

Антимонопольная политика

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ
КОНТРОЛЬ ГОРИЗОНТАЛЬНЫХ
СОГЛАШЕНИЙ*

Андрей ШАСТИТКО

доктор экономических наук, профессор,
директор Центра исследований конкуренции
и экономического регулирования,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ;
заведующий кафедрой конкурентной
и промышленной политики экономического
факультета МГУ им. М. В. Ломоносова
(119571, Москва, просп. Вернадского, д. 82).
E-mail: saedd@mail.ru

Аннотация

В статье сформулированы ориентиры антимонопольного контроля горизонтальных соглашений на основе сравнительных преимуществ структурных альтернатив управления транзакциями, интернализации внешних эффектов и решения проблемы безбилетника. С этой целью предложены рабочее определение горизонтального соглашения и классификация горизонтальных соглашений для применения антимонопольного законодательства. Объяснены возможные эффекты отдельных видов горизонтальных соглашений для конкуренции и благосостояния, а также связанные с ними структурные альтернативы антимонопольного контроля. Предложена оценка ожидаемых изменений в российское антимонопольное законодательство в части, касающейся контроля соглашений о совместной деятельности.

Ключевые слова: антимонопольное законодательство, ограничение конкуренции, горизонтальные соглашения, механизмы управления транзакциями.

JEL: K21, L14, L41.

Оικονομία • Πολιτικά

OIKONOMIA • POLITIKA

Введение

Любой рынок товаров, который является сферой применения антимонопольного законодательства, может быть представлен как множество соглашений (контрактов) между его участниками. Многие из этих контрактов не вызывают опасений у законодателя и регулятора, другие могут быть разрешены регулятором после специальной процедуры оценки допустимости, третьи оказываются запрещенными по причине ограничения конкуренции и связанных с таким ограничением потерь благосостояния, в первую очередь — на стороне контрагентов (действующих или потенциальных).

Как известно, различные типы соглашений оказывают неодинаковое влияние на конкуренцию и благосостояние. В частности, горизонтальные соглашения, при прочих равных условиях, требуют более пристального внимания, чем вертикальные. Более того, в отношении некоторых из них — картелей, сговоров на торгах — действуют безусловные запреты.

* Статья подготовлена в рамках исследовательского проекта Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ (2015). Автор благодарен А. Курдину за ценные замечания и предложения.

Однако даже в том случае, когда есть консенсус по поводу общих рамок антимонопольного контроля горизонтальных соглашений, возникает множество практических вопросов, принятый вариант решения которых может оказать сильное влияние как на условия конкуренции, так и на последствия воспроизводства множества соглашений (выигрыши продавцов, потребителей, суммарный выигрыш, чистые потери благосостояния, стимулы к нововведениям и т. п.).

Перечислим наиболее важные вопросы. Что такое горизонтальное соглашение и чем оно отличается, например, от вертикальных или конгломератных соглашений? Можно ли считать горизонтальным соглашением между производителем и дилером, если производитель конкурирует с дилером на одном рынке? Какие проблемы решают компании с помощью горизонтальных соглашений? К каким последствиям для конкуренции могут приводить горизонтальные соглашения? А для эффективности и выигрышей отдельных участников рынка? Следует ли разрешать компаниям, конкурирующим в границах одного рынка, заключать соглашения о совместной деятельности для организации деятельности на другом рынке? Какие режимы антимонопольного контроля горизонтальных соглашений могут быть использованы для достижения целей конкурентной политики? Какие сложности выбора режима контроля существуют, и к каким последствиям может приводить ошибочный выбор?

Данная работа — продолжение исследований проблематики антимонопольного контроля горизонтальных соглашений с применением инструментария новой институциональной экономической теории. Первые результаты данного направления исследований представлены в работе [Шаститко, 2013b], где картель — разновидность горизонтального соглашения, предусматривающего отказ его участников от конкуренции, — рассматривался как одна из форм гибридных институциональных соглашений. В той же работе было объяснено, почему квалификация соглашения как картеля не является простой технической задачей и вполне может быть связана с ошибочными решениями (ошибками первого рода) в отношении полезных для роста благосостояния соглашений (причем не только горизонтальных). Некоторые эффекты такого рода ошибок исследованы в работе [Павлова, Шаститко, 2014] в связи с обсуждением различных аспектов применения программы ослабления наказания за участие в картеле. Несмотря на то что обсуждение вопросов антимонопольной регламентации горизонтальных соглашений является одной из заметных тем в теоретических исследованиях, в учебной литературе [Motta, 2004; Авдашева и др., 2007] и в практике применения норм антимонопольного законодательства¹, остаются пробелы в понимании

¹ ФАС России (2013). Разъяснения по порядку и методике анализа соглашений о совместной деятельности (http://www.fas.gov.ru/clarifications/clarifications_30419.html); European Commission (2010). Commission Regulation (EU) No 1217/2010. December 14 (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010R1217&from=EN>); U.S. DOJ, FTC (1995). Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property; [Williamson, 1996].

масштабов и границ антитраста в данной сфере отношений с учетом их разнообразия не только по предмету, применяемым инструментам, отраслевой принадлежности, но и в аспекте особенностей институциональной среды в более широком контексте.

В частности, это связано с некоторым несоответствием между представлениями о горизонтальных соглашениях в экономической теории и в праве. На эту особенность обратил внимание Массимо Мотта [Motta, 2004], рассматривая сговор как результат функционирования рынка (в терминах цен, объемов, выигрышей сторон) для экономистов в отличие от складывающейся на рынке противоправной практики взаимодействия между конкурентами, координирующими свои действия посредством договоренностей в явной форме — для практикующих юристов². Является ли такое несоответствие имманентным свойством дискуссии по вопросу об антимонопольной регламентации ограничивающих конкуренцию горизонтальных соглашений?

Цель данной работы — обозначить ориентиры антимонопольного контроля горизонтальных соглашений в связи с существованием сравнительных преимуществ структурных альтернатив управления транзакциями, интернализации внешних эффектов, решения «проблемы безбилетника» и на основе ослабления несоответствия между экономическим и правовым подходами.

Достижение поставленной цели предполагает решение комплекса задач, в числе которых:

- разработка рабочего определения горизонтального соглашения и классификация горизонтальных соглашений для целей применения антимонопольного законодательства;
- объяснение возможных эффектов отдельных видов горизонтальных соглашений для конкуренции и благосостояния и структурные альтернативы антимонопольного контроля;
- оценка предлагаемых изменений в российское антимонопольное законодательство в части, касающейся контроля соглашений о совместной деятельности.

