

**Vilniaus universiteto Teisės fakulteto
Tarptautinės ir ES teisės katedra**

Dalios Misiūnaitės
V kurso tarptautinės ir ES teisės
studijų atšakos studentės

Magistro darbas

**Susitarimai nekonkuruoti pagal Europos Bendrijos
konkurencijos teisę**

Vadovas: dr. Irmantas Norkus

Recenzentas: asist. Lauras Butkevičius

TURINYS

Ivadas.....	3
I. Vertikaliųjų susitarimų samprata ir požymiai.....	7
1. Vertikaliųjų susitarimų reguliavimas pagal EB konkurencijos teisę.....	7
2. Vertikaliųjų susitarimų samprata.....	10
2.1. Vertikaliųjų ir horizontaliųjų susitarimų atribojimas	11
2.2. Vertikalūs susitarimai tarp konkurentų.....	12
3. Vertikaliųjų susitarimų požymiai.....	13
3.1. Susitarimas, sudarytas tarp dviejų ūkio subjektų.....	14
3.1.1. Susitarimo samprata EB konkurencijos teisės prasme.....	14
3.1.2. Susitarimas, sudarytas tarp ūkio subjektų.....	16
3.2. Susitarimo šalys veikia skirtingame gamybos ar platinimo lygyje.....	17
3.3. Susitarimus sudaro sąlygos, susijusios su prekių ar paslaugų pirkimu, pardavimu ar perpardavimu	18
II. Įsipareigojimo nekonkuruoti samprata ir ekonominis poveikis.....	20
1. Įsipareigojimo nekonkuruoti sąvoka.....	20
1.1. <i>Single-branding</i> įsipareigojimais.....	24
2. Teigiamas įsipareigojimų nekonkuruoti poveikis.....	28
2.1. Nepagrįsto pasipelnymo problemos sprendimas.....	28
2.2. Sulaikymo problemos sprendimas.....	30
2.3. <i>Know-how</i> apsauga.....	31
3. Neigiamas įsipareigojimų nekonkuruoti poveikis.....	32
3.1. Konkurencijos tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių ribojimas.....	32
3.2. Rinkos uždarymas.....	33
3.3. Draudžiamų susitarimų sudarymo palengvinimas.....	36
III. EB Steigimo sutarties 81 straipsnio taikymo Įsipareigojimams nekonkuruoti ypatumai bei jų reguliavimas pagal LR Teisės normas.....	39
1. EB Steigimo sutarties 81 straipsnio taikymas įsipareigojimams nekonkuruoti.....	39
1.1. EB Steigimo sutarties 81 straipsnio tikslai.....	39
1.2. Įsipareigojimo nekonkuruoti vertinimas EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. kontekste.....	40

1.3. EB Steigimo sutarties 81 straipsnio 1 ir 3 dalių santykio problema.....	43
1.4. Išimties suteikimas įsipareigojimams nekonkuruoti.....	45
2. Įsipareigojimo nekonkuruoti reguliavimas pagal LR teisės normas.....	48
Išvados.....	54
Literatūros sąrašas.....	57
Santrauka.....	61
Summary.....	62

ĮVADAS

Vienas iš pagrindinių Europos Bendrijos (toliau – EB) tikslų yra sukūrimas vieningos rinkos kaip tam tikros produktyvaus ir nevaržomo ekonominio bendradarbiavimo erdvės tarp skirtingų valstybių narių ūkio subjektų, kurių veikla remtūsi laisva ir sąžininga konkurencija, vartotojų ir visos visuomenės gerovės užtikrinimu. Norint tai įgyvendinti, yra labai svarbu, kad EB teisės aktuose įtvirtintos nuostatos, pagal kurias vertintinas privačių ūkio subjektų veiklos teisėtumas, būtų tinkamai, nuosekliai bei aiškiai taikomos. Viena iš rinkoje veikiančių subjektų bendradarbiavimo formų yra vertikalių susitarimų sudarymas. Lyginant su horizontaliais susitarimais, EB, o ypač Lietuvos Respublikos (toliau – LR) konkurencijos teisėje, jiems buvo skiriama mažiau dėmesio ir jų poveikis konkurencijai nebuvo taip išsamiai analizuojamas.

Kita vertus, EB institucijos jau ankstyvojoje praktikoje pripažino, kad vertikalūs susitarimai gali turėti neigiamos įtakos prekybai tarp valstybių narių ir normaliam rinkos funkcionavimui. Šiuo požiūriu labai svarbi tiek EB, tiek LR konkurencijos teisės kontekste yra viena iš vertikalųjų susitarimų rūšių - susitarimai nekonkuruoti, kadangi, nepaisant teigiamo jų poveikio skatinant prekių ir paslaugų platinimo rinkoje efektyvumą, nesant tinkamos teisinės kontrolės, jie gali padaryti itin didelės žalos konkurencijos teisės saugomiems gėriams, kuri pasireiškia rinkos uždarymu, keliančiu grėsmę nevaržomai prekybai, taip pat ir tarp valstybių narių, bei konkurencijos tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių sumažinimu, galinčiu prieštarauti vartotojų interesams. Tačiau EB konkurencijos politika, institucijų praktika bei doktrina įsipareigojimų nekonkuruoti atžvilgiu dar nėra iki galo susiformavusi bei vieninga, todėl kelia nemažai praktinių problemų, o Lietuvoje šie klausimai tiek praktiniu, tiek teoriniu lygmeniu nagrinėjami labai nedaug, nepaisant to, kad yra ypač svarbūs sklandžios integracijos į EB bei tinkamo jos teisės normų taikymo kontekste.

Šio darbo objektas - EB konkurencijos teisės reguliuojami susitarimai nekonkuruoti.

Darbo tikslas yra išanalizuoti vertikalių susitarimų nekonkuruoti sampratą. Vertikalūs susitarimai yra sudaromi ūkio subjektų, veikiančių skirtinguose gamybos ar platinimo lygmenyse ir paprastai nekonkuruojančių tarpusavyje, nustatant sąlygas, susijusias su prekių ar paslaugų pirkimu, pardavimu ar perpardavimu. Tai yra esminiai aspektai, skiriantys juos nuo horizontalių susitarimų. Šiame darbe taip pat siekiama ištirti jų daromo poveikio

konkurencijai klausimą, reguliavimo ir vertinimo ypatumus bei tendencijas, remiantis EB teisės aktais bei institucijų praktika, taip pat išanalizuoti svarbiausius susitarimų nekonkuruoti reguliavimo LR klausimus.

Šis tikslas suponuoja konkrečius darbo uždavinius, skirtus jam pasiekti:

1. išanalizuoti vertikalių susitarimų sampratą, svarbiausius jų reguliavimo aspektus bei požymius;
2. ištirti įsipareigojimų nekonkuruoti sampratą bei ekonominį poveikį;
3. atlikti nekonkuravimo įsipareigojimo reguliavimo analizę pagal EB konkurencijos teisę;
4. ištirti įsipareigojimus nekonkuruoti reguliuojančius LR teisės aktus.

Iškelti uždaviniai sąlygoja darbo struktūrą. Darbą sudaro įvadas, dėstomoji dalis bei išvados. Dėstomoji dalis išskiriama į dar tris struktūrinės dalis. Pirmojoje dalyje „Vertikalaus susitarimo samprata“, siekiant išsamiai ištirti vertikalių įsipareigojimų nekonkuruoti sampratą, reguliavimą bei vertinimo praktiką, išanalizuota vertikaliųjų susitarimų samprata, pagrindiniai juos reglamentuojantys EB teisės aktai bei požymiai, kurie lemia apribojimų priskyrimą vertikaliųjų susitarimų kategorijai.

Antrojoje dalyje „Įsipareigojimo nekonkuruoti samprata ir ekonominis poveikis“ ištirta vertikalaus įsipareigojimo nekonkuruoti sąvoka, jo priskyrimo *single-branding* (vieno prekės ženklo) įsipareigojimų grupei bei santykio su kitais šios grupės įsipareigojimais klausimai bei teigiami ir neigiami nekonkuravimo įsipareigojimų ekonominio poveikio aspektai.

Trečiojoje darbo dalyje „EB Steigimo sutarties 81 straipsnio taikymo įsipareigojimams nekonkuruoti ypatumai bei jų reguliavimas pagal LR teisės normas“ išanalizuoti įsipareigojimų nekonkuruoti vertinimo EB Steigimo sutarties 81 straipsnio kontekste ypatumai, su ekonominiu nekonkuravimo įsipareigojimų vertinimu susijusios problemos, taip pat ištirtas susitarimų nekonkuruoti reguliavimo modelis nacionalinės LR teisės sistemoje.

Rengiant šį darbą, naudotasi analizės ir sintezės, taip pat loginiu, sisteminiu, teleologiniu bei lingvistiniu metodais.

Darbas parengtas vadovaujantis mokslinė ir mokymo literatūra, išleista lietuvių ir anglų kalbomis, taip pat EB bei Lietuvos Respublikos institucijų praktika bei teisės aktais.

Pagrindiniai moksliniai darbai, kuriais remiantis ištirtas įsipareigojimų nekonkuruoti reglamentavimas bei vertinimas, yra Alison Jones ir Brenda Suffrin knyga „EC Competition

Law“ (New York, 2007 m.) bei Richard Whish knyga „Competition law“ (5th edition, London, 2005 m.), kuriose, be kitų konkurencijos teisės klausimų, išsamiai aptariamos su EB Steigimo sutarties 81 str. nuostatų aiškinimu bei taikymu susijusios teorinės ir praktinės problemos. Frank Wijckmans, Filip Tuytschaever, ir Alain Vanderelst knyga „Vertical Agreements in EC Competition Law“ (Oxford, 2006) buvo naudinga, kadangi joje pateikiama detali vertikalųjų susitarimų ir atskirų jų tipų, taip pat ir išipareigojimų nekonkuruoti reguliavimo bei vertinimo analizė. Svarbus šaltinis buvo Daivio Švirino monografija „Vertikalųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje“ (Vilnius, 2004), kuri šio darbo kontekste yra reikšminga nekonkuravimo susitarimų reglamentavimo pagal LR konkurencijos teisės normas aspektu. Rengiant darbą taip pat remtasi Lennart Ritter ir W. David Braun „European Competition Law: a Practitioner’s Guide“ (Hague, 2004), Van Bael ir Bellis „Competition law of the European Community“ (Hague, 2005), C. Bellamy ir D. G. Child „EC law of competition“ (London, 2001) ir kitomis knygomis.

Svarbiausi darbe išanalizuoti norminiai teisės aktai yra EB Steigimo sutartis, Europos Komisijos reglamentas 2790/99 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms, Komisijos pranešimas dėl vertikalųjų apribojimų gairių, taip pat LR konkurencijos įstatymas. Buvo išnagrinėti svarbiausi EB Komisijos ir teismų sprendimai vertikalųjų susitarimų ir susitarimų nekonkuruoti praktinio vertinimo klausimais, pavyzdžiui, Europos Teisingumo Teismo 1966 m. sprendimas C-56/64 ir C-58/64, *Établissements Consten S.A.R.L. and Grundig-Verkaufs GMBH v Commission*, 1991 m. sprendimas C- 234/89, *Stergios Delimitis v. Henninger Bräu AG*, Europos Bendrijų Pirmosios instancijos teismo 2003 m. sprendimas byloje T-65/98 *Van den Bergh Foods Ltd v Commission* bei, Europos Bendrijų Komisijos 1993 m. sprendimas byloje L-183/1 *Schöller Lebensmittel GmbH ' Co. KG*, taip pat LR Konkurencijos tarybos 2001 m. nutarimas Nr. 8/b *Dėl AB „Mažeikių nafta“ ir naftos produktais prekiaujančių ūkio subjektų veiksmų atitikimo konkurencijos įstatymo 5 straipsnio reikalavimus* bei 2005 m. nutarimas Nr. 2S-16 *Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 5 ir 9 straipsniams ir Europos Bendrijos steigimo sutarties 82 straipsniui*.

Vilniaus universiteto Tarptautinės ir ES teisės katedroje 2005-2007 m. buvo rašyti magistro darbai susitarimų nekonkuruoti pagal EB konkurencijos teisę tema. Viename iš jų autorius išnagrinėjo susitarimus nekonkuruoti ūkio subjektų koncentracijų kontekste, kitame išipareigojimams nekonkuruoti ištirti vertikaliojo aspektu. Tačiau šio darbo objektas, lyginant su ankstesniais, yra originalus tuo, kad skiriama daug dėmesio vertikalųjų susitarimų

bendram įvertinimui, jų sampratos išanalizavimui, apibrėžiama nekonkuravimo susitarimų sąvoka bei santykis su kitais *single-branding* grupės įsipareigojimais. Detaliai ištiriamas įsipareigojimų nekonkuruoti ekonominis poveikis, EB Steigimo sutarties 81 str. taikymo jiems bei LR teisinio reguliavimo ypatumai.

I. VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ SAMPRATA IR POŽYMAI

Kaip nurodyta įvade, šis darbas skirtas išnagrinėti esminiams vertikaliųjų įsipareigojimų nekonkuruoti reguliavimo bei vertinimo aspektams pagal EB konkurencijos teisę. Siekiant, kad tai būtų padaryta išsamiai, būtina pirmiausia pateikti vertikalaus susitarimo sampratą.

1. Vertikaliųjų susitarimų reguliavimas pagal EB konkurencijos teisę

Susitarimas yra viena iš EB Steigimo sutarties¹ 81 str. nurodytų trijų bendradarbiavimo formų, kartu su ūkio subjektų asociacijų sprendimais bei suderintais veiksmais. Doktrinoje išskiriama susitarimo sąvoka plačiąja ir siaurąja prasme. Pirmuoju atveju susitarimas apima visas tris EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. nurodytas subjektų bendradarbiavimo formas, o antruoju – tik susitarimus². Šiame darbe bus laikomasi pastarosios pozicijos.

Ilgą laiką EB konkurencijos teisėje vertikalūs susitarimai buvo vertinami itin griežtai, ypač dėl potencialaus teritorinių rinkos barjerų sudarymo ir palaikymo, nacionalinių rinkų izoliacijos bei kainų skirtumų sudarymo valstybėse narėse. Panaikinus valstybių narių vyriausybių kuriamus ribojimus, tokius kaip muitai ir kvotos, buvo svarbu užkirsti kelią individualiems konkurencijos ribojimams EB, galintiems kelti grėsmę vieningos rinkos sukūrimo tikslams. Tačiau reikėjo atsižvelgti ir į būtinybę užtikrinti gamintojams ir platintojams tam tikrą saugumo ir teisinio tikrumo lygį investuojant į naujus produktus arba pristatant savo prekes ar paslaugas kitų valstybių narių rinkoms. Buvo reikalaujama, kad susitarimai užtikrintų bent minimalią paralelinės prekybos galimybę³.

Europos Komisija (toliau - Komisija) praktikoje laikėsi plataus požiūrio į tai, kas sudarė konkurencijos ribojimus EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. prasme, tačiau labai detalai ir griežtai vertino susitarimus EB Sutarties 81 str. 3 d. taikymo klausimu. Buvo pripažįstama, dažnai iš esmės net neanalizuojant susitarimų poveikio konkurencijai, kad šalių ekonominės veiksmų laisvės ribojimas prilygsta konkurencijos ribojimui.

