институциональных исследований, 2015, Том 7, №3, С.64-75. (0,9 п.л.)

6) Дзагурова Н.Б., Агамирова М.Е. Критерии разграничения эгоистических и кооперативных специфических инвестиций // Журнал институциональных исследований, 2014, Том 6, №4, С.65-76. (0,9 п.л.)