Отметим, что данная статья не претендует на систематическое изложение вопросов антимонопольного контроля горизонтальных соглашений, а лишь показывает основания смещения акцентов в определении объекта контроля, выбора режима контроля как *ex ante*, так и *ex post*.

1. Рабочее определение и классификация горизонтальных соглашений для целей применения антимонопольного законодательства

Любое соглашение предполагает определение предмета и создание механизма, при помощи которого обеспечивается соблюдение усло-

² В связи со сказанным интересно обратить внимание на то, что в законе «О защите конкуренции» № 135-ФЗ (далее — Закон ОЗК) в том случае, когда речь идет о картеле как соглашении (ч. 1 ст. 11), устанавливается запрет на действия, которые «приводят или могут привести», — в отличие от случая согласованных действий, когда действия «приводят» к запрещенным последствиям.

вий, на которые согласились стороны. Таким образом, горизонтальное соглашение может быть представлено в терминах института. Однако в этом случае не видно объектной специфики, которая появляется, если учесть роли, выполняемые участниками соглашения на рынке (рынках). Когда речь идет об одном и том же рынке в продуктовых и географических границах, то соглашения между участниками рынка с одним функционалом (продавцы или покупатели), при прочих равных условиях, будут горизонтальными.

Безусловно, ситуаций взаимодействия между участниками хозяйственного оборота множество. Поэтому и важна оговорка о прочих равных условиях. Не случайно во введении был задан вопрос, можно ли считать горизонтальным соглашение между производителем *P* и дилером *D*, если производитель и дилер конкурируют на одном рынке? Ведь соглашение между двумя субъектами выглядит как соглашение между покупателем и продавцом, а это — признак вертикального соглашения. Однако взаимодействуют они в том числе и на одном рынке как продавцы. От ответа на этот вопрос зависит, например, возможность производителю самому продавать что-то на этом рынке на законных основаниях. В свою очередь, такого рода продажи могут иметь значение не столько сами по себе, сколько в качестве дублирующего источника получения информации о дилере как элементе сдерживания оппортунизма с его стороны. Безусловно, возможны и другие варианты объяснения параллельных продаж. В свою очередь, другая часть вопроса связана со значением, которое может придаваться наличию или отсутствию у дилера возможности самому производить товары, являющиеся близкими заменителями тем, что он продает как дилер; иными словами, когда дилер производит и продает товар в продуктовых границах рынка, конкурируя с товаром производителя *P*.

Данный пример показывает, что квалификация соглашений как горизонтальных зависит от множества обстоятельств и факт наличия соглашения между ними как продавцами на исследуемом рынке в соответствии с нормами ст. 4 Закона ОЗК³ не единственный. Однако в теории вопроса основания для признания соглашения горизонтальным, если между субъектами как продавцами на релевантном рынке не существует соглашения в смысле упомянутой статьи закона, неочевидны. Многое зависит от сути договоренностей, которые могут и должны быть предметом не только правового, но и экономического анализа для получения необходимых выводов о том, к какой именно категории относится соглашение и, далее, какое воздействие оно оказывает на условия конкуренции и, соответственно, следует ли применять меры антимонопольного контроля, и если да, то какие. Однако общий смысл состоит в том, что горизонтальным будет считаться такое соглашение, которое по факту структурирует взаимодействие между участниками рынка как продавцами (или покупателями, а не как покупателем и продавцом) независимо от того, каким по правовой форме является данное соглашение.

Таким образом, здесь и далее *горизонтальным* будем называть соглашение между двумя и более компаниями об объединении ресурсов, порядке конкуренции и кооперации для осуществления одного и более видов деятельности, которое определяет их взаимодействие на целевом рынке как продавцов с сохранением конечных прав или созданием единого центра, концентрирующего конечные права³.

Как известно из теории трансакционных издержек [Уильямсон, 1996; Шаститко, 2010], в зависимости от совокупности свойств трансакций наиболее эффективными из доступных могут быть механизмы управления трансакциями, в числе которых механизм цен, гибрид и иерархия. В свою очередь, указанные соглашения могут оказывать различное влияние на конкуренцию и, соответственно, по-разному ограничиваться нормами антимонопольного законодательства.

Отметим, что, строго говоря, горизонтальная сделка экономической концентрации может быть представлена в терминах соглашений, когда в результате возникает общий механизм принятия решений — с единым центром и обладателем так называемых конечных прав⁴ — иерархия. В зависимости от ожидаемых последствий такого рода соглашений антимонопольный контроль может принимать форму разрешения по умолчанию (ниже пороговых значений контрольных показателей — рыночные доли, размеры активов и/или размеры оборотов), разрешения в явном виде и без условия, разрешения с корректирующими условиями (поведенческими и/или структурными) или запрета.

Продолжая в русле логики рассуждений, основанных на применении инструментария теории трансакционных издержек, важно обратить внимание на стык антимонопольного контроля сделок экономической концентрации и противодействия антиконкурентным соглашениям, который неочевиден с точки зрения других направлений исследований, но указывает на относительность границы между инструментами антимонопольного контроля, так же как и относительность акцентов на *ex ante* и *ex post* контроль. Речь идет о нелегальных слияниях — с учетом того обстоятельства, что наличие двух или более юридических лиц не препятствует их совокупности функционировать в качестве одной экономической фирмы (что является аналогом группы лиц с контролем⁵), хотя правовые нормы могут затруднять реализацию такой возможности. Указанная возможность воспринимается как экзотика в юрисдикциях со значительным опытом антимонопольного правоприменения. Вместе с тем о такой возможности, реализуемой при определенных условиях, помнить все же стоит.

³ Данное определение вполне допускает, например, что не все соглашения о совместной деятельности по факту являются горизонтальными.

⁴ Термин «конечные права» упоминается в известном «пучке прав» Оноре. Кроме того, именно с помощью критерия принадлежности конечных прав в теории неполных контрактов устанавливается, какая из сторон соглашения является собственником того или иного объекта. См., например: [Харт, 2001; Шаститко, 2010].

⁵ Согласно нормам ст. 11 Закона ОЗК.

Вторая структурная альтернатива взаимодействия компаний-конкурентов — механизм цен. Эта возможность выглядит неожиданно для рассматриваемого случая, поскольку обе компании являются продавцами товаров. Однако, как будет показано ниже, сложность применения данного механизма заключается даже не в том, что здесь нет покупателей (добавление нового измерения — «пропущенного рынка»⁶ — снимает вопрос), а в том, что в рассматриваемых случаях кооперации компаний автономная адаптация к изменяющимся обстоятельствам, которая подразумевается, когда речь идет о механизме цен, как правило, плохо работает.