¹ Konsoliduota Europos Bendrijos Steigimo sutartis. Valstybės žinios. 2004. Nr. 2-2.

² ŠVIRINAS, Daivis. *Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje*. Vilnius, 2004, p. 27-28.

³ SLOT, Piet Jan; and JOHNSON, Angus. *An introduction to Competition Law*. Oxford, 2006, p. 98.

Apie konkrečius vertikalius susitarimus reguliuojančius teisės aktus kalbėti turi būti pradedama nuo EB Steigimo sutarties, kuri yra pirminis vertikalių susitarimų reguliavimo šaltinis EB teisėje. Svarbiausia šiame kontekste yra 81 straipsnio 1 dalis, įtvirtinanti kriterijus, pagal kuriuos tam tikri įmonių susitarimai yra pripažintini nesuderinamais su bendrąja rinka bei draudžiamais ir, remiantis 81 str. 2 d., savaime yra niekiniai. EB Steigimo sutarties 3 dalis nustato sąlygas, kurias atitinkantiems susitarimams taikoma išimtis iš 1 dalyje nustatyto draudimo.

Dėl EB Steigimo sutarties 81 str. taikymo vertikaliems susitarimams, Europos Teisingumo teismas (toliau – ETT) byloje *Consten and Grundig v. Commission* pripažino, kad jiems šis straipsnis gali būti taikomas taip pat, kaip ir horizontaliems susitarimams. Teismo nuomone, minėto straipsnio nuostatų analizė nesuteikia pagrindo teigti, jog egzistuoja koks nors ekonominė šalių padėtimi paremtas skirtumas tarp vertikalių ir horizontalių susitarimų straipsnio taikymo prasme. EB Sutarties 81 str. netaikymas vertikaliems susitarimams negalėtų būti pagrįstas remiantis vien tuo, kad šalys nekonkuruoja tarpusavyje. Vertikalūs susitarimai gali turėti įtakos prekybai tarp valstybių narių ir jų tikslas ar poveikis gali būti konkurencijos ribojimas arba iškreipimas. Būtent tai draudžia 81 straipsnio 1 dalis⁴.

Vertikaliems susitarimams taip pat gali būti taikomas EB Steigimo sutarties 82 str., uždraudžiantis piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi. Esminis skirtumas tarp šio ir 81 straipsnio taikymo vertikaliems susitarimams yra tai, kad, nustačius pastarojo straipsnio pažeidimą, kaltomis pripažįstamos abi (visos) šalys, kadangi pažeidimą lemia jau pats draudžiamo susitarimo sudarymas. 82 str. taikymo atveju, konkurencijos teisės normas pažeidusia laikoma dominuojančią padėtį rinkoje užimanti šalis, kadangi baudžiami yra būtent vienašaliai veiksmai. Akivaizdžiausias atvejis, kai vertikalus susitarimas pažeidžia EB Steigimo sutarties 82 str., yra įtvirtinimas pareigos įsigyti tam tikru prekės ženklu pažymėtas prekes ar paslaugas tik iš dominuojančią padėtį užimančio tiekėjo. Įsipareigojimais nekonkuruoti, dominuojančios įmonės primetami pirkėjams, turi būti objektyviai pateisinami 82 str. kontekste⁵.

1996 m. Komisija parengė Žaliąją knygą dėl EB konkurencijos politikos vertikalių apribojimų atžvilgiu, kuria buvo siekiama plėtoti racionalesnį požiūrį į juos. Tam pasiekti buvo pasiūlyti keli variantai: egzistuojančios sistemos išlaikymas, jos padarymas lankstesne išimčių

⁴ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-56/64 ir C-58/64, *Établissements Consten S.A.R.L. and Grundig-Verkaufs GMBH v Commission*. (1966), ECR 299.

⁵ WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005, p. 93.

taikymo prasme, maksimalios subjekto rinkos dalies norint taikyti išimties reglamentą nustatymas, rinkos dalies ribos, kurios nesiekiančių subjektų sudaryti susitarimai laikomi nepavojingais konkurencijos teisės prasme, nustatymas bei egzistuojančios išimčių sistemos keitimas. Dar viena galimybė buvo realistiškesnio, platesne ekonomine analize pagrįsto požiūrio į EB sutarties 81 str. 1 d. suformavimas⁶.

Šią tikslą savo Gairėse dėl vertikalųjų apribojimų⁷, paskelbtose 2000 m., deklaravo Komisija, nurodydama, kad bus laikomasi ekonominio požiūrio ir EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. bus taikoma tam tikrą rinkos galią turinčių subjektų susitarimams, kai konkurencija tarp prekių su skirtingais prekių ženklais gali būti nepakankama. Šiame teisės akte buvo išdėstytas Komisijos požiūris į vertikalios apribojimus ir atskirus jų tipus bei pastarųjų vertinimo metodologija⁸.

Europos Tarybai reglamentu 1215/99⁹ išplėtus Komisijos galias teisinio reguliavimo srityje, pastaroji priėmė reglamentą 2790/1999 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalios susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms¹⁰ (toliau – Bendrosios išimties reglamentas), kuriuo pakeisti trys reglamentai, numatę išimtis tam tikriems išimtinio platinimo¹¹, išimtinio pirkimo¹² bei franšizės¹³ susitarimams. Naujasis reglamentas nustatė bendrus kriterijus vertikalios apribojimams, pagal kuriuos daugiau dėmesio skiriama subjektų rinkos galiai.

Kaip svarbūs tam tikrus vertikalios susitarimų reguliavimo aspektus įtvirtinantys teisės aktai taip pat paminėtini:

- Komisijos pranešimas dėl nedidelės svarbos susitarimų, kurie nežymiai riboja konkurenciją pagal EB Steigimo sutarties 81 straipsnio 1 dalį (*de minimis*)¹⁴, nustatantis sąlygas, pagal kurias vertikalūs susitarimai gali būti vertinami kaip

⁶ WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005, p. 93, 99.

⁷ 2000 m. spalio 13 d. Komisijos pranešimas (EB) Nr. 2000/C 291/01 dėl vertikalios apribojimų gairių.

⁸ Bellamy, C; and Child, D. G. *EC law of competition*. London, 2001. P. 497.

⁹ 1999 m. birželio 10 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1215/1999, iš dalies keičiantis Reglamentą Nr. 19/65/EEB dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikroms susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims.

¹⁰ 1999 m. gruodžio 22 d. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalios susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms.

¹¹ Commission Regulation (EEC) No 1983/83 of 22 June 1983 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of exclusive distribution agreements.

¹² Commission Regulation (EEC) No 1984/83 of 22 June 1983 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of exclusive purchasing agreements.

¹³ Commission Regulation (EEC) No 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of franchise agreements.

¹⁴ 2000 m. gruodžio 22 d. Komisijos pranešimas (EB) Nr. 2001/C 368/07 dėl nedidelės svarbos susitarimų, kurie nežymiai riboja konkurenciją pagal Europos Bendrijos steigimo sutarties 81 straipsnio 1 dalį (*de minimis*).

- neturintys žymaus poveikio konkurencijai ir todėl nepatenkantys į EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. reguliavimo sferą;
- 2002 m. gruodžio 16 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo, įdiegiantis tiesiogiai taikomą išimčių sistemą, nacionalinėms konkurencijos institucijoms ir teismams suteikiant tam tikrus papildomus įgaliojimus taikyti EB Steigimo sutartį;
 - 2002 m. liepos 31 d. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 1400/2002 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalinių susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims motorinių transporto priemonių sektoriuje;
 - 2004 m. balandžio 7 d. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 772/2004 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo technologijų perdavimo susitarimų kategorijoms.

2. Vertikalinių susitarimų samprata

Galima išskirti kelis prekių ir paslaugų platinimo rinkoje būdus. Ūkio subjektas, gaminantis prekes ar teikiantis paslaugas, gali pats jas platinti arba sukurti platinimo sistemą, kurią kontroliuoti. Tokia situacija vadinama vertikalia integracija. Tai, pavyzdžiui, dukterinės įmonės įkūrimas, kad pastaroji platintų ją įkūrusio gamintojo prekes, arba perėmimas tam tikrų jau egzistuojančių platinimo tinklų. Susitarimai tarp tokios grupės ūkio subjektų ir trečiųjų šalių turėtų būti vertinami kaip vertikalūs susitarimai, reguliuojami EB konkurencijos teisės.

Prekės ir paslaugos taip pat platinamos sudarant vertikalinius susitarimus tarp nepriklausomų ūkio subjektų. Vienas iš šio būdo privalumų minėtų variantų atžvilgiu yra tai, jog nepriklausomas platinimu užsiimantis ūkio subjektas geriau išmano su rinkos situacija bei klientų aptarnavimu susijusius klausimus, be to, gamintojui nereikia papildomai investuoti į platinimo infrastruktūros sukūrimą ir veiklą. Kita vertus, nustatant vertikalinius ribojimus, rizikuojama, kad jie bus pripažinti pažeidžiančiais konkurencijos teisės normas. Dėl nevienareikšmiško ir permainingo EB konkurencijos teisės institucijų požiūrio į vertikaliosios susitarimus, kyla teisinio tikrumo ir ūkio subjektų teisėtų lūkesčių apsaugos problemų.

Vertikalieji susitarimai yra tokie, kurie sudaromi vieno ar kelių tarpusavyje dažniausiai nekonkuruojančių subjektų - prekių ir paslaugų tiekėjų ir įgijėjų (platintojų,

perpardavinėtoju), veikiančių skirtinguose gamybos ar platinimo lygmenyse. Tokie susitarimai, nepaisant jų ekonominio efektyvumo, esant tam tikroms sąlygoms, gali varžyti, riboti ar iškraipyti konkurenciją tarp vienos ar visų susitarimo šalių ir trečiųjų asmenų¹⁵.

Vertikalaus susitarimo norminė sąvoka pateikiama Bendrosios išimties reglamento 2 straipsnyje. Ji yra analogiška įtvirtintai Europos Tarybos reglamente 1215/99. Pagal Bendrosios išimties reglamentą, vertikalus susitarimas - tai susitarimas ar suderinti veiksmai tarp dviejų ar daugiau ūkio subjektų, kurių kiekvienas, vykdydamas susitarimo sąlygas, veikia skirtingame gamybos ar platinimo grandinės lygyje, ir kurie yra susiję su sąlygomis, suteikiančiomis galimybę šalims pirkti, parduoti ar perparduoti tam tikras prekes ar paslaugas.

2.1. Vertikalių ir horizontalių susitarimų atribojimas

Horizontalūs susitarimai – tai vienas iš dviejų pagrindinių konkurencijos teisėje išskiriamų susitarimų tipų. Esminis horizontalių ir vertikalių susitarimų atskyrimo kriterijus yra šalių santykis, padėtis viena kitos atžvilgiu. Horizontalūs susitarimai yra sudaromi tarp ūkio subjektų, veikiančių tame pačiame gamybos ar prekybos lygyje konkretaus susitarimo atžvilgiu, pavyzdžiui, tarp dviejų gamintojų ar dviejų platintojų.

Horizontalūs susitarimai iš esmės laikomi labiau prieštaraujančiais laisvai konkurencijai, nes dažniausiai sudaromi tarpusavyje realiai ar potencialiai konkuruojančių ūkio subjektų, kurie nustato savo veiklos apribojimus arba, bendradarbiaudami ar keisdami informaciją, silpnina tarpusavio konkurenciją. Tuo tarpu vertikalūs susitarimai riboja konkurenciją tarp vienos iš šalių ir trečiųjų asmenų. Dažnai horizontaliais susitarimais siekiama padalyti rinką nacionaliniu pagrindu, pažeidžiant vieną iš esminių EB tikslų – vieningos rinkos sukūrimo¹⁶.

Sudarydami horizontalius susitarimus, pavyzdžiui, dėl kainų fiksavimo arba gamybos apimtys ribojimo, ūkio subjektai derina, sujungia savo rinkos galias savo naudai. Tai yra, vieno subjekto rinkos galia gali būti naudinga jo konkurentams.

Sudarant vertikalius susitarimus, rinkos galiomis nėra bendrai naudojamasi. Jie potencialiai riboja konkurenciją tada, kai ūkio subjektas, kuris nustato vertikalų apribojimą (pavyzdžiui, gamintojas tiekėjų atžvilgiu), turi tam tikrą rinkos galią. Šiuo atveju tiekėjų arba

¹⁵ ALBORS-LLORENS, Albertina. *EC Competition Law and Policy*. Cullompton (Devon), 2002, p. 20-21.

¹⁶ Ten pat, p. 21-22.

gamintojų rinkose esančio ūkio subjekto rinkos galios panaudojimas daro įtaką kito ūkio subjekto produkcijos paklausai. Šalys, priešingai nei horizontalų susitarimą sudarę subjektai, dažniausiai stengiasi sukliudyti vienos kitoms pasinaudoti rinkos galia¹⁷.

Susitarimas gali turėti ir vertikalų, ir horizontalų bruožų. Pavyzdžiui, platintojai gali susidaryti slaptą susitarimą dėl perpardavimo kainų palaikymo tiesiogiai arba netiesiogiai, su tiekėjo tarpininku. Tokiu atveju svarbu, ar vertikalūs kainų nustatymo susitarimas tiekėjo sudaromas su kiekvienu platintoju atskirai, ar bendras tiekėjo ir platintojų susitarimas. Pastaruoju atveju, susitarimas turi horizontalų elementą ir ribojimas gali tapti rimtesniu konkurencijos teisės pažeidimu¹⁸.

2.2. Vertikalūs susitarimai tarp konkurentų

Konkuruojantys ūkio subjektai apibrėžiami kaip esami ar potencialūs tiekėjai prekių ar paslaugų, kurios, pirkėjo požiūriu, yra pakeičiamos susitarime nurodytų prekių ir paslaugų atžvilgiu. Kitaip tariant, tai yra esami ar potencialūs tiekėjai toje pačioje produktų rinkoje, neatsižvelgiant į geografinę rinką. Ūkio subjektas laikytinas potencialiu konkurentu, jei jis galėtų per vienerius metus perimti būtinas investicijas ir aprūpinti rinką pakeičiamais produktais¹⁹. Tokiems susitarimams paprastai netaikomas Bendrosios išimties reglamentas. Pirmiausia jie turi būti analizuojami pagal Komisijos gaires dėl horizontalių susitarimų, o paskui vertikalūs susitarimų aspektai gali būti peržiūrėti remiantis vertikalų susitarimų gairėmis.

Bendrosios išimties reglamentas vis dėlto taikomas tam tikriems neabipusiems vertikaliniams susitarimams, sudarytiems konkuruojančių ūkio subjektų. Tai susitarimai, pagal kuriuos:

1. pirkėjas yra smulkus ūkio subjektas, t.y., toks, kurio apyvarta neviršija 100 milijonų eurų;
2. tiekėjas ir pirkėjas konkuruoja platinimo srityje, bet pirkėjas nėra konkuruojantis gamintojas;
3. tiekėjas ir pirkėjas konkuruoja teikdami paslaugas, tačiau pirkėjas neteikia konkuruojančių paslaugų tuo lygiu, kuriuo perka paslaugas iš tiekėjo. Pavyzdžiui,

¹⁷ 2000 m. spalio 13 d. Komisijos pranešimas (EB) Nr. 2000/C 291/01 dėl vertikalinių apribojimų gairių. 100, 101 dalys.

