

# Особенности ограничений для дистрибьюторских соглашений и соглашений об эксклюзивности

Москва,

4 июля 2014 года

Александр Коробейников,  
старший юрист (Алматы)



Общая информация

# Антиконкурентные соглашения: понятие и виды (1)

Понятие антиконкурентных соглашений:

*Антиконкурентными признаются соглашения, которые приводят или могут привести к ограничению конкуренции или соглашения, ущемляющие законные права потребителей. (NB! В том числе на розничном рынке)*

Выделяются «вертикальные» и «горизонтальные» соглашения:

- Антиконкурентные соглашения или согласованные действия между субъектами рынка, являющимися конкурентами либо потенциальными конкурентами на одном товарном рынке, являются горизонтальными.
- Антиконкурентные соглашения между неконкурирующими субъектами рынка, один из которых приобретает товар или является его потенциальным приобретателем, а другой предоставляет товар или является его потенциальным продавцом (поставщиком), являются вертикальными.

**NB! Соглашение с дистрибьюторами тоже может рассматриваться как горизонтальное соглашение**

## Антиконкурентные соглашения: понятие и виды (2)

Статья 10 Закона РК «О конкуренции»

### Статья 10. Антиконкурентные соглашения

1. Запрещаются горизонтальные соглашения между субъектами рынка, которые ущемляют законные права потребителей и (или) приводят или могут привести ....
2. Запрещаются вертикальные соглашения между субъектами рынка, если ...
3. Запрещаются и признаются недействительными полностью или частично в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан, достигнутые в любой форме антиконкурентные соглашения между субъектами рынка, которые приводят или могут привести к ограничению конкуренции...

## Антиконкурентные соглашения (3)

Примеры горизонтальных антиконкурентных соглашений, запрещенных в Законе о конкуренции:

Запрещены соглашения которые приводят или могут привести к:

- 1) установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;
- 2) повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;

**NB! Сговор на торгах, при продаже на товарной бирже также может быть квалифицирован как антиконкурентные соглашения (пример: *Дело ТОО «Нурэнергосервис» против Комитета по защите конкуренции*)**

- 3) разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);

- 4) сокращению или прекращению производства товаров;

- 5) отказу от заключения договоров с определенными продавцами либо покупателями (заказчиками).

## Антиконкурентные соглашения (4)

Запрещаются вертикальные соглашения между хозяйствующими субъектами, если:

Запрещаются вертикальные отношения между хозяйствующими субъектами, если такие соглашения приводят или могут привести к установлению цены перепродажи товара

- такие соглашения регулируют цену при перепродаже товара (установление фиксированной цены), за исключением случая, когда продавец устанавливает для покупателя максимальную цену перепродажи товара;
- таким соглашением предусмотрено обязательство покупателя не продавать товар конкурента продавца. Такой запрет не распространяется на соглашения об организации покупателем продажи товаров под товарным знаком либо иным средством индивидуализации продавца или производителя.

**NB! Понятие «соглашений об организации покупателем продажи товаров под товарным знаком либо иным средством индивидуализации продавца или производителя» не определено**

## Антиконкурентные соглашения (5)

Примеры иных антиконкурентных соглашений, запрещенных в Законе о конкуренции:

Запрещены соглашения которые приводят или могут привести к:

- 1) установления или поддержания дискриминирующих условий к равнозначным договорам с другими субъектами рынка, в том числе установления согласованных условий приобретения и (или) реализации товаров;
- 2) искажения итогов торгов, аукционов и конкурсов в результате нарушения установленного порядка их проведения, в том числе путем раздела по лотам;  
**NB! Сговор на торгах, при продаже на товарной бирже также может быть квалифицирован как антиконкурентные соглашения (пример: *Дело ТОО «Нурэнергосервис» против Комитета по защите конкуренции*)**
- 3) необоснованного ограничения или прекращения реализации товаров;
- 4) ограничения доступа на товарный рынок или устранения с него других субъектов рынка в качестве продавцов (поставщиков) определенных товаров или их покупателей;
- 5) заключения договоров при условии принятия контрагентами дополнительных обязательств, которые по своему содержанию или согласно обычаям делового оборота не касаются предмета этих договоров (необоснованных требований передачи финансовых средств и иного имущества, имущественных или неимущественных прав).

# Антиконкурентные соглашения (6)

## Исключения:

- вертикальные соглашения, являющиеся договорами концессии, комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга),
- если совокупная доля субъектов рынка на товарном рынке не превышает двадцати процентов.

***NB! Отсутствие четкой методики по определению доли на рынке.***

- соглашения внутри группы лиц;

***NB! Группа лиц - > 50% участия***

- соглашения об осуществлении прав интеллектуальной собственности;

***NB! Лицензионные соглашения?***

- если субъекты рынка докажут, что такие соглашения имеют или могут иметь своим результатом:

- 1) содействие совершенствованию производства (реализации) товаров или стимулированию технического (экономического) прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров производства сторон на мировом товарном рынке;
- 2) получение потребителями соразмерной части преимуществ (выгод), которые приобретаются соответствующими лицами от совершения таких действий.

***NB ! Помимо антиконкурентных соглашений сохранилась ответственность и за***

***антиконкурентные согласованные действия, где указанные исключения не применяются.***



# Практические вопросы применения положений об антиконкурентных соглашениях к дистрибьюторским соглашениям

# Дистрибьюторские соглашения (1)

Типичные положения дистрибьюторских соглашений:

– Ограничение по территории:

*«Дистрибьютор не имеет право реализовывать товар за границами Территории»*

**Ст. 10.1.3, 10.3.4 Закона «О конкуренции»**

– Ограничение по закупке товаров:

*«Дистрибьютор обязан закупать товары только у Продавца»*

**Ст. 10.1.3, 10.1.5, Ст. 10.2.2, Ст. 10.3.3, 10.3.4 Закона «О конкуренции»**

– Ограничение по продажам товара:

*«Дистрибьютор не имеет права реализовать товар иным дистрибьюторам Продавца»*

**Ст. 10.1.3, 10.1.5, Ст. 10.2.2, Ст. 10.3.3, 10.3.4 Закона «О конкуренции»**



## Дистрибьюторские соглашения (2)

Типичные положения дистрибьюторских соглашений:

– Ограничение по цене:

*«Дистрибьютор имеет право реализовать Товар в соответствии с ценовой политикой, определяемой Продавцом»*

**Ст. 10.1.1, 10.1.2. Ст. 10.2.1. Ст. 10.3.1, 10. 3.2 Закона «О конкуренции»**

– Эксклюзивность дистрибьютора

*«Дистрибьютор является эксклюзивным поставщиком Товара Продавца в пределах территории»*

**Ст. 10.1.3, 10.1.5. Ст. 10.3.3, 10.3.4 Закона «О конкуренции»**



# Вопросы?



# Спасибо за внимание!

**Александр Коробейников**

**Старший юрист**

**Baker & McKenzie - CIS, Limited**

**Samal Towers, 8 этаж**

**ул. Жолдасбекова, 97**

**Самал-2, 050051 Алматы**

**Республика Казахстан**

**Тел: +7 727 3300500**

**Факс: +7 727 2584000**

**[alexander.korobeinikov@bakermckenzie.com](mailto:alexander.korobeinikov@bakermckenzie.com)**

Baker & McKenzie International is a Swiss Verein with member law firms around the world. In accordance with the common terminology used in professional service organizations, reference to a “partner” means a person who is a partner, or equivalent, in such a law firm. Similarly, reference to an “office” means an office of any such law firm.