Вот почему наиболее интересный и ожидаемо массовый случай — различные формы гибридных соглашений, классификация которых тесно связана с их предметом. Однако в отличие от слияний гибридные формы допускают объединение отдельных видов деятельности, что принципиально важно для обсуждения другого аспекта классификации. Вопросы организации гибридов подробно рассмотрены Клодом Менаром [Menard, 2004]. Вкратце, к гибридным относятся такие институциональные соглашения, которые предполагают как формирование долгосрочных (двух- или многосторонних) контрактных отношений, сохранение относительной автономности сторон отношения (конечные права), так и создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению и способствующих коллективной адаптации к изменяющимся обстоятельствам [Шаститко, 2010. С. 765].

Классификация горизонтальных соглашений была бы неполной, если ее не дополнить традиционным критерием, разграничивающим их не по способам организации взаимодействия, а по направлениям деятельности, которые, несмотря на различия, связаны с деятельностью компании (компаний) на целевом рынке (рынках). Компании могут заключать соглашения, в том числе объединяя в совместные предприятия (1) исследования и разработки (сначала фундаментальные, а затем — прикладные), (2) производство (сначала опытное, затем — серийное и, наконец, массовое), (3) продажи и продвижение товаров на рынке [Motta, 2004]. Не все формы совместных предприятий равнозначны с точки зрения оснований применения антимонопольных запретов или корректирующих условий. Вот почему подход, предложенный Массимо Мотта, основан на упорядочении этих соглашений с точки зрения расположения в цепочке относительно процесса реализации продукции покупателям. Наиболее удаленное звено — фундаментальные разработки. Наиболее близкое — маркетинговая политика.

Вместе с тем представленный подход к систематизации горизонтальных соглашений не является единственно возможным. Например,

⁶ Это возможно, например, в случае использования правила собственности как способа интернализации внешнего эффекта.

в нормах Римского (1957) и далее Амстердамского (1999) и Лиссабонского (2009) договоров были прямо перечислены горизонтальные соглашения, но через призму режима их антимонопольного контроля. Помимо исключения ряда сфер из-под применения антимонопольных запретов (сельскохозяйственное производство) и применения правила *de minimis* (неприменение запретов к компаниям, чья суммарная доля на рассматриваемом рынке не превышает 10%), были выделены категории соглашений, для которых есть возможность применения групповых исключений. В их числе соглашения: (1) об исследованиях и разработках, (2) о производстве, (3) о совместных закупках, (4) о коммерциализации (в том числе совместный маркетинг и сертификация), (5) о стандартах, (6) об экологических нормах. Однако, как покажет дальнейшее обсуждение, подробное описание сфер и режима антимонопольного контроля, характерное для европейской (и российской) практики, не снимает вопроса о неопределенности применения антимонопольных запретов к горизонтальным соглашениям. Позднее, например, в ЕС были еще более детализированы нормы в части соглашений о совместных исследованиях и разработках [European Commission, 2010].

2. Объяснение возможных эффектов для конкуренции и благосостояния отдельных видов горизонтальных соглашений: ориентиры для политики

В данном разделе основное внимание будет уделено трем «стандартным» ситуациям антимонопольного контроля (совместные предприятия в сфере исследований и разработок, перекрестное лицензирование и объединение патентов, стандартизация) и двум нестандартным, предлагающим основания для дискуссий в данной области с точки зрения не только детализации антимонопольного контроля уже известных типов соглашений, но и выбора его режима.

Совместные предприятия в сфере исследований и разработок

Как известно, один из самых сложных и чувствительных вопросов объяснения взаимосвязи между конкуренцией и экономическим развитием — значение результатов интеллектуальной деятельности (РИД), необходимых для процессных или продуктовых нововведений. С одной стороны, РИД представляет собой необходимое условие множества нововведений, но, с другой стороны, права на РИД вполне могут быть использованы как инструмент ограничения конкуренции [Gilbert, 2006; Shapiro, 2011; Etro, 2006]. Однако постановка вопроса в общем виде не позволяет увидеть существенные детали, которые важны для корректной настройки режима антимонопольного контроля, даже несмотря на то, что на данный момент в российском

законодательстве действуют антимонопольные иммунитеты в сфере отношений по поводу использования прав на результаты интеллектуальной деятельности. В задачу данной работы не входит объяснение основания *status quo*. Сошлемся лишь на работу [Шаститко, 2013а], в которой приведена соответствующая аргументация.

В ряде статей, посвященных исследованию отношений между участниками рынка по поводу защищенных результатов интеллектуальной деятельности и связанных с ними нововведений, отмечается, что их создание и использование сопряжено с различного рода эффектами, указывающими на изъяны механизма цен и являющимися основанием применения структурных альтернатив, которые сохраняли бы стимулы к нововведениям (в отличие от создания исключительно результатов интеллектуальной деятельности, защищенных соответствующими правами). В числе такого рода изъянов — внешние эффекты, связанные с ограниченными возможностями обеспечивать режим исключительности прав, а также эффект, указывающий на такие свойства необходимых для нововведений условий, как неконкурентность — важное условие для определения благ в качестве коллективных (общественных), и позволяющий объяснить в связи с этим возможные проблемы коллективных действий *ex ante*.

Как известно, внешние эффекты — это выгоды и издержки, не нашедшие отражения в системе цен, а если более широко — в условиях контрактов. Узкое (оно же классическое) определение внешнего эффекта позволяет высветить проблему, которая возникает в связи с созданием предпосылок для процессной или продуктовой инновации: так называемые выпадающие рынки, на которых объектом купли-продажи выступали бы права на результаты интеллектуальной деятельности. Внешние эффекты деятельности и отношений, связанных с созданием результатов интеллектуальной деятельности, возникают в результате межфирменного перемещения технологий и ноу-хау посредством имитации, обратного инжиниринга (особенно в случае продуктовых нововведений), а также мобильности работников, которые переносят с собой соответствующие знания, причем не только защищенные патентами (например, ноу-хау), — минуя систему цен.

И всё это — в дополнение к несовершенной системе защиты прав интеллектуальной собственности в виде обычного промышленного шпионажа и других форм неправомерного заимствования информации и знаний. Отсюда — слабые стимулы к необходимым для нововведения расходам на исследования и разработки. Сложность применения механизма цен может быть обусловлена характеристиками институциональной среды (это является серьезной проблемой и для гибридных форм по причине более высокой неопределенности⁷). В общем, эта проблема возникает там и тогда, где и когда высоки

⁷ О роли неопределенности в выборе механизмов управления транзакциями см., например: [Williamson, 1996].