¹⁸ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 170.

¹⁹ VAN BAEL; and BELLIS. *Competition law of the European Community*. Hague, 2005, p. 219-220.

kompiuterio mikroschemų tiekėjas jas gamina ir pats jomis prekiauja. Prekybos lygiu jis konkuruoja su vienu iš savo mikroschemų pirkėjų. Bendrosios išimties reglamentas vis tiek yra taikomas, jei pirkėjas pats negamina konkuruojančių mikroschemų, net jei jis ir yra potencialus jų gamintojas. Abipusių susitarimų atžvilgiu reglamentas netaikomas²⁰.

Apibendrinant pabrėžtina, kad vertikalūs susitarimai, remiantis tiek EB konkurencijos teisės aktais, tiek EB institucijų praktika bei doktrinoje pateiktomis mokslininkų nuomonėmis, nepaisant teigiamų poveikio konkurencijai bendrojoje rinkoje aspektų, gali sukelti rimtų kliūčių vieningos rinkos kūrimui bei laisvai konkurencijai tarp skirtingų valstybių narių ūkio subjektų. Išanalizavus pagrindinius vertikalių susitarimų teisinį statusą reguliuojančius EB teisės aktus, pastebėtina, kad kartais vertikalių susitarimų vertinimas gali būti painus bei ne visada efektyvus, ypač jei atliekamas nesiremiant ekonominiu požiūriu į konkrečius apribojimus. Toks vertikalių susitarimų reguliavimas EB kelia sunkumų ir patiems ūkio subjektams, suinteresuotiems galimybe įvertinti, ar, sudarydami konkretų susitarimą, jie nepažeidžia konkurencijos teisės normų.

3. Vertikalių susitarimų požymiai

Bendrosios išimties reglamente pateiktą vertikalaus susitarimo sąvoką galima išskaidyti į tris elementus (požymius):

1. tai susitarimas, sudarytas tarp dviejų ūkio subjektų, kurie nekonkuruoja vienas su kitu;
2. susitarimo šalys turi būti skirtingame gamybos ar platinimo lygyje veikiančios ūkio subjektai;
3. susitarimus sudaro sąlygos, susijusios su prekių ar paslaugų pirkimu, pardavimu ar perpardavimu.

²⁰ 1999 m. gruodžio 22 d. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms.

3.1. Susitarimas, sudarytas tarp dviejų ūkio subjektų

Draudžiamo susitarimo bei ūkio subjekto sąvokų EB Steigimo sutartis nepateikia, tačiau tai yra daroma antrinių teisės aktų lygiu, ETT, Pirmosios instancijos teismas (toliau – PIT) bei Komisija savo sprendimuose taip pat atskleidžia įvairius vertikalių susitarimų apibrėžimo ir vertinimo aspektus.

3.1.1. Susitarimo samprata EB konkurencijos teisės prasme

Kalbant apie vertikalių susitarimų *formą*, akivaizdžiausias susitarimo pavyzdys yra rašytinės sutartys. Tačiau ETT pripažįsta ir gerokai mažiau formalizuotas bendradarbiavimo formas:

- *džentelmeniški susitarimai*. ETT byloje *ACF Chemiefarma NV v Commission* nurodė, kad EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. draudžiami susitarimai gali apimti džentelmeniškus susitarimus, jei pastarieji atitinka kitas minėtame straipsnyje įtvirtintas sąlygas ir išreiškia suderintą šalių valią bei ketinimą jų laikytis²¹;
- *žodiniai susitarimai*. Byloje *Tepea BV v Commission* ETT pripažino, kad abipusiai įpareigojantys du ūkio subjektus žodiniai susitarimai laikytini susitarimais 81 str. 1 d. prasme²²;
- „*nebylus bendradarbiavimas*“. Byloje *Sandoz prodotti farmaceutici SpA v Commission* tiekėjo savo klientams išsiuntinėtose sąskaitose faktūrose įrašytus žodžius „eksportas draudžiamas“ ETT įvertino kaip susitarimą, patenkantį į EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. reguliavimo sferą, kadangi tai vyko komercinių santykių, įformintų pagrindinėmis sutartimis, kontekste ir klientai vėliau vykdė tokius nebyliai prisiimtus įsipareigojimus²³;
- *susitarimai, kurie sukelia pasekmes net ir pasibaigus jų galiojimui*. Byloje *SA Binon & Cie v SA Agence et messageries de la presse*²⁴ ETT išaiškino, kad EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. būtų taikoma ir tokiose situacijose, kai tam tikras suderintas ūkio

²¹ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-41/69 *ACF Chemiefarma NV v Commission*, (1970), ECR-661.

²² Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-28/77 *Tepea BV v Commission*, (1978), ECR-1391.

²³ ALBORS-LLORENS, Albertina. *EC Competition Law and Policy*. Cullompton (Devon), 2002, p. 20.

²⁴ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-243/83 *SA Binon & Cie v SA Agence et messageries de la presse* (1985), ECR-2015.

subjektų elgesys būtų tęsiamas pasibaigus anksčiau jų sudaryto susitarimo galiojimui ir nesudarius naujo. Svarbiausias susitarimo vertinimo kriterijus yra ne jo galiojimas, forma ar šalių pripažinimas, kad yra jo saistomos, o poveikis ekonomikai.

Taip pat paminėtina, kad, pagal ETT praktiką, susiję susitarimai gali būti traktuojami kaip vienas. Sąlyginis ar dalinis susitarimas derybų metu, vieno asmens sudarytos ir kitų pripažintos gairės, cirkuliarai ir įspėjimai gali būti vertintini kaip susitarimai EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. prasme²⁵.

Akivaizdu, kad susitarimo sąvoka neabejotinai apima tiek galiojančias sutartis, tiek teisiškai neprivalomus susitarimus, tokius kaip faktinis bendradarbiavimas (tam tikra susiklosčiusi praktika) ar džentelmeniški susitarimai. Vertinant susitarimo egzistavimo faktą, nėra tikrinama, ar buvo numatytos kokios nors priverstinio įvykdymo sąlygos. Suderintos šalių valios kriterijus traktuojamas plačiai. Vieno iš subjektų valios sudaryti susitarimą nebuvimas ar prievartos panaudojimas nepanaikina galimo konkurencijos teisės pažeidimo fakto, tačiau gali būti pagrindas Komisijai sumažinti baudą ar neskirti jos arba apskritai nepradėti tyrimo²⁶.

Dėl tokio plataus susitarimų vertinimo kyla susitarimo ir suderintų veiksmų atskyrimo problema. Pati EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. formuluotė, aiškinant lingvistiškai, nesuteikia pagrindo teigti, jog tai yra tapačios sąvokos. Komisija yra konstatavusi, kad jos yra konceptualiai skirtingos. Tačiau teisinių atskyrimo kriterijų taip pat sunku rasti. Praktikoje pasitaikė atvejų, kai Komisija, konstatavusi suderintų veiksmų buvimo faktą, toliau nevertino, ar pastarieji priskirtini aiškiai išreikštam ar nebyliam susitarimui. Kai kuriuose sprendimuose Komisija nustatė, kad įmonių bendradarbiavimas prilygsta susitarimui *arba* suderintiems veiksmams, tačiau šios išvados nekonkretizavo. PIT bei ETT savo jurisprudencijoje tokią Komisijos poziciją pripažino teisėta, kai įmonių elgesys turėjo tiek susitarimo, tiek suderintų veiksmų bruožų, esant sudėtingam bei ilgalaikiam konkurencijos teisės normų pažeidimui²⁷.

Didžiosios Britanijos Kembridžo universiteto profesorius Okeoghene Odudu teigia, kad nustatyti įmonių bendradarbiavimo tikslai susitarimų ir suderintų veiksmų atžvilgiu yra tokie patys, tačiau jų buvimas įrodinėjamas skirtingomis priemonėmis. Apibrėždamas susitarimų bei suderintų veiksmų santykį, profesorius nurodo, kad bendri įmonių ketinimai

²⁵ WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005, p. 92-93.

²⁶ WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005, p. 93.

²⁷ Ten pat. P. 94-95.

susitarime yra išreiškiami taip, jog sudaro pagrindą atsirasti tam tikroms, taip pat ir teisinėms, šalių pareigoms, tuo tarpu ketinimai suderintų veiksmų atveju nėra taip konkrečiai išreikšti. Jei šalys ketina apriboti konkurenciją, net nesant teisinę ar moralinę pareigą sukuriančio susitarimo, jų elgesys gali būti įvertintas kaip suderinti veiksmai.

Darytina išvada, jog, vertinant ūkio subjektų elgesį 81 str. kontekste, yra svarbiau nustatyti, ar jis buvo suderintas, ar ne. Kai kurie autoriai mano, jog suderintų veiksmų kategorija į EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. buvo įtraukta siekiant išvengti grynai teisinio termino „susitarimas“ interpretavimo, kuris neapimtų daugelio kategorijų galimai konkurenciją pažeidžiančių veiksmų²⁸.

Kalbant apie susitarimų bei įmonių asociacijų sprendimų santykį, pasakytina, kad EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. taikytina asociacijų, kurios neturi juridinio asmens statuso, sprendimams, net jei tokiu atveju ji netaikytina asociacijų susitarimams. Jei asociacija turi juridinio asmens statusą, jos ir kitos įmonės elgesys gali būti priskirtas susitarimų, patenkančių į EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. reguliavimo sferą, kategorijai. Prekybos asociacijos įsteigimas laikytinas susitarimu EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. prasme. Susitarimas, kurio viena iš šalių yra asociacija, gali būti pripažintas jos narių sudarytu susitarimu²⁹.

3.1.2. Susitarimas, sudarytas tarp ūkio subjektų

Dar vienas labai svarbus susitarimo elementas yra jo *šalys*. Tai turi būti du ar daugiau nepriklausomų ūkio subjektų. Subjektas, kuris vykdo ekonominę veiklą ir yra pajėgus atsakyti už savo veiksmus, EB institucijų pripažįstamas ūkio subjektu. Šiuo atveju reikšmės neturi jo teisinis statusas ar forma. Tai gali būti partnerystės ir kompanijos, žemės ūkio kooperatyvai, prekybos asociacijos ir t.t. Taip pat kvalifikavimui nėra svarbus ekonominio tikslo neturėjimas, jei tik subjektas vykdo komercinę veiklą. Savarankiškai ekonominę veiklą vykdančias fizinis asmuo taip pat yra laikomas ūkio subjektu konkurencijos teisės prasme.

Toks ūkio subjekto apibrėžimas leidžia padaryti išvadą, kad EB konkurencijos teisėje yra laikomasi ekonominės ūkio subjekto koncepcijos. Kaip pavyzdį galima nurodyti ETT

²⁸ CALVANI, Terry. The boundaries of EC competition law: the scope of article 81. *The antitrust bulletin*. Winter 2006, vol. 51, no. 4.

²⁹ WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005, p. 93, 99.

sprendimą byloje *Klaus Höfner and Fritz Elser v. Macrotron GmbH*³⁰, kurioje teismas ūkio subjektu pripažino įdarbinimo agentūrą, kadangi taip, konkurencijos teisės prasme, turi būti vertinamas kiekvienas subjektas, vykdamas ekonominę veiklą, nepaisant teisinio statuso ar finansavimo šaltinio.

Ūkio subjekto sąvoka dažniausiai neapima susitarimų, kurie sudaromi ekonominio savarankiškumo neturinčių subjektų:

- samdomų darbuotojų, veikiančių samdančių asmenų lėšomis, nurodymu bei interesais;
- prekybos agentų, kurie sudaro susitarimus atstovaujamojo sąskaita, interesais bei rizika, taigi veikia tam tikros vieningos ekonominės struktūros viduje. Prekybos agentų funkcija tokiu atveju yra derybos ir sutarčių juos samdančio ūkio subjekto vardu sudarymas. Taigi toks teisinių santykių modelis taip pat neatitinka ūkio subjektų savarankiškumo kriterijaus, kuris, kartu su kitais, lemia EB Steigimo sutarties 81 str. taikymą³¹;
- vieną ekonominį junginį sudarančių subjektų, pavyzdžiui, patronuojančių bei joms pavaldžių dukterinių įmonių, kurios neturi sprendimų priėmimo laisvės. Subjektų savarankiškumas civilinės teisės prasme neturi reikšmės³².

Vertikalaus susitarimo sąvoka neapima susitarimų su galutiniais vartotojais, jie nepatenka ir į EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. taikymo sferą, nes neatitinka ūkio subjektų ekonominio savarankiškumo sąlygos.

3.2. Susitarimo šalys veikia skirtingame gamybos ar platinimo lygyje

Susitarimo šalys turi veikti skirtingame gamybos ar platinimo lygyje, tai yra, jos gali būti potencialios konkurentės, tačiau svarbu, kad šiuo konkrečiu atveju, - susitarimo tikslais, - atitiktų nekonkuravimo viena su kita reikalavimą. Kitaip tariant, susitarimas laikomas vertikaliu ir tais atvejais, kai šalys vykdo tą pačią ekonominę funkciją, jei kiekviena susitarimo šalis veikia pasroviui ar prieš srovę kitos šalies atžvilgiu susitarimo kontekste. Pavyzdžiui, dviejų gamintojų susitarimas gali būti laikomas vertikaliu, jei pirkėjas naudoja iš tiekėjo įsigytas prekes savo produktų gamybai. Platinimo susitarimas laikomas vertikaliu, jei

³⁰ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-41/90 *Klaus Höfner and Fritz Elser v Macrotron GmbH* (1991) ECR I-1979.

³¹ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2001, p. 481.

³² WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005, p. 81-87.

konkurentai platina vienas kito prekes, tarp jų susiklosto horizontalūs santykiai³³. Susitarimas tarp dviejų perpardavinėtojų taip pat atitiks numatytas sąlygas, jei vienas veiks kaip didmenininkas, o kitas – kaip mažmenininkas³⁴. Susitarimas nėra vertikalus, jei sudarytas tarp trijų ar daugiau subjektų, iš kurių mažiausiai du veikia tame pačiame gamybos ar platinimo grandinės lygyje.

Teigiant, kad du tuo pačiu lygiu veikiantys ir tarpusavyje konkuruojantys subjektai apskritai negalėtų sudaryti vertikalios susitarimo, sąvokos taikymo sfera būtų nepagrįstai susiaurinta. Tačiau taip pat svarbu įvertinti riziką, kad tokiu būdu gali būti bandoma maskuoti tam tikrų horizontalių susitarimų sudarymą³⁵.

3.3. Susitarimus sudaro sąlygos, susijusios su prekių ar paslaugų pirkimu, pardavimu ar perpardavimu

Į Bendrosios išimties reglamente pateiktą vertikalios susitarimų sąvoką patenka susitarimai, kurie apibrėžia tiekėjo tiekiamų prekių ar teikiamų paslaugų pirkimo, pardavimo ar perpardavimo sąlygas, taip pat pirkėjo prekių ar paslaugų, į kurias yra inkorporuotos tiekėjo prekės ar paslaugos, pardavimo sąlygas. Iš esmės ši sąvoka apima tiekimo ir platinimo susitarimus, kurių objektas yra tiek prekės, tiek paslaugos, tarpinės ar galutinės. Sąvoka neapima nuomos susitarimų, tačiau į ją patenka susitarimai dėl prekių ir paslaugų, skirtų nuomoti tretiesiems asmenims³⁶.

Apskritai, Bendrosios Išimties reglamentas neapima apribojimų ar įpareigojimų, nesusijusių su pirkimo, pardavimo ar perpardavimo sąlygomis, pavyzdžiui, apribojimo, trukdančio susitarimo šalims vykdyti nepriklausomus mokslinius tyrimus ir taikomąją veiklą, kuriuos šalys šiaip jau gali įtraukti į vertikalųjį susitarimą³⁷. Susitarimai dėl licencijavimo bei intelektinės nuosavybės ar gretutinių teisių perdavimo ar naudojimo, pavyzdžiui, dėl minėtų teisių suteikimo gamybos tikslais, iš esmės nėra laikomi vertikaliais Reglamento prasme, tačiau šis principas negalioja, jei nuostatos dėl minėtų objektų yra:

³³ 2000 m. spalio 13 d. Komisijos pranešimo (EB) Nr. 2000/C 291/01 dėl vertikalios apribojimų gairių 141 dalis.

³⁴ VAN BAEL; and BELLIS. *Competition law of the European Community*. Hague, 2005, p. 218-219.

³⁵ WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005, p. 621.

³⁶ 2000 m. spalio 13 d. Komisijos pranešimo (EB) Nr. 2000/C 291/01 dėl vertikalios apribojimų gairių 24 dalis.

³⁷ Ten pat, 25 dalis.

- papildomos konkrečiau susitarimo kontekste, t. y., kai pirminis susitarimo objektas yra prekių ar paslaugų pirkimas, pardavimas ar perpardavimas;
- tiesiogiai susijusios su tuo, kaip pirkėjas ar jo klientai perka, parduoda ar perperduoda prekes³⁸.

Vertikaliųjų susitarimų požymių analizė leidžia padaryti išvadą, kad, siekiant tinkamai kvalifikuoti ūkio subjektų veiksmus EB konkurencijos teisės prasme, būtina išanalizuoti visus subjektų bendradarbiavimo aspektus. Susitarimas pripažintinas vertikaliu atlikus išsamų šalių bendradarbiavimo vertinimą bei nustatius, kad jis atitinka visus būtinus požymius – yra sudarytas tarp dviejų ūkio subjektų, veikiančių skirtingame gamybos ar platinimo lygyje ir nustato sąlygas, susijusias su prekių ar paslaugų pirkimu, pardavimu ar perpardavimu.

³⁸BELLAMY, C., and CHILD, D. G. *EC Law of Competition*. London, 2001, p. 497.

II. ĮSIPAREIGOJIMO NEKONKURUOTI SAMPRATA IR EKONOMINIS POVEIKIS

1. Įsipareigojimo nekonkuruoti sąvoka

Norminė įsipareigojimo nekonkuruoti sąvoka pateikiama Bendrosios išimties reglamento 1 str. b punkte. Ši sąvoka apima du skirtingus nekonkuravimo įsipareigojimų tipus. Pirmasis – tai bet koks tiesioginis ar netiesioginis pirkėjo įsipareigojimas negaminti, nepirkti, nepardavinėti ir neperpardavinėti prekių ar paslaugų, konkuruojančių su susitarime nurodytomis³⁹.

Kartais toks apribojimas vadinamas įsipareigojimu nekonkuruoti *siaurąja prasme*. Kaip minėta, jis gali būti nustatomas tiesiogiai, pavyzdžiui, įrašant atitinkamą nuostatą į sutartį, arba netiesiogiai. To pasiekti galima sukuriant tam tikrų skatinančių ar atgrasančių priemonių sistemą. Komisija, vertindama rinkos pasidalijimą, pateikia netiesioginių įpareigojimų pavyzdžių, kurie yra tinkami ir šiuo atveju. Tai yra nuolaidų, premijų suteikimas įsipareigojusiam nekonkuruoti ūkio subjektui arba, atvirkščiai, nurodymas, kad, nesilaikant nekonkuravimo nuostatos, tokios nuolaidos ar premijos bus panaikintos, bus nutrauktas susitarimas, atsisakyta tiekti arba panaikintas išimtinumas⁴⁰.

Tam tikromis aplinkybėmis, minimalių pardavimų kvotų nustatymas gali prilygti nekonkuravimo įsipareigojimui, kai kvotos tokios didelės, jog pirkėjas visai ar beveik neturi galimybės įsigyti susitarime nenurodytų prekių. Tačiau dažniausiai minimalių kiekių nustatymas negali būti prilyginamas netiesioginei priemonei, verčiančiai pirkėją neprekiuoti visiškai jokiais konkuruojančiomis prekėmis. Kvotos dydis gali lemti, kad ūkio subjektas jam reikalingų prekių pirkimą sukonscentruos į tiekėjo siūlomus produktus, bet galimybė pirkti konkuruojančias prekes išliks, taigi pirmojo tipo susitarimai nekonkuruoti tokių sąlygų neapima⁴¹.

Kaip netiesioginio įpareigojimo nekonkuruoti pavyzdį galima paminėti vadinamąsias „ledų bylas“ – PIT sprendimą byloje *Van den Bergh Foods Ltd v Commission* bei Komisijos

³⁹ WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006, p. 191-192.

⁴⁰ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikalųjų apribojimų gairių, 49 dalis.

⁴¹ WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006, p. 195.

sprendimą byloje *Schöller Lebensmittel GmbH ' Co. KG*, Pagal jose nagrinėjamus susitarimus, ledų gamintojai aprūpindavo prekybininkus šaldytuvais, o pastarieji įsipareigodavo juose nelaikyti konkuruojančių gamintojų prekių. PIT nustatė, kad toks šaldytuvų „išimtinumas“ turi stiprų atgrasantį poveikį platintojams, susijusį su naujų šaldytuvų įrengimu savo arba kitų gamintojų sąskaita ir faktiškai veikia kaip susiejantis prekybos taškus ir uždantis rinką susitarimas. Toks apribojimas iš tiesų numato draudimą parduoti konkuruojančias su susitarime nurodytomis prekes⁴².

Siekiant pateikti išsamų įsipareigojimo nekonkuruoti siaurąja prasme apibrėžimą, svarbu aptarti konkuruojančių prekių ar paslaugų reikšmę. Šiuo atveju jos turėtų būti suprantamos kaip nekonkuravimo susitarime nurodytų prekių ir paslaugų pakaitalai, vertinant iš pirkėjo pozicijų. Tiekėjo požiūris nėra svarbus, nes leidžia nustatyti ne prekių ar paslaugų pakaitalus, bet gamintojus, kurie galėtų per trumpą laiką pateikti į rinką tam tikrą kiekį konkuruojančių prekių ar paslaugų. Klausimas, ar konkuruojanti prekė parduodama konkrečioje geografinėje rinkoje, taip pat nereikšmingas šiame kontekste, kadangi pats nekonkuravimo susitarimų poveikis gali lemti tokių prekių pardavimo tam tikroje teritorijoje ribojimą. Į šią sąvoką taip pat nepatenka draudimas gaminti ar pardavinėti prekes, nekonkuruojančias su susitarime nurodytomis⁴³.

Susitarimo dalyką sudarančios prekės ir paslaugos turi būti konkrečiai apibrėžtos šalių susitarime, nes pirkėjas turi tiksliai žinoti, kokias prekes ar paslaugas jis yra įpareigotas pirkti iš tiekėjo ar jo nurodyto asmens ir kurias yra laisvas įsigyti iš bet kokių kitų šaltinių. Tokiu atveju tiekėjas negalėtų susietų prekių ar paslaugų savavališkai įtraukti į susitarimą⁴⁴.

Antrajam tipui priklauso bet koks tiesioginis ar netiesioginis pirkėjo įsipareigojimas įsigyti iš tiekėjo ar jo nurodyto ūkio subjekto daugiau nei 80 % visų pirkėjo perkamų susitarime nurodytų prekių ar paslaugų ir jų pakaitalų, apskaičiuojant pagal visą jo pirkimų vertę praėjusiais kalendoriniais metais.

Šiuo atveju, susitarimo priskyrimą nekonkuravimo įsipareigojimų kategorijai lemia pirkimo apimtis. Pabrėžtina, kad šis dydis apskaičiuojamas ne pirkimų kiekiu, bet vertės pagrindu. Praktikoje tiekėjui yra sudėtinga nustatyti bendrą kitos sutarties šalies pirkimų

⁴² Europos Bendrijų Pirmos Instancijos teismo sprendimas byloje T-65/98 *Van den Bergh Foods Ltd v Commission*, (2003), ECR II-4653; Europos Bendrijų Komisijos sprendimas byloje *Schöller Lebensmittel GmbH ' Co. KG* (1993), OJ L 183/1, 70 punktas.

⁴³ WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006, p. 193.

⁴⁴ RITTER, Lennart; and BRAUN, W. David. *European Competition Law: a Practitioner's Guide*. Hague, 2004, p. 311.

apimtį, nežinant, kiek ir kokių prekių jis įsigijo praėjusiais kalendoriniais metais⁴⁵. Kai tokių duomenų gauti neįmanoma, šalims siūloma naudoti tinkamiausią pirkėjo viso metinio poreikio apskaičiavimo būdą, pavyzdžiui, atsižvelgti į tai, už kokią sumą praėjusiais kalendoriniais metais pirkėjas įsigijo prekių ar paslaugų, konkuruojančių su sutartyje numatytais⁴⁶.

Minėti 80 % apskaičiuojami pagal pirkėjo įsigyjamų sutartyje nurodytų prekių ar paslaugų bei jų pakaitalų kieki. Taigi, įpareigojimas pirkti 100 % sutartyje nurodytų prekių „X“ iš tiekėjo, kai pirkėjui paliekama teisė įsigyti jų pakaitalus „Y“ iš kitų tiekėjų, nebūtų pripažįstamas nekonkuravimo įsipareigojimu, jei įsigyjamų prekių „Y“ kiekis sudarytų mažiausiai 20 % pirkėjo įsigyjamų prekių „X“ ir „Y“ bendrai. Tačiau situacija, kai pirkėjas 100 % prekių „X“ įsigyja iš tiekėjo, bet pats gamina su jomis konkuruojančias prekes „Y“, patenka į pirmojo tipo nekonkuravimo įsipareigojimo sąvoką. Tokiam skirtingam susitarimų vertinimui būtų sunku rasti objektyvią priežastį⁴⁷.

Komisija Vertikaliųjų apribojimų gairėse plačiau aptaria su antrojo tipo įsipareigojimais nekonkuruoti susijusius klausimus ir laiko juos būdingiausia nekonkuravimo susitarimų forma. Tačiau minėti susitarimų nekonkuruoti tipai turi skirtumų. Ūkio subjektas, prisiėmęs antrojo tipo įsipareigojimą nekonkuruoti nors ir 100% nurodytų prekių ir jų pakaitalų atžvilgiu, išlaiko teisę gaminti ir parduoti konkuruojančius produktus, kas pirmojo tipo įsipareigojimo nekonkuruoti atveju yra draudžiama. Be to, pirkėjas įsipareigoja iš tiekėjo ar jo paskirto asmens įsigyti 100% *sutartyje nurodytų* prekių ir jų pakaitalų, bet ne jam reikalingų prekių apskritai. Šiuo atžvilgiu tokia nuostata yra mažiau ribojanti už pirmo tipo įsipareigojimus, kita vertus, pastarieji neįpareigoja pirkėjo įsigyti prekių iš konkretaus tiekėjo, bet leidžia jas pirkti iš bet kokio ūkio subjekto. Tokiu atveju pirkėjo laisvė pasirinkti tiekėją nėra apribota, ir jis gali pasinaudoti regioninio pobūdžio kainų skirtumais. Akivaizdu, kad sudarius antrojo tipo susitarimą tiekėjas galėtų tam užkirsti kelią, ribodamas kryžminį tiekimą ir tuo pačiu paralelinę prekybą⁴⁸.

Atsižvelgdami į visa tai, kai kurie mokslininkai mano, kad būtų tiksliau pirmojo tipo apribojimus vadinti įsipareigojimais nekonkuruoti, o antrojo – išimtinu pirkimu, kadangi

⁴⁵ RITTER, Lennart; and BRAUN, W. David. *European Competition Law: a Practitioner's Guide*. Hague, 2004, p. 293.

⁴⁶ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikaliųjų apribojimų gairių, 58 dalis.

⁴⁷ WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006, p. 194.

⁴⁸ Ten pat, p. 191.

pastaruoju atveju pirkėjas gali pirkti, gaminti, perparduoti konkuruojančias prekes ar paslaugas, nes tai tiesiogiai nėra draudžiama, ir pats įsipareigojimas palieka galimybę pirkėjui likusią dalį, pavyzdžiui, 20 % reikalingų tam tikros rūšies prekių ar paslaugų įsigyti iš kitų šaltinių, taigi pats konkuravimas lyg ir neuždraudžiamas.

Kita vertus, doktrinoje tokiai nuomonei pritariama ne visada, kadangi išimtinio pirkimo ir nekonkuravimo įsipareigojimai, net ir antrojo tipo, nustato skirtingus apribojimus tiek susitarimo šalių ekonominės laisvės suvaržymo, tiek poveikio konkurencijai prasme, todėl turėtų būti vertinami skirtingai. Taigi kyla įsipareigojimų nekonkuruoti ir išimtinio pirkimo atskyrimo klausimas, į kurį nėra lengva rasti vienareikšmiško atsakymo.

Bendrosios išimties reglamentas nepateikia išimtinio pirkimo sąvokos, tačiau EB konkurencijos institucijų praktika rodo, kad tokiais laikomi tik pirkimo susitarimai, pagal kuriuos 100 % susitarime nurodytų prekių ar paslaugų įsigyjama iš vieno tiekėjo. Esminis skirtumas tarp išimtinio pirkimo įsipareigojimo ir įsipareigojimo nekonkuruoti yra tas, kad pastarasis visiškai ar didžiąja dalimi apriboja galimybę įsigyti konkuruojančių prekių⁴⁹. Galima būtų teigti, kad išimtinis pirkimas yra švelnesnė įsipareigojimo nekonkuruoti forma, nes šių susitarimų pasekmės tam tikrais atžvilgiais yra panašios – jie lemia, kad pirkėjas didžiąją dalį ar visas jam reikalingas konkrečios rūšies prekes ar paslaugas įsigyja iš vieno šaltinio. Nepaisant to, abejotina, ar išimtiniam pirkimui galėtų būti taikomos visos įsipareigojimams nekonkuruoti skirtos taisyklės, kadangi pastarieji gali turėti didesnę neigiamą poveikį konkurencijai, ypač susijusį su konkurencijos tarp prekių su skirtingais prekių ženklais ribojimu⁵⁰.