транзакционные издержки для межфирменных транзакций. Однако не менее важную роль могут играть характеристики результатов интеллектуальной деятельности (вопросы спецификации прав на объект, комбинации механизмов защиты прав и т. п.).

Вот почему соглашения между участниками рынка — продавцами — один из способов интернализации положительных внешних эффектов, позволяющий, при определенных условиях, усилить стимулы к нововведениям и, соответственно, создать условия для роста общественного благосостояния в результате снижения цен, улучшения качества продуктов, расширения выбора — набора условий, которые, согласно подходу, принятому, например, в ЕС, являются важными для применения антимонопольных исключений.

Неконкурентность РИД предполагает возможность использования их более чем одной компанией. Правда, если учитывать другие аспекты взаимодействия компаний (в том числе конкуренцию на целевом рынке товара), то без уменьшения ценности РИД для каждой из них в отдельности трудно обойтись: обеспечение доступа к информации для снижения издержек не исключает, что выигрыш для продавцов может оказаться не выше того, что был до получения доступа к РИД. Однако это уменьшение может быть компенсировано другими факторами, например повышением благосостояния потребителей, устранением издержек дублирования в процессе получения результатов, необходимых для нововведений, возможность при заданном уровне отдачи снижения издержек для каждого из участников путем их разделения и, конечно же, получение прямого доступа к результатам. Указанные факторы на стороне производства благотворно влияют на стимулы к нововведениям и повышают шансы на положительные результаты вследствие повышения порогового уровня возможных инвестиций.

Безусловно, как и любая реалистичная структурная альтернатива, совместные предприятия обладают рядом изъянов. В их числе риски расширения совместных предприятий по видам деятельности и формирования *de facto* картеля («ползучая картелизация»). В частности, любая кооперация, тем более совместные предприятия в области исследований и разработок как необходимых условий продуктовых и процессных нововведений, могут привести к возникновению двух эффектов: (1) к повышению степени симметричности фирм (в частности, по издержкам, если открывается одновременный доступ к одной и той же технологии и, соответственно, к одной и той же функции издержек с точностью до различий в ценах ресурсов), (2) к повышению степени определенности для каждого из участников соглашения накануне получения результатов исследований и разработок, необходимых для осуществления нововведений [Miyagiwa, 2009]. И в том, и в другом случае основные опасения возникают в связи с расширением возможностей коммуникации и мониторинга достигнутых соглашений об отказе от конкуренции.

Другая проблема — значительные издержки оценки размеров побочных эффектов, находящихся в прямой связи с оправданностью создания совместного предприятия. Вот почему в рамках антимонопольного контроля горизонтальных соглашений недопущение эффекта пигувианского подхода к интернализации внешних эффектов [Коуз, 1993. С. 120—139], так же как и других изъянов рынка, предполагает применение сравнительного анализа дискретных структурных альтернатив, например рассмотрение возможности соглашения, не предполагающего создания юридического лица в виде совместного предприятия, в качестве реалистичной альтернативы.

Известно, что опыт США последних десятилетий демонстрирует более мягкий подход к совместным предприятиям в области исследований и разработок как одной из форм горизонтальных соглашений, даже если они сопряжены с нарушением законодательства (хотя так было не всегда). Например, согласно нормам закона США от 1984 года (National Cooperative Research Act) с дополнениями 1993 года (National Cooperative Research and Production Act) предполагается применение правила взвешенного подхода (в отличие от картелей, запрещенных как таковые), а также смягченные санкции в случае выявленных нарушений (штраф в размере однократной вместо трехкратной величины ущерба). Наконец, в 1995 году были выпущены совместные разъяснения Федеральной торговой комиссии и Минюста США⁸, содержащие ориентиры применения норм в сферах, где горизонтальные соглашения соседствуют с созданием и использованием защищенных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

В ЕС [European Commission, 2004] применяется правило групповых изъятий в R&D (при условии самостоятельного использования результатов и соблюдения ограничений на суммарную рыночную долю 25%). Отдельные аспекты антимонопольной регламентации соглашений, связанных с правами интеллектуальной собственности, подробнее изложены в: [Комкова, Курдин, 2012].

Лицензирование и объединение патентов

Структурной альтернативой горизонтальным соглашениям в форме совместных предприятий можно считать соглашения, в рамках которых компании, работающие на одном рынке, осуществляют лицензирование и/или объединение патентов. В контексте горизонтальных соглашений предоставление лицензии конкуренту за плату — важный, но не столь интересный случай, как перекрестное лицензирование⁹.

⁸ U.S. DOJ, FTC (1995). Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property.

⁹ Единственное важное исключение — лицензирование в связи с использованием патентов, являющихся существенными для соблюдения установленных стандартов (*standard essential patents*).

Отметим лишь, что если предоставление лицензии считать сделкой в рамках соответствующего рынка с продуктовыми границами, то это соглашение все равно может быть признано горизонтальным постольку, поскольку сама лицензия будет использована при производстве товаров на рынке, где компании конкурируют.

Перекрестное лицензирование — соглашение, в соответствии с которым может происходить обмен технологиями, защищенными патентами. Вместе с тем есть ряд ограничений, которые указывают на условность такого рода послаблений для горизонтальных соглашений: (1) взаимодополняемость защищенных патентами технологий и (2) применение фиксированных платежей.

Взаимодополняемость защищенных патентами технологий означает, что отсутствие доступа к одной из них, с одной стороны, значительно снижает эффект от доступных технологий как для продавцов на рынке товаров, так и для покупателей. С другой стороны, ожидаемая недоступность для производителей подмножества необходимых технологий значительно ослабляет стимулы к нововведениям. Отчасти такая недоступность может быть следствием так называемой негостеприимной традиции в антитрасте [Коуз, 1993. С. 63], приводящей к неправильным интерпретации и оценке соглашений между продавцами на целевом рынке по поводу передачи лицензий и связанной с ними информации. Однако из сказанного не следует, что любая практика перекрестного лицензирования допустима и сравнительно безвредна для конкуренции. В частности, опасность может представлять практика объединения взаимозаменяемых лицензий, которая может стать способом формирования ограничивающих конкуренцию соглашений, а в худшем варианте — картеля.

Применение фиксированных платежей за лицензии основано на базовой идее микроэкономики: фиксированные платежи могут не влиять на объемные показатели, тогда как «сдельные» всегда влияют, что, соответственно, оказывает негативное воздействие на объемы производства и реализации товаров на целевом рынке и на стимулы лицензиатов в части раскрытия информации о своей деятельности как для лицензиара, так и для регулирующих органов.