Išimtinio pirkimo atveju tiekėjo teisė parduoti prekes kitiems pirkėjams nėra suvaržyta. Pirkėjas taip pat neapribotas perpardavimo atžvilgiu. Įsipareigojimas nekonkuruoti, priešingai nei išimtinis pirkimas, pirkėjui nenustato apribojimų dėl šaltinio, iš kurio jis įsigyja susitarime nurodytas prekes⁵¹. Tai reiškia, kad nėra ribojama konkurencija tarp prekių su tuo pačiu prekės ženklu.

Nekonkuravimo įsipareigojimas turi būti atskirtas nuo išimtinio pirkimo, nes šis nustatomas dėl susitarime nurodytų prekių. Apribojimą kvalifikuojant kaip įsipareigojimą

⁴⁹ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikalųjų apribojimų gairių, 113 dalis.

⁵⁰ ŠVIRINAS, Daivis. *Vertikalųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje*. Vilnius, 2004, p. 244-245.

⁵¹ BELLAMY, C., and CHILD, D. G. *EC law of competition*. London, 2001, p. 572.

nekonkuruoti, svarbu nustatyti, kad jo dalykas yra ne tik susitarime nurodytos, bet daugiau nei 80 % visų pirkėjui reikalingų prekių ar paslaugų, taip pat ir konkuruojančių⁵².

Kaip minėta, išimtinio pirkimo ir nekonkuravimo įsipareigojimų sukeltos pasekmės konkurencijai iš esmės yra skirtingos, nors šalims nustatomi apribojimai turi panašumų. Komisija savo Vertikaliųjų apribojimų gairėse šiuos įsipareigojimus priskiria skirtingoms grupėms remdamasi ekonominiu jų poveikiu. Išimtinis pirkimas priklauso rinkos pasidalijimą lemiančių vertikalinių apribojimų grupei. Ilgalaikiai išimtinio pirkimo susitarimai veikia konkurenciją tarp tuo pačiu prekės ženklu pažymėtų prekių, kadangi riboja jų platinimo šaltinius ir suteikia tiekėjui galimybę diferencijuoti kainas bei padalyti rinką. Išimtinis pirkimas apima ir prekės ženklu nepažymėtas prekes, tokias kaip elektra, bei prekes, skirtas ne perparduoti. Pastaruoju atveju teisė nustatyti išimtinio pirkimo įsipareigojimą gali būti dar labiau ribota, kadangi jie neturi teigiamo poveikio konkurencijai, susijusio su prekių pateikimu į rinką⁵³.

Tačiau patys savaime išimtinio pirkimo įsipareigojimai paprastai nepažeidžia EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d., jei nenustato sunkių apribojimų ir šalys neužima dominuojančios padėties rinkoje. Jei tiekėjas yra dominuojantis, išimtinio tiekimo ar *single-branding* (įsipareigojimų nekonkuruoti prekėmis su kitais prekių ženklais - vieno prekės ženklo) susitarimai dažniausiai patenka į EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. reguliavimo sritį⁵⁴.

Autorės manymu, svarbiausiu vertinimo kriterijumi pasirinkus ekonominį susitarimo poveikį, jo sukeltos pasekmės konkurencijai, darytina išvada, kad išimtinio pirkimo įsipareigojimas ir įsipareigojimas nekonkuruoti yra skirtingos sąvokos, nors praktikoje šie apribojimai dažnai nustatomi kartu, kas lemia dar stipresnį jų poveikį konkurencijai.

1.1. *Single-branding* įsipareigojimai

Įsipareigojimai nekonkuruoti priskiriami *single-branding* grupei. *Single-branding* susitarimai yra tokie, pagal kuriuos pirkėjas yra tiekėjo įpareigojamas tam tikros kategorijos produktus pirkti daugiausiai arba išimtinai iš tiekėjo ar jo nurodyto trečiojo asmens.

⁵² VAN BAEL; and BELLIS. *Competition law of the European Community*. Hague, 2005, p. 239.

⁵³ KLEVSTRAND, M. Simen. Multi-branding of cars: a paper tiger. *European Competition Law Review*. 2005, vol. 26, no. 10, p. 538-545.

⁵⁴ BELLAMY, C., and CHILD, D. G. *EC law of competition*. London, 2001, p. 572-575.

Teisiniam vertinimui neturi reikšmės, ar įpareigojimas tiesiogiai nustatomas šalių susitarime, ar to paties rezultato pasiekama netiesiogiai, įtraukiant į susitarimą panašų poveikį turinčias nuostatas, pavyzdžiui, dėl nuolaidų, premijų už tiekėjo prekių įsigijimą, tam tikro specialaus tarifo taikymo. *Single-branding* įsipareigojimai gali būti nustatomi pirkėjams, įsigyjantiems tiekėjo prekes įvairiais tikslais, tiek perpardavimui, tiek galutiniam vartojimui, tiek panaudojimui kitoms prekėms gaminti⁵⁵.

Atliekant teisinę ir ekonominę vertikalių susitarimų, taip pat ir *single-branding*, analizę, svarbu išnagrinėti visas jų savybes. Siekiant, kad būtų lengviau tai padaryti, apribojimai pagal EB konkurencijos teisę skirstomi į kelias grupes. *Single-branding* grupę sudaro įsipareigojimas nekonkuruoti, įpareigojimas įsigyti tam tikrą kiekį iš nurodyto tiekėjo – privalomojo kiekio nustatymas (angl. - *quantity forcing*), susiejimas. Šiai grupei taip pat gali būti priskiriama angliškoji nuostata. Kriterijus šioms kategorijoms išskirti yra jų poveikis konkurencijai, taip pat tai, koku būdu pasiekama, kad distributoriai daugiausiai ar išimtinai prekiautų konkrečiu prekės ženklu pažymėtomis prekėmis⁵⁶. Autorės manymu, yra tikslinga trumpai aptarti kiekvienos iš minėtų kategorijų bruožus bei skirtumus, nes jie lemia apribojimų vertinimo konkurencijos teisės požiūriu ypatumus.

Bene dažniausiai praktikoje pasitaikantis *single-branding* grupės susitarimas yra įsipareigojimas dėl nekonkuravimo. Norminė jo sąvoka pateikiama Bendrosios išimties reglamento 1 str. b punkte, kuriame nustatyta, kad įsipareigojimas nekonkuruoti – tai tiesioginis ar netiesioginis gamintojo nustatytas pirkėjui draudimas, neleidžiantis pastarajam pirkti, parduoti ar perparduoti prekių ar paslaugų, kurios konkuruoja su susitarime nurodytomis prekėmis ar paslaugomis. Ši sąvoka apima ir „dalinius“ nekonkuravimo įsipareigojimus, pagal kuriuos pirkėjas turi pirkti ne mažiau kaip 80 % jo perkamų susitarime nurodytų prekių ar paslaugų ir jų pakaitalų iš paties tiekėjo ar jo nurodyto subjekto.

Įpareigojimas įsigyti tam tikrą kiekį iš nurodyto tiekėjo iš pirmo žvilgsnio palieka platintojams laisvę įsigyti likusias reikalingas prekes iš kitų šaltinių. Tačiau dažnai minimalus kiekis prekių, reikalaujamų įsigyti iš nurodyto tiekėjo, būna toks, kad distributoriai iš esmės neturi realios galimybės prekiauti konkuruojančiomis prekėmis. Vertikalus apribojimas kvalifikuotinas kaip privalomo kiekio nustatymas, jei numatomas prekių kiekis yra mažesnis nei 80% visų distributoriaus įsigyjamų nurodyto tipo prekių. Tai skiria šiuos susitarimus nuo nekonkuravimo įsipareigojimų. Praktinę reikšmę šis apribojimas

⁵⁵ VAN BAEL; and BELLIS. *Competition law of the European Community*. Hague, 2005, p. 322.

⁵⁶ FAUL, Jonathan; and NIKPAY, Ali. *The EC Law of Competition*. Oxford, 2007, p. 1217-1218.

įgyja taikant Bendrosios išimties reglamentą, kurio nuostata, kad išimtis netaikoma 5 metų terminą viršijantiems nekonkuravimo susitarimams, negalioja įpareigojimams įsigyti tam tikrą kiekį iš nurodyto tiekėjo⁵⁷.

Single-branding grupei priskiriami ir susiejimą nustatantys susitarimai, pagal kuriuos tiekėjas vieno produkto (susiejančio) pardavimą susieja su kito produkto (susieto) pirkimu iš susiejančio produkto tiekėjo ar iš trečiųjų jo nurodytų asmenų⁵⁸. Taigi susiejimas daro vieno produkto pirkimą priklausomą nuo kito, *savarankiško*, produkto įsigijimo. EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. kontekste, susiejimas gali būti vertinamas kaip kiekybinis apribojimas, kadangi reikalavimas iš tiekėjo ar jo nurodyto trečiojo asmens įsigyti tam tikrą kiekį prekių neleidžia pirkėjui laisvai pasirinkti iš rinkoje siūlomų prekių visumos, o tai reiškia, kad jis iš esmės daro labai panašų poveikį konkurencijai, kaip aukščiau aptartas įpareigojimas nurodytą kiekį prekių įsigyti iš konkretaus tiekėjo. Susiejimo susitarimai gali sąlygoti susieto produkto rinkos uždaramą, nes ribojama konkurencija visų ar dalies pirkėjui reikalingų susietų prekių atžvilgiu. Šis poveikis dar labiau sustiprinamas, kai susiejimas susitarime numatomas kartu su įsipareigojimu nekonkuruoti. Susiejimas gali trukdyti platintojams pasiūlyti platesnį susietų prekių asortimentą, nes pastarieji negali laisvai jų įsigyti⁵⁹. Šiuo atveju, svarbu, ar tiekėjas turi didelę rinkos galią, leidžiančią jam primesti susiejimo įsipareigojimą pirkėjui, pavyzdžiui, grasinant jam neparduoti prekės, jei jis atsisakys pirkti ir su ja susietą produktą. Toks atsisakymas yra neteisėtas pagal EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d., jei tiekėjo pozicija rinkoje stipri, bet dar ne dominuojanti, taigi susitarimas nepatenka į Sutarties 82 str. reguliavimo sferą⁶⁰.

Angliškoji nuostata įpareigoja pirkėją pranešti tiekėjui apie gautus pasiūlymus dėl konkuruojančių prekių įsigijimo palankesnėmis sąlygomis nei tiekėjo siūlomos. Platintojas gali priimti šį siūlymą tik tada, jei tiekėjas jam nesuteikia galimybės įsigyti savo prekių tokiomis pat ar geresnėmis sąlygomis. Taigi tokios nuostatos buvimas platinimo susitarime netiesiogiai riboja subjektų galimybę įsigyti ir prekiauti konkuruojančiomis prekėmis. Akivaizdu, kad, tam tikromis sąlygomis, tai gali riboti konkurenciją tarp skirtingais prekių ženklais pažymėtų prekių, apsunkinti ūkio subjektų patekimą į rinką, nepaisant to, kad daro

⁵⁷ FAUL, Jonathan; and NIKPAY, Ali. *The EC Law of Competition*. Oxford, 2007, p. 1218.

⁵⁸ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikalųjų apribojimų gairių, 215 dalis.

⁵⁹ VAN BAEL; and BELLIS. *Competition law of the European Community*. Hague, 2005, p. 339.

⁶⁰ RITTER, Lennart; and BRAUN, W. David. *European Competition Law: a Practitioner's Guide*. Hague, 2004, p. 341.

platinimą efektyvesnį. Tai, kad tiekėjas gauna informaciją apie konkurentų veiklą, kurios kitu atveju neturėtų, gali palengvinti draudžiamų susitarimų tarp ūkio subjektų sudarymą⁶¹.

Visiems šiems vertikalių apribojimų tipams būdinga tai, kad dažniausiai jie riboja konkurenciją savo pasekmėmis, skirtingai nuo susitarimų, kurių pats objektas, tikslas yra konkurencijos ribojimas. Nors Komisijos ir teismų praktika šiuo klausimu nėra iki galo vieninga, tačiau, atsižvelgiant į ją, taip pat remiantis Bendrosios išimties reglamentu, Komisijos Pranešimu dėl nedidelės svarbos susitarimų (*de minimis*), darytina išvada, kad tokiais dažniausiai pripažįstami absoliuti teritorinė apsauga ir eksporto apribojimai bei perpardavimo kainų palaikymas. Kai susitarime nėra minėtų sunkių apribojimų, t.y., jame nėra griežtų teritorinių ar su kainomis susijusių nuostatų, būtina vertinti susitarimo poveikį konkurencijai, jo pasekmes, ir tik tada, lyginant teigiamus ir neigiamus padarinius, gali būti nustatyta, ar konkretus susitarimas pažeidžia EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. Tai yra išraiška ekonominio požiūrio, EB Komisijos ir teismų taikomo vertinant susitarimus pagal EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. Kadangi, kaip minėta, galima teigti, kad *single-branding* susitarimų tikslas paprastai nėra konkurencijos ribojimas, tiriant tokių susitarimų poveikį, turi būti nustatyta susitarimo įtaka konkurencijai tarp prekių su tuo pačiu prekės ženklu (angl. - *intra-brand*) ir konkurencijai tarp prekių su skirtingais prekių ženklais (angl. - *inter-brand*) arba konkurencijos tarp distributorių apribojimas be objektyvių priežasčių⁶².

Pagal *single-branding* susitarimus, tiekėjams uždraudžiant ar atgrasant savo prekių platintojus nuo prekybos konkuruojančių tiekėjų, gamintojų prekėmis, tokie susitarimai ar jų tinklai gali apsunkinti potencialių konkurentų patekimą į rinką arba rinkos dalies padidinimą, susilpninti konkurenciją tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių, palengvinti draudžiamų susitarimų sudarymą. Tačiau būtina vertinti, kokį konkretų poveikį konkurencijai turi pats susitarimas, t.y., ar jis reikšmingai prisideda prie minėtų pasekmių, atsižvelgiant į konkrečios rinkos savybes, ekonominę situaciją, neapsiribojant grynai teisine analize⁶³.

Nepaisant minėtų neigiamų *single-branding* susitarimų padarinių, jie neabejotinai gali daryti ir teigiamą įtaką konkurencijos teisės saugomoms vertybėms. ETT *Delimitis* sprendime nurodė, kad susitarimai, įpareigojantys distributorius visas jiems reikalingas prekes arba daugumą ar tam tikrą jų kiekį įsigyti iš konkretaus tiekėjo, gali platinimo

⁶¹ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikaliųjų apribojimų gairių, 152 dalis.

⁶² JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 718-719.

⁶³ Ten pat, 27 punktą.

procesą padaryti efektyvesnį, taigi turėti teigiamą poveikį konkurencijai. Tiekėjui jie naudingi, nes leidžia tiksliau numatyti jo prekių paklausą, pardavimų apimtį, planuoti gamybą, o platintojai savo ruožtu yra suinteresuoti kuo geresniais tiekėjo prekių pardavimų rezultatais. Tokie susitarimai garantuoja platintojui reikalingų prekių tiekimą, palengvina patekimą į rinką. Jei platintojai išsipareigoja apskritai nepardavinėti konkuruojančių prekių, dažnai tiekėjai jiems suteikia papildomų paslaugų, pavyzdžiui, organizuoja apmokymus, teikia konsultacijas verslo bei finansiniais klausimais, būdami tikri, kad, pasitelkiant jų finansinius, žmogiškuosius ar kitokius išteklius, nebus skatinamas konkuruojančių tiekėjų prekių pardavimas⁶⁴.

2. Teigiamas išsipareigojimų nekonkuruoti poveikis

Doktrinoje kartais manoma, kad gamintojas nustato su jo prekių platinimu susijusius apribojimus tik tuo atveju, kai jie leidžia padidinti gamybos bei platinimo, taigi ir pelno apimtį. Tokiu atveju gamintojo ir vartotojo interesai lyg ir sutampa, nes gamintojas siekia naudoti remdamasis rinkos dėsniais, o ne ribodamas konkurenciją vartotojų gerovės sąskaita. Remiamasi argumentu, jog gamintojui būtų nepelninga nustatyti tokius apribojimus, kurių sukeliama prekės kainos padidėjimas nusvertų jų teikiamą naudą. Jei būtų kitaip, pirkėjai išigytų konkurentų prekes, kurių kainos mažesnės, nes neteikiamos atitinkamos paslaugos⁶⁵.

Toks požiūris turi trūkumų, nes praktikoje situacija gali būti kitokia. Jei tam tikroje rinkoje konkurencija tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių būtų silpna, vartotojai neturėtų priimtinos alternatyvos konkrečiam gamintojo prekėms ir tai sudarytų sąlygas gamintojui piktnaudžiauti nustatant platintojams įpareigojimus, kurių ribojančio poveikio negalėtų neutralizuoti su prekių pakausa susiję veiksniai, kurie egzistuoja esant normalioms konkurencinėms sąlygoms.

2. 1. Nepagrįsto pasipelnymo problemos sprendimas

Nepagrįsto pasipelnymo (angl. - *free-rider*) problemos sprendimas yra vienas iš pagrindinių argumentų dėl vertikalųjų apribojimų naudos. Ši problema pasireiškia, kai ūkio

⁶⁴ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-234/89 *Delimitis v. Heninger Bräu*, (1991), ECR I-935, 11 punktą.

⁶⁵ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 690-691.

subjektai nepelnytai naudojami savo konkurentų padarytomis investicijomis ir jų prekės, vartotojų požiūriu, įgyja tokių pat privalumų, kaip ir investavusio ūkio subjekto gaminiai, tačiau yra pigesnės. Kitaip tariant, problemos esmė ta, kad tiekėjo investicijos, susijusios su prekių platinimu, gali pritraukti klientų jo konkurentams.

Tačiau nepagrįstas pasipelnymas turi pasireikšti kaip realus neigiamas padarinys konkurencijai, o ne vien teorinė galimybė. Vis dėlto, šis teigiamas apribojimų aspektas dažnai pervertinamas, kai neatsižvelgiama į konkrečią rinkos situaciją, susitarimo dalyko savybes ir pan. Nepagrįstas pasipelnymas apskritai galimas tik kai kurių, bet ne visų prekių ar paslaugų platinimo atveju. Be to, apribojimų nustatymas turi tenkinti ne pavienių ūkio subjektų ekonominius interesus, bet prisidėti prie vartotojų gerovės skatinimo. Šis aspektas yra itin aktualus analizuojant nepagrįstą pasipelnimą vertikalių apribojimų kontekste.

Kalbant apie įsipareigojimus nekonkuruoti, aktualiausi yra aspektai, susiję su nepagrįstu pasipelnimu tiekėjų ar gamintojų lygiu, kadangi platinimo lygmens nepagrįstas pasipelnymas susijęs su konkurencija tarp tuo pačiu ženklu pažymėtų prekių. Nustatydamas nekonkuravimo įsipareigojimus pirkėjams, pavyzdžiui, draudimą prekiauti konkuruojančių gamintojų produkcija, tiekėjas gali užkirsti kelią jo investicijų į efektyvią prekių platinimo sistemą panaudojimui platinant konkurentų prekes.

Nepagrįstas pasipelnymas tiekėjų lygiu yra galimas, kai investuojama į tam tikros rūšies prekių, o ne konkretaus prekės ženklo populiarinimą, pavyzdžiui, reklamą, atliekamą pirkėjo patalpose⁶⁶. Kai prekių reklama yra susijusi su prekės ženklu, nepagrįsto pasipelnymo problemos tiekėjų (gamintojų) lygyje kilti negalėtų, kadangi tokia reklama teigiamai paveiktų tik į ją investuojančio tiekėjo, bet ne jo konkurentų prekių paklausą.

Kad įsipareigojimas nekonkuruoti iš tiesų darytų teigiamą poveikį konkurencijai, pasireiškiantį nepagrįsto pasipelnymo prevencija, investicijos turi būti susijusios su paslaugomis, kurios suteikiamos prieš prekių pardavimą. Tai gali būti reklama, aptarnavimo kokybės gerinimas, informacijos apie prekių savybes ar potencialius klientus teikimas, finansavimas, aprūpinimas įranga ir t.t. Pabrėžtina, kad šiuo atveju kalbama apie nemažos vertės prekes, kadangi tik pirkdamas brangų daiktą vidutinis pirkėjas, pasinaudojęs minėtomis išankstinėmis paslaugomis vienoje prekybos vietoje, ieškotų kitos, kurioje galėtų jį įsigyti pigiau dėl minėtų paslaugų nebuvimo⁶⁷. Taip pat išankstinių paslaugų teikimas

⁶⁶ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikaliųjų apribojimų gairių, 116 dalies 1 punktą.

⁶⁷ JONEŠ, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 695.

galėtų būti prasmingas naujų ar techniškai sudėtingų prekių pardavimo atveju, kitaip paslaugų teikimas vartotojo pasirinkimui neturėtų jokios įtakos.

Papildomų apribojimų distributoriams nustatymas turi prasmės tik tais atvejais, kai konkurencija prekių platinimo lygyje yra nepakankama, kad užtikrintų priimtina galutinio pardavimo kainą, kuri turi tiesioginės įtakos prekių paklausai, taigi ir gamintojo pelnui. Gamintojui paslaugos naudingos, kai su jomis susijęs prekių kainos padidėjimas nenusveria naudos, kuri vertinama iš galutinio vartotojo pozicijų⁶⁸.

2.2. Sulaikymo problemos sprendimas

Sulaikymo problema gali kilti, kai ūkio subjektui yra būtina ilgą laiką investuoti didelę dalį išteklių, kurie yra specifiniai konkrečiam tiekėjo ar pirkėjo atžvilgiu ir yra susiję su reikšmingais (nemažais) neatgaunamais kaštais, pavyzdžiui, specialios įrangos įsigijimu, personalo apmokymu ir pan. Padarius tokias investicijas, subjekto derybinė pozicija susilpnėja, be to, atsiranda nepagrįsto pasipelnymo rizika, todėl būtų nenaudingas investavimas nustačius tam tikrą apribojimą, susijusį su prekių tiekimu bei platinimu⁶⁹.

Kaip minėta, investicijos turi būti būdingos konkrečiam atvejui, pavyzdžiui, susijusios su tam tikru prekės ženklu. Jos negali būti panaudojamos kitiems klientams aprūpinti arba gali būti parduotos tik su žymiu nuostoliu. Jos turi būti ilgalaikės, kitaip konkurentų galimybės jomis nepelnytai pasinaudoti bus labai nedidelės. Investicijos turi būti neabipusės (asimetriškos), t. y., kai kita šalis neturi proporcingų išpareigojimų investicijų atžvilgiu⁷⁰. Išpareigojimas nekonkuruoti gali būti panaudotas sulaikymo klausimui spręsti, kai investuoja tiekėjas. Nustatydamas išpareigojimą nepirkti, neparduoti ar negaminti konkuruojančių prekių, tiekėjas užsitikrina, kad jo padarytomis investicijomis nepasinaudos konkurentai, o išpareigojimas išgyti tam tikrą kiekį tiekėjo prekių jam taip pat garantuoja, kad padarytos investicijos atsipirks.

⁶⁸ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 690.

⁶⁹ HUGHES, Mat. The Economic Assessment of Vertical Restraints Under UK and EC Law. *European Competition Law Review*. 2001, vol. 22, no. 10, p. 424-433.

⁷⁰ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikalųjų apribojimų gairių, 116 dalies 4 punktas.

2.3. Know-how apsauga

Normaliam rinkos funkcionavimui, sveikos konkurencijos palaikymui yra ypač svarbu, kad konfidenciali verslo informacija būtų apsaugota nuo kitų toje pačioje rinkoje veikiančių ūkio subjektų. *Know-how* problema panaši į neatgaunamus kaštus tuo aspektu, kad, suteikus informaciją, neįmanoma jos susigrąžinti. Ją suteikusiam ūkio subjektui ypač svarbu, kad ji nepasiektų konkurentų. Taigi susitarimo nuostatos, kurios leidžia įgyvendinti šį tikslą, nelaikytinos konkurencijos ribojimu EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. prasme⁷¹.

Optimalus būdas apsaugoti svarbiai mokslinei, gamybinei prekybinei informacijai yra nekonkuravimo įsipareigojimo nustatymas. Kaip ir kitais atvejais, siekiant pagrįsti, kad apribojimo nustatymo teigiamas poveikis konkurencijai atsveria galimus jo negatyvius padarinius, būtina nustatyti atitikimą tam tikroms sąlygoms. Šiuo atveju tiekėjo suteikta informacija turi būti pirkėjui sunkiai pasiekiamą, svarbi ir be jos susitarimo tinkamai vykdyti turi būti neįmanoma⁷².

Apibendrinant pasakytina, kad šiame skyriuje nebuvo siekiama pateikti tyrimo visų problemų, susijusių su sveikos konkurencijos užtikrinimu, rinkos dalyvių teisėtų lūkesčių apsauga, kurių vienas iš galimų sprendimo būdų yra įsipareigojimo nekonkuruoti nustatymas. Autorė aptarė esminius teigiamo nekonkuravimo įsipareigojimų ekonominio poveikio aspektus, kurie yra svarbūs sprendžiant, ar konkretus vertikalusis susitarimas savo pasekmėmis reikšmingai apriboja konkurenciją tam tikroje rinkoje ir sudaro EB konkurencijos teisės pažeidimą. Visais minėtais atvejais būtina nustatyti, kad įsipareigojimas nekonkuruoti nėra vien jį sudarančių subjektų ekonominių interesų išraiška, bet objektyviai turi teigiamų pasekmių užtikrinant vartotojų gerovę ir normalų rinkos funkcionavimą bei vystimąsi. Tik tokiu atveju teigiamas nekonkuravimo įsipareigojimų poveikis galėtų atsverti tikėtinus neigiamus padarinius, pavyzdžiui, konkurencijos tarp prekių su skirtingais prekių ženklais sumažinimą ar naujų ūkio subjektų patekimo į rinką apsunkinimą.

⁷¹ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-161/84, *Pronuptia de Paris GmbH v Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*, (1986), ECR 353, 16, 27 (2) punktai.

⁷² 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikaliųjų apribojimų gairių, 116 dalies 5 punktas.

3. Neigiamas įsipareigojimų nekonkuruoti poveikis

Tai, kad nekonkuravimo įsipareigojimai tam tikrais atvejais turi teigiamų pasekmių sveikai konkurencijai, ekonomikos vystimuisi, ypač naujose veiklos srityse arba ūkio subjektams patenkant į naujas rinkas, kas ypač aktualu kuriant vieningą ekonominę erdvę EB, nepaneigia fakto, jog jie taip pat gali daryti žalingą poveikį atitinkamoms rinkoms. Svarbiausios įsipareigojimų nekonkuruoti neigiamos pasekmės, kurios bus aptariamoms šiame skyriuje, yra išskiriamos pagal EB teismų ir Komisijos praktiką pasireiškia konkurencijos tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių ribojimu, rinkos uždarymu bei draudžiamų susitarimų sudarymo palengvinimu.

3.1. Konkurencijos tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių ribojimas

Komisija Gairėse dėl vertikalųjų apribojimų nurodė, kad konkurenciją tarp prekių su skirtingais prekių ženklais įsipareigojimas nekonkuruoti tiesiogiai veikia per rinkos uždarymą, išankstinius susitarimus tarp tiekėjų ir „konkurencijos“ parduotuvėje (angl. - *in-store competition*) sumažinimą⁷³.

Kai platintojas įsipareigoja įsigyti prekes tik iš vieno tiekėjo, jis negali priimti kitų tiekėjų pasiūlymų. Tokie įsipareigojimai netiesiogiai gali veikti ir konkurenciją tarp tiekėjų atitinkamoje rinkoje, atsižvelgiant į jų paplitimą ir trukmę, iš dalies ar visiškai ribodami nepriklausomų platinimo struktūrų sukūrimą, kuris yra būtinas naujiems konkurentams siekiant patekti į rinką. Kai platintojams papildomai draudžiama prekiauti konkuruojančiomis prekėmis, neigiamas poveikis konkurencijai tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių yra dar stipresnis⁷⁴.

Delimitis byloje ETT sutelkė dėmesį į konkurenciją tarp prekių su skirtingais prekių ženklais, o nebe į konkurenciją tarp tuo pačiu ženklu pažymėtų prekių, kuriai buvo skiriama daug dėmesio dėl galimos įtakos vieningai bendrijos rinkai. ETT pabrėžė būtinybę remtis ekonominiu požiūriu, vertinant konkretaus įsipareigojimo poveikį konkurencijai tarp prekių su skirtingais prekių ženklais ir atitikimą EB Steigimo sutarties 81 str. 1d. Atrodytų, kad kol tuo pačiu ženklu pažymėtų prekių konkurencija egzistuoja ir nėra importo apribojimų, ji kelia

⁷³ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikalųjų apribojimų gairių, 138 dalis.

⁷⁴ Europos Bendrijų Komisijos sprendimas byloje *Schöller Lebensmittel GmbH ' Co. KG*, (1993) OJ L 183/1, 68-69 punktai.

kur kas mažiau rūpesčių. EB konkurencijos teisėje išėties taškas buvo būtent šio tipo konkurencijos būklės vertinimas, bet, skirtingai nuo JAV, siekiant apginti ne individų (prekybininkų) ekonominę laisvę, bet konkurencingumą rinkos integracijos kontekste⁷⁵.

Įsipareigojimas nekonkuruoti gali lemti „konkurencijos parduotuvėje“ tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių nebuvimą ar sumažėjimą. Tokia situacija kelia problemų, kai „konkurencija parduotuvėje“ yra labai svarbi tam tikroje rinkoje. Šis klausimas aktualus, kai kalbama apie mažmeninę prekybą galutinėmis prekėmis, ypač tokiomis, kurių vieneto vertė maža, jos perkamos spontaniškai arba jų prigimtis lemia, kad pirkėjui sunku palyginti prekių savybes, jei jos nėra išdėliotos greta viena kitos. Tokiais atvejais tikimybė, kad pirkėjas eis ieškoti konkuruojančių prekių į kitą parduotuvę yra labai menka⁷⁶.