Объединение патентов (патентный пул) — соглашение, в соответствии с которым одна из фирм (организаций) наделяется правами на патенты двух и более компаний. Объединение патентов, если они характеризуются дополняемостью, также может стать источником повышения благосостояния, позволяя (а) повысить доступность новых технологий и, соответственно, новых функций издержек, которые как минимум должны благотворно сказываться на благосостоянии потребителей продуктов, производимых с их помощью; либо создавать новые продукты, ранее недоступные потребителям; (б) сэкономить на трансакционных издержках потенциальным покупателям, которые хотели бы применять новые технологии/производить новый продукт [Merges, 2001].

Установление общих стандартов

Если двигаться дальше по траектории от идеи к производству продукта и реализации его потребителю, то после соглашений в сфере исследований и разработок, соглашений в части обмена патентами и их объединения в пулы следующим шагом будет соглашение об условиях производства соответствующих товаров и услуг в форме стандартизации. Стандарты — способ обеспечения унификации, совместимости объектов, по поводу которых совершаются трансакции, а также их элементов. В данном случае возникает развилка.

С одной стороны, ценность множества товаров для каждого потребителя в отдельности зависит от того, сколько еще потребителей пользуются этим товаром. Соответственно, условия совместимости первого рода связаны с сетевыми эффектами, которые позволяют повысить ценность услуги. Классический пример — услуги телефонной связи (фиксированной или мобильной). Более сложный пример — услуги платежных систем с многосторонними сетевыми эффектами [Юсупова, Сухорукова, 2014].

С другой стороны, приобретение товара (как правило, это товары длительного пользования) у одного производителя, в случае совместимости второго рода, не мешает потребителям обслуживать, ремонтировать данные товары у других производителей. Причем в данном случае непосредственно не так важно, какое еще количество потребителей пользуются соответствующим товаром, поскольку не требуется коммуникация как способ предоставления услуги. Оба типа совместимости, влияющих на благосостояние потребителей, могут быть основанием для объяснения того, почему соглашения между производителями о совместных стандартах могут быть разрешены антимонопольными органами.

Возникновение новой сферы производства товаров и услуг часто сопровождается сосуществованием разных стандартов, устанавливаемых производителями для самих себя. Это не только конкуренция производителей, но и конкуренция стандартов. Однако, как было отмечено выше, совмещение конкуренции производителей с конкуренцией между стандартами не всегда обеспечивает наилучший с точки зрения благосостояния результат. Почему? В одном случае отсутствие совместимости лишает потребителя возможности воспользоваться услугой либо приводит к существенному ее удорожанию. Представим себе, что сотовые телефоны работают в двух несовместимых друг с другом стандартах. Соответственно, для коммуникации абонентам как минимум надо иметь два телефона, чтобы, не дозвонившись с одного, попробовать сделать то же самое с другого. В противном случае отсутствие общих стандартов как условие совместимости приводит к возникновению значительных издержек переключения после приобретения основного товара длительного пользования. Данный вопрос подробно рассмотрен в работе [Шаститко, 2012], в которой

показано, что далеко не всегда такого рода несовместимость вообще является проблемой, в частности если рынок в продуктовых границах определяется не только как товар длительного пользования, но и как дополняющие его обслуживание и запасные части. В свою очередь, как известно, многое зависит от способа принятия решений потребителями: в какой степени при покупке основного товара они принимают во внимание расходы на последующее обслуживание и ремонт.

Таким образом, важный вывод, вытекающий из обсуждения проблем совместимости, заключается в ошибочности применения антимонопольных запретов, так же как и иммунитетов, на основе исключительно детальных формулировок, но безотносительно знания конкретных обстоятельств места и времени. Да, это создает неопределенность для участников рынка, но ее негативные последствия могут быть компенсированы, если у антимонопольного органа будет понятный алгоритм принятия решений в отношении складывающейся практики. Не случайно исследователи указывают на такую возможность [Katsoulacos, Ulph, 2012]. Соответственно, один из важных вопросов будущего антитраста вообще и в России в частности — способность обеспечить достаточный уровень процедурной определенности.

«Атипичные» горизонтальные соглашения

Лучшие практики применения антимонопольной регламентации горизонтальных соглашений — важный ориентир для выстраивания аналогичной системы в России. Однако этот ориентир не может заменить собой альтернативные источники. Пример — соглашение, подписанное участниками рынка труб большого диаметра в рамках подготовки и реализации проектов по строительству магистральных газопроводов, в которых главным заказчиком выступал «Газпром».

В данном случае речь не идет ни о совместных исследованиях и разработках, ни о транзакциях по поводу патентов, ни об установлении общих стандартов, ни даже о совместной инфраструктуре, обеспечивающей логистику произведенной продукции. Фактически наличие подписанных графиков поставок труб большого диаметра (объемы, сроки, направления) всеми российскими производителями могли быть интерпретированы как горизонтальные соглашения в части реализации ими своей продукции¹⁰. Как следует из теории вопроса, такого рода соглашения крайне сложно отличить от картеля и потому шансы на их одобрение антимонопольным органом по аналогии с другими типами соглашений крайне малы (исторически один из распространенных примеров — экспортные картели).

¹⁰ Подробно эта ситуация разобрана в: [Шаститко, Голованова, 2014; Shastitko et al., 2014].

Вместе с тем опыт рассмотрения «первого трубного дела» в 2011—2013 годах показал, как фактически может применяться правило взвешенного подхода, которое похоже на принцип индивидуальных исключений. Единственная — но очень важная — особенность состояла в том, что *ex ante* речь не шла ни о каком исключении (ни индивидуальном, ни тем более групповом). Именно поэтому события в рамках указанного периода складывались в соответствии с алгоритмом антимонопольного расследования, а не *ex ante* оценки вариантов выстраивания отношений между производителями труб большого диаметра для проектов «Газпрома» в условиях полученных компаниями гарантий о загрузке их мощностей (как важная предпосылка осуществления частных инвестиций), активного участия самой компании-покупателя в соглашениях, а также о ряде особенностей организации строительства магистральных трубопроводов, рассмотренных в указанных ранее работах.

Картель под запретом во всех случаях и навсегда?

Наконец, нельзя не обратить внимание на то, что даже по отношению к картелям, которые не относят к категории экспортных, возникают вопросы о выборе режима антимонопольного контроля. Это связано с дискуссией, действительно ли защита конкуренции приоритетна по сравнению с другими направлениями экономической политики? И даже если это так, то каким образом это может быть связано с запретом на картели — разновидность горизонтальных соглашений — согласно букве закона?

С точки зрения логики защиты конкуренции с учетом издержек правоприменения такая постановка вопроса выглядит излишней, поскольку низкая вероятность найти картели, позволяющие повысить благосостояние, дает основание применять, экономя на бюджетных расходах, запрет согласно букве закона.

Однако данный вопрос возникает не только в кругах исследователей, отрицающих как целесообразность противодействия картелям, так и антитраст в целом¹¹. Пример — дело в отношении энергетических компаний, которые рассчитывали снизить объемы предложения за счет выведения из эксплуатации станций, вызывающих наибольшее загрязнение, то есть заключили по сути картельное соглашение [Kloosterhuis, Mulder, 2013]. Авторы — сотрудники антимонопольного ведомства, несмотря на запрет картеля согласно букве закона, применили правило взвешенного подхода, количественно оценивая разные виды последствий. И хотя результат все равно один — запрет, процесс (основания для запрета) тоже имеет большое значение. Фактически этот случай выносит на повестку дня вопрос о существовании каких-

¹¹ Как известно, такой позиции придерживаются представители австрийской школы в экономических исследованиях [Armentano, 1999; Boudreaux, Di Lorenzo, 1993].

либо связанных с продвижением общественных интересов аргументов, которые могли бы послужить основанием для разрешения — хотя бы на уровне индивидуальных исключений — таких форм ограничения конкуренции, как картель.

Действительно, модель, согласно которой отрицательные внешние эффекты могут интернализироваться с помощью особой структуры рынка и связанного с ней поведения его участников, — основание для постановки такого вопроса. В работе: [Шаститко, 2010. С. 372—374] на простом примере продемонстрированы последствия функционирования рынка в условиях монополии на рынке товара с отрицательным внешним эффектом. Меньшие объемы в условиях монополии по сравнению с конкуренцией приводят к результатам, похожим на эффект налогообложения. Другое дело, что вряд ли есть основания считать, что выбор допустимого варианта поведения, и уж тем более выбор приемлемой структуры рынка, может считаться заведомо лучшей альтернативой интернализации внешних эффектов. Вполне может оказаться, что эффективнее (с точностью до принятых в расчет выгод и издержек) будет оставить всё как есть или использовать другие структурные альтернативы интернализации наряду с поддержанием условий конкуренции на релевантном рынке.

3. Оценка предлагаемых изменений в российском антимонопольном законодательстве

Долгое время в российском антимонопольном законодательстве не проводилось четкого различия между вертикальными и горизонтальными соглашениями. Однако после того как вопрос разграничения данных типов соглашений в целом был снят в результате принятия так называемого второго антимонопольного пакета (2009 год), на повестку дня выдвинулись практические вопросы дифференциации режима антимонопольного контроля различных видов соглашений. В рамках четвертого антимонопольного пакета, обсуждение которого идет более трех лет (с 2012 года по настоящее время), предполагается введение норм, предусматривающих возможность заключения соглашений хозяйствующих субъектов об осуществлении совместной деятельности с предварительного согласия антимонопольного органа по правилам контроля экономической концентрации. Фактически такой подход отражает идеи, сформулированные в работах некоторых исследователей [Motta, 2004; Rey, Tirole, 2013], и соответствует позиции, согласно которой сделка экономической концентрации представляет собой одну из структурных альтернатив объединению ресурсов с возможными последствиями для конкуренции, но при условии сохранения (по крайней мере частично) первоначального распределения конечных прав, указывающих на конфигурацию распределения прав контроля.

Может возникнуть впечатление, что введение режима предварительного согласования горизонтальных соглашений антимоно-

польным органом усиливает административную нагрузку на бизнес. Однако такой вывод был бы оправдан только в том случае, если не принимать во внимание *ex post* измерение режима антимонопольного контроля, в рамках которого отсутствие процедуры согласования приводит к возникновению рисков признания горизонтальных соглашений противоречащими требованиям Закона ОЗК в части ст. 11 с ожидаемыми издержками в виде штрафных санкций, а в ряде случаев — применения норм ст. 178 Уголовного кодекса РФ, предусматривающего в том числе лишение свободы за участие в сговоре. Если бы компании на основе доступной им информации могли однозначно сами ответить на вопрос, приводят ли к нарушению указанных норм их действия по заключению и выполнению горизонтальных соглашений, то, вероятно, такое согласование было бы излишним. Однако нет оснований утверждать, что бизнес всегда располагает такой информацией или может во всех случаях получить ее собственными силами и в рамках законных процедур. Этот вопрос тем более актуален, поскольку даже для применения одной и той же категории соглашений — о совместном маркетинге — ожидаемые эффекты с точки зрения неблагоприятного воздействия на конкуренцию и, соответственно, направление изменения цен товаров могут различаться в зависимости от того, какие отношения между товарами существуют: строгой взаимозаменяемости и дополняемости либо несовершенной взаимозаменяемости и дополняемости [Reu, Tirole, 2013].

Важно отметить, что четвертый антимонопольный пакет позволяет снять перекоп, возникший в связи с тем, что предварительный контроль горизонтальных соглашений распространялся на случай, когда на их основе создавалось новое юридическое лицо. Ранее говорилось, что факт существования юридического лица не столь существенен для рассмотрения вопросов коммерческой практики с точки зрения экономического содержания — отношений, влияющих на условия конкуренции, но существующих в разных правовых оболочках.

Действующее до момента принятия четвертого антимонопольного пакета российское антимонопольное законодательство не включало специальные нормы, позволявшие антимонопольному органу дать оценку соглашениям о совместной деятельности без образования юридического лица на предмет возможных последствий для конкуренции и сформулировать свою позицию (по аналогии с вариантами решений для предварительного контроля сделок экономической концентрации). А к числу исключений как раз относились случаи совместной деятельности продавцов на одном и том же целевом рынке посредством создания юридического лица или приобретения акций/долей уже существующего юридического лица, если такие действия предполагают получение согласия Федеральной антимонопольной службы России в соответствии с требованиями статей 27 и 28 Закона ОЗК.