Tačiau, kita vertus, yra tikėtina, kad tam tikruose sektoriuose konkurencija tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių yra netgi skatinama, kai nustatyti nekonkuravimo įsipareigojimai, verčiantys kiekvieną platintoją susikoncentruoti ties tuo pačiu prekės ženklu pažymėtais produktais, lemia didesnę jų tarpusavio konkurenciją, ir atitinkamai konkurenciją tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių⁷⁷. Tokiu atveju platintojų pelnas priklauso nuo to, kaip efektyviai jie pardavinėja vieno tiekėjo prekes, todėl jie yra suinteresuoti teikti kuo geresnes paslaugas, pavyzdžiui, reklamos, informavimo, klientų aptarnavimo ir pan. Taigi, be abejo, atsižvelgiant į kitus ekonominius rodiklius atitinkamoje rinkoje, pavyzdžiui, patekimo barjerų buvimą, tiekėjų padėtį rinkoje, pačių prekių savybes, įsipareigojimų nekonkuruoti trukmę ir t.t., negalima atmesti galimybės, kad įsipareigojimų nekonkuruoti nustatymas visais atvejais turi žalingą poveikį konkurencijai skirtingais ženklais pažymėtų prekių.

3.2. Rinkos uždarymas

Nekonkuravimo įsipareigojimai draudžia ar riboja platintojų galimybes įsigyti bei platinti konkuruojančių su jų tiekėjais gamintojų produktus, pastariesiems gali būti sunku patekti į rinką, kurioje tokie susitarimai itin paplitę arba sudaromi reikšmingą rinkos dalį turinčių subjektų. Būtent tai ir sudaro rinkos uždarymo problemos esmę. Tai ypač aktualu kalbant apie rinkas, kurių patekimo barjerai yra itin aukšti.

⁷⁵ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 241.

⁷⁶ Europos Bendrijų Pirmosios instancijos teismo sprendimas byloje T-65/98 *Van den Bergh Foods v Commission* (2003), dar neišleistas, 132 punktas.

⁷⁷ WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006, p. 293.

Kai kurių autorių manymu, tai turėtų būti vienintelis konkurencijos teisės institucijų rūpestis. Konkurencijos politika neturi kištis, jei vertikalusis apribojimas nėra specialiai naudojamas užkirsti keliui potencialiems rinkos dalyviams į ją patekti, iš esmės sumažinant konkuruojančių gamintojų galimybes bendradarbiauti su „pasroviui“ esančiais distributoriais⁷⁸.

ETT byloje *Stergios Delimitis v. Henninger Bräu AG* pateikė gaires, kuriomis vadovaudamiesi nacionaliniai teismai turėtų spręsti, ar susitarimas turi rinkos uždarymo poveikį ir taip riboja konkurenciją pagal EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. Tai yra viena iš svarbiausių bylų, susijusių su konkrečių *single-branding* išipareigojimų vertinimu konkurencijos ribojimo aspektu. Šio ETT sprendimo pagrindu formavosi tolesnė EB konkurencijos teisės institucijų praktika.

Delimitis byloje buvo nagrinėjamas klausimas, ar teisėtas yra alaus gamintojo Henninger Bräu AG ir baro savininko Stergios Delimitis susitarimas, nustatantis nekonkuravimo išipareigojimą, pagal kurį pastarasis alaus gamintojo išnuomotose patalpose turėjo prekiauti tik iš gamintojo išgytu alumi bei tik iš jo padalinių išigytais gaiviaisiais gėrimais. Be to, buvo nustatytas privalomas minimalus išigyjamų gėrimų kiekis.

Vertindamas susitarimo poveikį kliūčių patekti į rinką sudarymui, ETT išaiškino, kad šiuo aspektu yra svarbu:

1. apibrėžti atitinkamą rinką ir nustatyti, ar ji faktiškai yra uždara naujų ar joje jau veikiančių ūkio subjektų patekimo ar rinkos dalies padidinimo atžvilgiais;
2. jei taip, ar konkretus susitarimas riboja konkurenciją⁷⁹.

Apibrėžiant atitinkamą rinką, pirmiausia išnagrinėjama konkrečios ekonominės veiklos prigimtis. Tai turi būti daroma žvelgiant iš vartotojo pozicijų, kadangi būtent taip yra nustatomi galimi prekių, esančių nagrinėjamo susitarimo dalyku, potencialūs pakaitalai, o pagal tai sprendžiama, kokias prekes laikyti konkuruojančiomis su susitarime numatytomis. Rinka turi būti apibrėžta kuo tiksliau, kadangi tai yra vienas iš esminių kriterijų kokybiškai ekonominei analizei atlikti. Pavyzdžiui, aptariamoje byloje teismas atskyrė prekybos gėrimais baruose, kavinėse ir kitose vietose, skirtose gėrimų vartojimui, rinką nuo gėrimų pardavimo rinkos, kai gėrimais prekiaujama, pavyzdžiui, prekybos centruose. Tokio atskyrimo pagrindas buvo tai, kad pirmuoju atveju vartotojas gauna ne tik prekes, bet ir su

⁷⁸ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 695.

⁷⁹ KORAH, Valentine. *Cases and Materials on EC Competition Law*. London, 2006, p. 393.

jomis susijusias paslaugas, pavyzdžiui, aptarnavimo, be to, gėrimų vartojimas viešose vietose nebūtinai priklauso nuo ekonominių faktorių, tokių kaip kaina. Svarbus taip pat ir geografinis rinkos aspektas. Šioje byloje teismas apibrėžė rinką nacionaliniu pagrindu, kadangi dauguma susitarimų buvo sudaromi valstybės teritorijoje ir jos subjektų, bei nurodė, kad EB konkurencijos teisės normos turi būti taikomos atsižvelgiant į faktinę nacionalinės rinkos situaciją⁸⁰.

Tikrinant, ar kelių *single-branding* susitarimų buvimas trukdo konkurentams patekti į rinką, reikia iširti visų tokių susitarimų prigimtį ir apimtį bendrai. Tokių susitarimų visumos galimas rinkos uždarymo poveikis priklauso nuo susietų išimtinio pirkimo susitarimais ir nepriklausomų prekybos taškų skaičiaus santykio, susiejančių susitarimų trukmės bei prekių kiekio, kuris parduodamas tokių susitarimų pagrindu, santykio su prekių kiekiu, parduodamu iš nesusaistytų prekybos šaltinių. Pabrėžtina, kad kelių panašių susitarimų egzistavimo faktas yra tik vienas iš kriterijų vertinant, ar konkreti rinka yra uždaryta naujiems dalyviams, net jei minėti susitarimai tam tikru mastu ir apsunkina patekimą į rinką. Tokie kriterijai yra realios galimybės naujam konkurentui pradėti veiklą rinkoje buvimas, sąlygos, kuriomis veikia esami rinkos dalyviai, pavyzdžiui, gamintojų skaičius ir rinkos dalis, rinkos koncentruotumas bei vartotojų „ištikimybė“ egzistuojantiems prekių ženklams⁸¹. Byloje *Repsol CPP SA*, vertindama degalais ir kitomis automobiliams skirtomis priemonėmis prekiaujančio ūkio subjekto degalinių operatoriams nustatyto įpareigojimo nekonkuruoti įtaką rinkos uždarymui, Komisija taip pat atsižvelgė į silpną ir fragmentišką degalinių operatorių bei vartotojų poziciją lyginant su tiekėjais⁸².

Jei susitarimų visuma neturi kumuliatyvaus rinkos uždarymo poveikio, prilygstančio konkurencijos ribojimui EB Steigimo sutarties prasme, tai atskiras toks susitarimas taip pat negalėtų būti minėtais pagrindais pripažintas pažeidžiančiu EB Steigimo sutarties 81 str. 1d⁸³. Kita vertus, jei nustatoma, kad rinka iš tiesų yra uždara, reikia patikrinti, koku mastu konkretus susitarimas prisidėjo prie šių pasekmių. Tai atliekama atsižvelgiant pirmiausia į ūkio subjekto padėtį rinkoje, kuri reiškia ne vien užimamą rinkos dalį, bet ir susietų prekybos taškų kiekį bendro prekybos vietų skaičiaus atitinkamoje rinkoje kontekste. Taip pat turi

⁸⁰ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C- 234/89, *Stergios Delimitis v. Henninger Bräu AG*, (1991), ECR I-935, 16- 17 punktai.

⁸¹ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C- 234/89, *Stergios Delimitis v. Henninger Bräu AG*, (1991), ECR I-935, 19-22 punktai.

⁸² Europos Bendrijų Komisijos sprendimas byloje *Repsol CPP SA*, (2004), OJ C-258/7.

⁸³ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C- 234/89, *Stergios Delimitis v. Henninger Bräu AG*, (1991), ECR I-935, 23 punktai.

reikšmės susitarimo trukmė. Jei ji didesnė už visų tokių susitarimų vidutinę trukmę, yra didelė tikimybė, vertinamas konkretus apribojimas pažeis EB konkurencijos teisę⁸⁴.

Komisijos požiūris į rinkos uždarymą, pateiktas Vertikaliųjų apribojimų gairėse, iš esmės sutampa su EB teismų išaiškinimais šiuo klausimu. Komisija nurodo, kad, vertinant *single-branding* susitarimus šiuo aspektu, svarbiausi kriterijai yra tiekėjo rinkos dalis, atsižvelgiant į jo rinkos galią bei jo konkurentų poziciją atitinkamoje rinkoje, ir nekonkuravimo įsipareigojimo apimtį bei trukmę. Atskiras arba kumuliacinis nekonkuravimo įsipareigojimo poveikis yra ne toks tikėtinas, kai tiekėjo rinkos dalis neviršija 30%, o penkių didžiausių tiekėjų - 50%. Komisijos teigimu, taip pat svarbu įvertinti patekimo į rinką barjerus, išlyginamąją pirkėjų galią bei prekybos lygį⁸⁵.

Panašią poziciją dėl išimtinio pirkimo įsipareigojimų vertinimo konkurencijos ribojimo ir rinkos uždarymo prasme pateikė PIT *Neste* byloje, kurioje teigė, kad EB Steigimo EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. netaikytina išimtinio degalų pirkimo susitarimui, kai perpardavinėtojas gali jį bet kada nutraukti, informavęs kitą šalį prieš metus, nors visi to paties tiekėjo išimtinio pirkimo susitarimai, vertinami atskirai ar kaip visuma, drauge su visu panašių susitarimų tinklu atitinkamoje rinkoje, daro reikšmingą poveikį rinkos uždarymui. Šiuo atveju, svarbu, kad tokie susitarimai, kurie gali būti nesunkiai nutraukti minėtu būdu, sudaro labai mažą dalį vieno gamintojo susitarimų lyginant su kitais jo sudarytais išimtinio pirkimo susitarimais ilgesniam nei 1 metų laikotarpiui⁸⁶.

3.3. Draudžiamų susitarimų sudarymo palengvinimas

EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. įtvirtintas tam tikrų suderintų veiksmų draudimas, apimantis draudžiamų susitarimų sudarymą nepriklausomai nuo to, ar jie kyla iš šalių sutarties, ar iš mažiau formalių santykių. Slapti susitarimai lemia praktinį šalių bendradarbiavimą, kuris gali susilpninti konkurenciją atitinkamoje rinkoje, pavyzdžiui, siekiant sudaryti tokias sąlygas, kad rinka būtų uždaryta potencialiems konkurentams⁸⁷.

Slapti susitarimai gali būti sudaromi tiesiogiai tarp konkurentų arba konkurentų suderintiems veiksams netiesiogiai gali palengvinti sąlygas vertikalūs apribojimai, nustatyti

⁸⁴ Ten pat, 24-26 punktai.

⁸⁵ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikaliųjų apribojimų gairių, 140-143 dalys.

⁸⁶ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-214/99, *Neste Markkinointi Oy v Yötuuli Ky and Others* (2000), ECR I-1121, 39 punktas.

⁸⁷ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 175.

tarp tiekėjų ir platintojų. Pastaroji situacija yra aktuali kalbant apie įsipareigojimų nekonkuruoti galimas neigiamas pasekmes ekonomikai, vartotojų gerovei ir kitiems konkurencijos teisės saugomiems gėriams. Komisija Vertikalių apribojimų gairėse nurodo, kad nekonkuravimo įsipareigojimai gali sudaryti palankias sąlygas išankstiniam susitarimui tarp tiekėjų esant kumuliaciniam panaudojimui⁸⁸.

Tai reiškia, kad, jei atitinkamoje rinkoje susieta rinkos dalis lyginat su laisvų prekybos taškų kiekiu bus nemaža, didelė dalis tiekėjų arba reikšmingą padėtį rinkoje užimantys tiekėjai taikys ilgai trunkančius nekonkuravimo įsipareigojimus, atsižvelgiant taip pat į kitas konkrečiu atveju svarbias ekonomines aplinkybes, įsipareigojimų nekonkuruoti visuma atitinkamoje rinkoje gali lemti, kad rinkos dalys taps griežčiau apibrėžtos. Tokių susitarimų tinklas sutrikdo natūralią konkurenciją, kuriai esant tam tikros prekės išigyjamos iš konkretaus tiekėjo dėl objektyvių aplinkybių, pavyzdžiui, palankesnių sąlygų lyginant su jo konkurentų siūlomomis, o ne dėl nustatytų nekonkuravimo įsipareigojimų. Visa tai sąlygoja, kad atitinkamoje rinkoje gali atsirasti tam tikras sąstingis ir padidėti skaidrumas, konkurentų veiksmai gali tapti labiau nuspėjami.

Darytina išvada, kad nekonkuravimo įsipareigojimas labiausiai iš visų Komisijos *single-branding* grupei priskiriamų susitarimų suvaržo šalių teises, ir todėl reikia itin atidžiai įvertinti, kaip jis veikia atitinkamą rinką atskirai ar kartu su panašaus pobūdžio susitarimais. Pabrėžtina, kad, nors EB teismų praktika vertinant įsipareigojimus nekonkuruoti nėra vienareikšmiška, tačiau, remiantis ja bei Komisijos politika, įsipareigojimas nekonkuruoti pripažintinas pažeidžiančiu EB Steigimo sutarties 81 str. tik nustačius, kad neigiamų jo pasekmių negali neutralizuoti pozityvus poveikis atitinkamai rinkai. Tai galima padaryti tik atliekant detalią ekonominę analizę, kadangi analogiškas apribojimas vienomis aplinkybėmis gali padaryti rinkai tik nežymios žalos arba visai jokios, o kitomis – ženkliai apriboti konkurenciją. EB institucijos palaipsniui atsisako „stereotipinio“ požiūrio į įsipareigojimus nekonkuruoti, kaip ir į vertikalius apribojimus apskritai. Taigi vertikalios apribojimo forma savaime nelemia jo neigiamų padarinių. Ja remiantis galima išskirti tik tam tikras bendras tendencijas, kurios ir yra aptartos šiame skyriuje.

⁸⁸ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikalinių apribojimų gairių, 107 dalies 2 punktas, 138 dalis.