В результате, как отмечается в работе начальника Правового управления ФАС России Сергея Пузыревского:

- сохраняется положение о том, что соглашение о совместной деятельности может быть признано допустимым (дополнение ч. 1 ст. 13 Закона ОЗК указанием на возможность признания допустимыми соглашений о совместной деятельности);
- статью 27 Закона ОЗК предполагается дополнить положением о предварительном согласовании с антимонопольным органом соглашения о совместной деятельности хозяйствующих субъектов — конкурентов, заключаемого без образования юридического лица, по правилам экономической концентрации в случае, если стоимость активов участников такого соглашения превышает 7 млрд руб. (выручка свыше 10 млрд руб.) либо один из участников такого соглашения включен в реестр;
- предлагается предусмотреть, что участники соглашения о совместной деятельности, если такое соглашение не требует предварительного согласования с антимонопольным органом, вправе обратиться в антимонопольный орган с заявлением о соответствии такого соглашения требованиям антимонопольного законодательства, которое подается в установленном Законом ОЗК порядке. В этом случае антимонопольный орган принимает решение о соответствии или несоответствии такого соглашения требованиям антимонопольного законодательства исходя из положений ст. 13 Закона ОЗК;
- для исключения возможности применения к соглашению об осуществлении совместной деятельности ст. 11 Закона ОЗК, закрепляющей запрет на антиконкурентные соглашения, предусматривается дополнение указанной статьи положением о том, что ее требования не распространяются на соглашения о совместной деятельности, заключенные с предварительного согласия антимонопольного органа¹².

Предложенные дополнения позволяют, сохраняя гибкость в применении норм, внести определенность в порядок подтверждения соответствия соглашений о совместной деятельности требованиям антимонопольного законодательства. Тем самым они исключают возможность признания рассмотренных антимонопольным органом соглашений о совместной деятельности картелем. Вместе с тем остаются такие вопросы, как соотношение между режимами контроля сделок экономической концентрации и правилом взвешенного подхода. Дело в том, что контроль сделок экономической концентрации по своей сути — одна из разновидностей правила взвешенного подхода. Однако в отличие от групповых и индивидуальных исключений, более характерных применительно к антимонопольному контролю соглашений, в рамках контроля СЭК, как было указано ранее, применяются другие типы решений. В числе наиболее интересных вопросов — соотноше-

¹² http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_40355.html.

ние корректирующих решений в случае одобрения сделки и применения индивидуальных исключений.

Рассмотренный пример предложенных изменений демонстрирует лишь небольшую часть комплекса вопросов антимонопольной регламентации горизонтальных соглашений. Однако российскому антимонопольному законодательству и практике применения его норм предстоит проделать большой путь для того, чтобы гармонично вписать в свой контур отношения, позволяющие учитывать свойства механизмов управления транзакциями в рамках горизонтальных соглашений, а также связанные с ними внешние эффекты и «проблему безбилетника».

Выводы

Горизонтальные соглашения далеко не всегда являются чем-то самоочевидным и потому требуют применения экономического анализа для установления факта их существования и природы, включая квалификацию тех проблем взаимодействия, которые решают участники хозяйственной деятельности, выстраивая договорные отношения.

Ограничивающие конкуренцию горизонтальные соглашения многообразны как с точки зрения способов (инструментов) выстраивания отношений между продавцами на целевом рынке, так и с точки зрения звена в цепочке, завершающейся реализацией продукта потребителю (функции), что позволяет создать новую классификацию (ориентир для применения норм антимонопольного законодательства): инструментально-функциональную.

Антимонопольная регламентация горизонтальных соглашений, допуская запреты согласно букве закона, оставляет широкое поле для соглашений, основание применения которых зависит от баланса рисков ограничения конкуренции и эффектов благосостояния (в первую очередь для потребителей), в том числе и тех, которые отражают особенности отраслей и баланса с другими направлениями экономической политики.

Опыт правоприменения (экологические аспекты, баланс с решением задач промышленной политики) показывает, что множество горизонтальных соглашений, для которых может быть применен режим антимонопольного контроля, не предусматривающий безоговорочного запрета, шире, чем это принято считать.

Литература

1. Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Калмычкова Е. Н. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта. Курс лекций // Экономический журнал ВШЭ. 2007. № 2. С. 234—270.
2. Комкова А. А., Курдин А. А. Особенности антимонопольной политики в сфере объектов интеллектуальной собственности на примере США и ЕС // Бюллетень конкурентной политики. 2012. № 9 / Лаборатория проблем конкуренции и конкурентной политики.

3. Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Дело; Catallaxy, 1993.
4. Павлова Н. С., Шаститко А. Е. Эффекты негостеприимной традиции в антитрасте: деятельное раскаяние против соглашений о кооперации? // Вопросы экономики. 2014. № 3. С. 62—85.
5. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
6. Харт О. Д. Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы / Под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 206—236.
7. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М.: Теис, 2010.
8. Шаститко А. Е. Конкуренция на рынках производных товаров: предметное поле и выводы для политики // Журнал Новой экономической ассоциации, 2012, № 4. С. 104—126.
9. Шаститко А. Надо ли защищать конкуренцию от интеллектуальной собственности? // Вопросы экономики. 2013а. № 8. С. 60—82.
10. Шаститко А. Картель: организация, стимулы, политика противодействия // Российский журнал менеджмента. 2013б. Т. 11. № 4. С. 31—56.
11. Шаститко А., Голованова С. Вопросы конкуренции в закупках капиталоемкой продукции крупным потребителем (уроки одного антимонопольного дела) // Экономическая политика. 2014. № 1. С. 67—89.
12. Юсупова Г. Ф., Сухорукова К. А. Границы рынка и особенности конкуренции на рынках услуг Visa и MasterCard: уроки применения антимонопольного законодательства // Современная конкуренция. 2014. № 6. С. 31—49.
13. Armentano D. Antitrust and monopoly. Anatomy of a policy failure. 2nd ed. Oakland, CA: The Independent Institute, 1999.
14. Boudreaux D., Di Lorenzo T. The Protectionist roots of antitrust // The Review of Austrian Economics. 1993. Vol. 6. No 2. P. 81—96.
15. Etro F. Competition policy: Toward a new approach // European Competition Journal. 2006. Vol. 2. No 1. P. 29—55.
16. European Commission Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements // Official Journal of the European Union. 2004. April 27. P. C101/2—42.
17. Gilbert R. Looking for Mr. Schumpeter: Where are we in the competition-innovation debate? // Innovation Policy and the Economy. 2006. Vol. 6. P. 159—215.
18. Katsoulacos Y., Ulph D. Legal uncertainty and the choice of enforcement procedures. Mimeo. 2012. http://virgo.unive.it/seminari_economia/Katsoulacos.pdf.
19. Kloosterhuis E., Mulder M. Competition law and public interests: The Dutch agreement on coal-fired power plants. 9th ACLE Seminar, Amsterdam, 2013, 12 December.
20. Menard C. The economics of hybrid organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. Vol. 160. No 3. P. 1—32.
21. Merges R. P. Institutions for intellectual property transactions: The case of patent pools // Expanding the Boundaries of Intellectual Property / R. Dreyfuss, D. L. Zimmerman, H. First (eds.). Oxford: Oxford University Press, 2001.
22. Miyagiwa K. Collusion and research joint ventures // Journal of Industrial Economics. 2009. Vol. 57. No 4. P. 768—784.
23. Motta M. Competition policy: Theory and practice. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
24. Rey P., Tirole J. Cooperation vs. collusion: How essentiality shapes co-opetition // Toulouse School of Economics Working Paper. 2013. No 439.
25. Shapiro C. Competition and innovation: Did arrow hit the bull's eye? // The rate and direction of inventive activity revisited / J. Lerner, S. Stern (eds.). Chicago: University of Chicago Press, 2011. P. 361—404.
26. Shastitko A., Golovanova S., Avdasheva S. Investigation of collusion in procurement of one Russian large buyer // World Competition. 2014. Vol. 37. No 2. P. 235—247.
27. Williamson O. Mechanisms of governance. N.Y.: Oxford University Press, 1996.

Andrey SHASTITKO^{1,2}, Dr. Sci. (Econ.), professor. E-mail: saedd@mail.ru.

¹ Research Centre for competition and economic regulation, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadskogo prosp., Moscow, 119571, Russian Federation).

² Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

A New Look at Antitrust Control of Horizontal Agreements

Abstract

Landmarks for antitrust control of horizontal agreements based on comparative advantages of mechanisms of governance structural alternatives, externalities internalization, managing of free-rider problem have been elaborated. For this purpose the working concept of horizontal agreement has been suggested as well as classification applicable for antimonopoly legislation enforcement. Probable effects of particular types of horizontal agreements for competition and welfare have been explained as well as related structural alternatives of antimonopoly control. Estimate for expected changes in Russian antitrust laws has been suggested, in particular, control of cooperation agreements.

Key words: antitrust law, horizontal agreements, competition restrictions, mechanisms of governance.

JEL: K21, L14, L41.

References

1. Avdasheva S. B., Shastitko A. Y., Kalmychkova E. N. Economic foundations of anti-monopoly policy: Russian practice from the perspectives of the world experience. The Lectures. *Ekonomicheskyy zhurnal VShE*, 2007, no. 2, pp. 234–270.
2. Komkova A. A., Kurdin A. A. Antimonopoly policy particularity in the area of Intellectual Property objects in the example of US and EU. *Bulletin of competition policy*, 2012, no. 9. Laboratory for Competition and Competition policy.
3. Coase R. *The Firm, Market and Law*. Moscow: Delo, Catallaxy, 1993.
4. Pavlova N. S., Shastitko A. Y. Effects of hostile tradition in antitrust: Active repentance versus cooperation agreements? *Voprosy Ekonomiki*, 2014, no. 3, pp. 62–85.
5. Williamson O. *Economic Institutions of Capitalism*. St. Petersburg: Lenizdat, 1996.
6. Hart O. Incomplete Contracts and Theory of the Firm. In: O. Williamson, S. Winter (eds.). *Nature of the Firm*. Moscow: Delo, 2001. pp. 206–236.
7. Shastitko A. Y. *The New Institutional Economics*. 4th ed. Moscow: TEIS, 2010.
8. Shastitko A. Y. Competition on Aftermarkets: the Subject Matter and Policy Applications. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*, 2012, no. 4, pp. 104–126.
9. Shastitko A. Y. Is It Worth to Protect Competition from Intellectual Property Rights? *Voprosy Ekonomiki*, 2013a, no. 8, pp. 60–82.
10. Shastitko A. Y. Cartel: Organization, Incentives and Deterrence Policy. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*, 2013b. vol. 11, no. 4, pp. 31–56.
11. Shastitko A. Y., Golovanova S.V. Competition Issues Regarding Procurement of Capital-Intencive Goods for a Large Buyer (Lessons Learned From one Antitrust Case). *Ekonomicheskaya Politika*, 2014, no. 1, pp. 67–89.
12. Yusupova G. F., Sukhorukova K. A. Market boundaries and competition peculiarities in the markets of Visa and Master Card services: the lessons of antitrust law application. *Sovremennaya Konkurentsia*, 2014, no. 12, pp. 31–49.
13. Armentano D. *Antitrust and monopoly. Anatomy of a policy failure*. 2nd ed. Oakland, CA: The Independent Institute, 1999.
14. Boudreaux D., Di Lorenzo T. The Protectionist roots of antitrust. *The Review of Austrian Economics*, 1993, vol. 6, no. 2, pp. 81–96.

15. Etro F. Competition policy: Toward a new approach. *European Competition Journal*, 2006, vol. 2, no. 1, pp. 29-55.
16. European Commission Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements. *Official Journal of the European Union*, 2004. April 27, pp. C101/2-42.
17. Gilbert R. Looking for Mr. Schumpeter: Where are we in the competition-innovation debate? *Innovation Policy and the Economy*, 2006, vol. 6. P. 159-215.
18. Katsoulacos Y., Ulph D. *Legal uncertainty and the choice of enforcement procedures*. Mimeo, 2012. http://virgo.unive.it/seminari_economia/Katsoulacos.pdf.
19. Kloosterhuis E., Mulder M. *Competition law and public interests: The Dutch agreement on coal-fired power plants*. 9th ACLE Seminar, Amsterdam, 2013, 12 December.
20. Menard C. The economics of hybrid or ganizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 2004, vol. 160, no. 3, pp. 1-32.
21. Merges R. P. Institutions for intellectual property transactions: The case of patent pools. In: R. Dreyfuss, D. L. Zimmerman, H. First (eds.). *Expanding the Boundaries of Intellectual Property*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
22. Miyagiwa K. Collusion and research joint ventures. *Journal of Industrial Economics*, 2009, vol. 57, no. 4, pp. 768-784.
23. Motta M. *Competition policy: Theory and practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
24. Rey P., Tirole J. Cooperation vs. collusion: How essentiality shapes co-opetition. *Toulouse School of Economics Working Paper*, 2013, no. 439.
25. Shapiro C. Competition and innovation: Did arrow hit the bull's eye? In: J. Lerner, S. Stern (eds.). *The rate and direction of inventive activity revisited*. Chicago: University of Chicago Press, 2011, pp. 361-404.
26. Shastitko A., Golovanova S., Avdasheva S. Investigation of collusion in procurement of one Russian large buyer. *World Competition*, 2014, vol. 37, no. 2, pp. 235-247.
27. Williamson O. *Mechanisms of governance*. N.Y.: Oxford University Press, 1996.