EB teisės aktų, teismų ir Komisijos praktikos bei doktrinos analizė suponuoja įsipareigojimo nekonkuruoti apibrėžimą, apimantį bet kokį tiesioginį ar netiesioginį pirkėjo įsipareigojimą negaminti, nepirkti, nepardavinėti ir neperpardavinėti prekių ar paslaugų, konkuruojančių su susitarime nurodytomis arba įsipareigojimą įsigyti iš tiekėjo ar jo nurodyto ūkio subjekto daugiau nei 80 % visų pirkėjo perkamų susitarime nurodytų prekių ar paslaugų ir jų pakaitalų, apskaičiuojant pagal visą jo pirkimų vertę praėjusiais kalendoriniais metais. Įsipareigojimu nekonkuruoti nustatomi šalių teisių apribojimai lemia, kad jie yra priskiriami *single-branding* apribojimų grupei, kartu su privalomojo kiekio nustatymu, susiejimu bei „angliška sąlyga“. Ne konkuravimo įsipareigojimai taip pat turi daug panašumų į išimtinį pirkimą ir dažnai būna nustatomi kartu. Nepaisant panašumų, minėtų nuostatų poveikis dažnai yra skirtingas.

Ūkio subjektai, tarpusavio susitarimais nustatydami įsipareigojimus nekonkuruoti, paprastai nesiekia konkurencijos apribojimo, o tiesiog nori užsitikrinti didesnę ekonominę platinimo sistemos efektyvumą, susigrąžinti padarytas investicijas, išvengti konkurentų nepagrįsto pasipelnymo bei išsaugoti perduotas gamybinės ar prekybinės paslaptis (*know-how*). Nepaisant to, ne konkuravimo įsipareigojimai gali pažeisti EB konkurencijos teisę savo pasekmėmis, svarbiausia iš kurių yra konkurencijos tarp skirtingais ženklais pažymėtų prekių ribojimas.

Apibendrinant pasakytina, kad šiame skyriuje nebuvo siekiama išanalizuoti visų problemų, susijusių su sveikos konkurencijos užtikrinimu, rinkos dalyvių teisėtų lūkesčių apsauga, sprendimo būdų, pasireiškiančių įsipareigojimo nekonkuruoti nustatymu. Autorė ištyrė esminius teigiamo ne konkuravimo įsipareigojimų ekonominio poveikio aspektus, kurie yra svarbūs sprendžiant, ar konkretus vertikalusis susitarimas savo pasekmėmis reikšmingai apriboja konkurenciją tam tikroje rinkoje ir sudaro EB konkurencijos teisės pažeidimą. Visais minėtais atvejais būtina nustatyti, kad įsipareigojimas nekonkuruoti nėra vien jį sudarančių subjektų ekonominių interesų išraiška, bet objektyviai turi teigiamų pasekmių užtikrinant vartotojų gerovę ir normalų rinkos funkcionavimą bei vystimąsi. Tik tokiu atveju teigiamas ne konkuravimo įsipareigojimų poveikis galėtų atsverti tikėtinus neigiamus padarinius, pavyzdžiui, konkurencijos tarp prekių su skirtingais prekių ženklais sumažinimą ar naujų ūkio subjektų patekimo į rinką apsunkinimą.

III. EB STEIGIMO SUTARTIES 81 STRAIPSNIO TAIKYMO ĮSIPAREIGOJIMAMS NEKONKURUOTI YPATUMAI BEI JŲ REGULIAVIMAS PAGAL LR TEISĖS NORMAS

Vertinant įsipareigojimą nekonkuruoti EB Steigimo sutarties 81 straipsnio kontekste, svarbu išanalizuoti šio straipsnio tikslus, ekonominio įsipareigojimo nekonkuruoti vertinimo apimtį, nustatant, ar susitarimas sudaro 1 d. pažeidimą, bei iš to išplaukiančią santykio tarp 81 straipsnio 1 ir 3 dalių problemą. Pateikiant išsamią analizę, taip pat aptartinos išimties taikymo įsipareigojimui nekonkuruoti sąlygos pagal Bendrosios išimties reglamentą bei EB Steigimo sutarties 81 3 d.

1. EB Steigimo sutarties 81 straipsnio taikymas įsipareigojimams nekonkuruoti

1.1. EB Steigimo sutarties 81 straipsnio tikslai

EB Steigimo sutarties 81 straipsnio tikslai išplaukia iš paties straipsnio nuostatų, uždraudžiančių visus susitarimus plačiąja prasme, kurie gali paveikti prekybą tarp valstybių narių ir apriboti konkurenciją bendrojoje rinkoje. Šie tikslai yra platesni, nei vien vartotojų gerovės ir ekonominio efektyvumo užtikrinimas. Daugeliu atvejų EB institucijos taikė EB Steigimo sutarties 81 str. 1d. susitarimams, kurie neigiamai veikia konkurencijos procesą, tačiau kartais būdavo laikomasi formalaus požiūrio į susitarimų nuostatas. Komisija ir teismai siekė uždrausti visus susitarimus, galinčius neigiamai paveikti vieningos rikos kūrimą ir padalyti rinką nacionaliniais pagrindais⁸⁹. ETT sprendime *Consten and Grundig v. Commission* nurodė, kad tik tada, kai susitarimas gali paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą bei vieningos rinkos kūrimą, jo sukeltiems konkurencijos pokyčiams taikomas Sutarties 81 straipsnis. Priešingu atveju tokie susitarimai nepatenka į šio draudimo sferą⁹⁰. Tokia pozicija visiškai eliminavo EB konkurencijos teisės taikymą, kai pažeidimas daromas nacionaliniu lygiu, taip pat kai žala tenka kitiems teisiniams gėriams, nei paminėti šiame

⁸⁹ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 122.

⁹⁰ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-56/64 ir C-58/64, *Établissements Consten S.A.R.L. and Grundig-Verkaufs GMBH v Commission*. (1966), ECR 299.

teismo sprendime. Toks požiūris vertintinas kaip nepagrįstas 81 straipsnio reguliavimo apimties susiaurinimas.

Tačiau ilgainiui Komisijos politikoje išryškėjo tendencija remtis ekonominiu susitarimų pasekmių vertinimu ir esminiu 81 straipsnio tikslu laikyti vartotojų apsaugą nuo nesąžiningos konkurencijos bei veiksmingo ekonominių išteklių platinimo užtikrinimą. Būtent šiems tikslams pasiekti ir yra būtinas integruotos ir atviros bendrosios rinkos sukūrimas. Tačiau vis dar nėra vienbalsiai pripažįstama, kad šie tikslai praktikoje visada sutampa⁹¹.

Sutarties 81 straipsnio tikslai yra pamatinės vertybės, sudarančios EB konkurencijos teisės pagrindą. Jie iš esmės turėtų lemti tai, kokie susitarimai pripažintini pažeidžiančiais EB konkurencijos teisę, bei apibrėžti konkrečių apribojimų ekonominio vertinimo apimtį.

1.2. Įsipareigojimo nekonkuruoti vertinimas pagal EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d.

EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. esmė yra nustatymas, ar susitarimas turi konkurencijos ribojimo tikslą arba poveikį. Tai, kaip interpretuojama ši frazė, lemia, kokie susitarimų tipai yra draudžiami pagal šį straipsnį ir kokia yra jo reguliavimo sfera apskritai. Nuo atsakymo į pastarąjį klausimą tiesiogiai priklauso 81 str. 3 d. taikymo apimtis bei reikšmė⁹².

Konkurencijos ribojimo tikslas ir poveikis yra savarankiškos sąvokos EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. kontekste. Tai reiškia, kad, nustačius, jog susitarimą sudariusios šalys siekė riboti konkurenciją, galima konstatuoti, jog toks susitarimas yra draudžiamas, ir nebėra būtinybės tirti jo poveikio rinkai. Pagal susiformavusią Komisijos ir teismų praktiką, taip pat remiantis Bendrosios išimties reglamento 4 str., tokiais susitarimais dažniausiai pripažįstami absoliuti teritorinė apsauga ir eksporto apribojimai bei perpardavimo kainų palaikymas.

Tačiau šios taisyklės negalima suabsoliutinti, teigiant, kad vien tokios nuostatos buvimas susitarime reiškia, jog jis pažeidžia 81 str. 1 d. Šiuo atveju taip pat yra būtinas išsamus tyrimas siekiant nustatyti faktą, kad susitarimo šalių tiesioginis ar netiesioginis ketinimas buvo konkurencijos ribojimas. Išanalizavus visas reikšmingas aplinkybes, tokia prielaida gali nepasitvirtinti, ir atvirkščiai, gali paaiškėti, kad ūkio subjektai, sudarydami

⁹¹ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 122.

⁹² Ten pat, p. 181.

susitarimą, nepriskirtą sunkių apribojimų kategorijai, pavyzdžiui, įsipareigodami nekonkuruoti, siekė riboti konkurenciją. Taigi, autorės nuomone, pradinė ekonominė analizė yra itin svarbi, o „tikslas“ ir „poveikio“ sąvokų atribojimas turi anaipol ne vien teorinę prasmę.

Visais atvejais, kai susitarimo objektas nėra konkurencijos ribojimas, t.y., jame nėra griežtų teritorinių ar su kainomis susijusių apribojimų, būtina vertinti susitarimo poveikį konkurencijai. Tai yra išraiška ekonominio požiūrio, EB Komisijos ir teismų taikomo vertinant susitarimus pagal EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. Kadangi galima teigti, kad įsipareigojimų nekonkuruoti tikslas paprastai nėra konkurencijos ribojimas, tiriant tokių susitarimų poveikį, turi būti nustatyta susitarimo įtaka konkurencijai tarp prekių su tuo pačiu prekės ženklu ir konkurencijai tarp prekių su skirtingais prekių ženklais arba konkurencijos tarp distributorių apribojimas be objektyvių priešasčių, norint konstatuoti konkurencijos teisės pažeidimą⁹³. Įsipareigojimų nekonkuruoti poveikio konkurencijai esminiai aspektai buvo aptarti II šio darbo dalyje. Būtent jie analizuojami taikant 81 straipsnį minėtiems įsipareigojimams.

Dar viena labai svarbi 81 str. 1 d. taikymo sąlyga yra žymus įsipareigojimo poveikis prekybai tarp valstybių narių bei sąžiningai konkurencijai. Jis nustatomas tik įvertinus visumą teisinių bei faktinių veiksnių, rodančių, kad nagrinėjamas susitarimas gali tiesiogiai ar netiesiogiai, realiai ar potencialiai sutrikdyti valstybių narių tarpusavio prekybą taip, kad kiltų pavojus vieningos rinkos tikslams. Poveikis prekybai tarp valstybių narių yra juridikcinis kriterijus, lemiantis 81 str. taikymo apimtį.

Susitarimai, kurių poveikis rinkai tik nežymus, net jei nustato absoliučius draudimus, susijusius su teritorine apsauga ar kainų palaikymu, nepatenka į 81 str. 1d. Taip gali būti, kai ūkio subjektų dalis atitinkamo produkto rinkoje yra itin maža. Vis dėlto, kuo sunkesnis apribojimas yra nustatomas, tuo mažiau reikšmės turi subjektų padėtis rinkoje⁹⁴.

Sprendime *Schöller v Langnese* Komisija išaiškino, kad išimtinio pirkimo bei nekonkuravimo įsipareigojimai draudė sutartyje nurodytų bei su jomis konkuruojančių prekių tiekėjams, nepriklausomai nuo jų geografinės padėties bei prekių kilmės, varžytis dėl

⁹³ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 718-719.

⁹⁴ Ten pat, p. 183.

platintojų užsakymų. Anot Komisijos, tai rodė, kad tokie susitarimai skatina Vokietijos rinkos izoliaciją nuo prekių iš kitų valstybių narių⁹⁵.

Siekdama susikoncentruoti į reikšmingesnę pavojų konkurencijai keliančius susitarimus bei sustiprinti teisinį tikrumą ir ūkio subjektų teisėtų lūkesčių apsaugą, suteikiant jiems patiems galimybę įvertinti savo sudarytą susitarimą, Komisija priėmė pranešimą Dėl nedidelės svarbos susitarimų (*de minimis*). Šio pranešimo esmė ta, kad, remiantis susitarimo šalių rinkos dalimi, nustatoma, ar yra tikimybė, kad toks susitarimas neturės reikšmingai konkurenciją ribojančio poveikio Sutarties 81 straipsnio prasme. Šiuo atveju diferenciacija yra ne tarp vertikalių ir horizontalių susitarimų, bet tarp konkurentų susitarimų bei susitarimų, sudarytų nekonkuruojančių asmenų. Pastaruoju atveju susitarimas pripažįstamas mažareikšmiu, kai šalių užimama rinkos dalis neviršija 15%, o susitarimo tarp konkuruojančių ūkio subjektų – 10%. Kilus abejonių, taikomas pastarasis barjeras. Pabrėžtina, kad, jei susitarimą nekonkuruoti sudaro tarpusavyje konkuruojantys subjektai, reikia nustatyti, ar toks įsipareigojimas negali būti vertinamas kaip gamybos ar pardavimų ribojimas, nes tai, *de minimis* pranešimo prasme, yra sunkus apribojimas. Šiuo atveju turima omenyje bendra susitarimą sudariusio ir su juo susijusių ūkio subjektų rinkos dalis. Kalbant apie panašių susitarimų tinklą, abiem atvejais taikoma 5% rinkos dalies taisyklė. Pranešimas lieka galioti susitarimo šalių atžvilgiu, šalims per dvejus metus nuo jo sudarymo padidinus savo rinkos dalis ne daugiau kaip 2%⁹⁶. Be to, jei susitarimų tinklai apima mažiau nei 30% rinkos, tikimybė, kad ji bus uždaryta yra menka⁹⁷.

De minimis pranešimo trūkumai pasireškia tuo, kad jis neišvengiamai suponuoja būtinybę nustatyti atitinkamą geografinę bei prekių rinką. Šiuo požiūriu EB konkurencijos teisėje nėra, o galbūt ir negali būti vienareikšmiškų normų bei institucijų praktikos, kadangi kiekvienas atvejis yra individualus. Be to, pranešimo 11 punkte yra nurodyti sunkūs apribojimai, kurie iš esmės atitinka nurodytus Bendrosios išimties reglamento 4 str. Juos nustatantiems susitarimams *de minimis* pranešimas netaikomas. Tačiau tai dar nereikškia, kad jie automatiškai patenka į 81str. 1 d. įtvirtintą draudimą, nes jų ribojantis poveikis tam gali

⁹⁵ Europos Bendrijų Komisijos sprendimas byloje *Schöller Lebensmittel GmbH ' Co. KG*, (1993) OJ L 183/1, 72 punktas.

⁹⁶ 2000 m. gruodžio 22 d. Komisijos pranešimas (EB) Nr. 2001/C 368/07 dėl nedidelės svarbos susitarimų, kurie nežymiai riboja konkurenciją pagal Europos Bendrijos steigimo sutarties 81 straipsnio 1 dalį (*de minimis*), 7, 8, 9, 12 dalys.

⁹⁷ Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje *C-234/89 Delimitis v Heninger Bräu*, (1991), ECR I-935, 24-26 punktai.

būti nepakankamas⁹⁸. Tokia nuostata vertintina kaip išraiška Komisijos požiūrio, kad tam tikri apribojimai negali būti mažareikšmiai EB konkurencijos teisės prasme, atsižvelgiant į pačius jos tikslus. Tačiau tai suponuoja susitarimų vertinimą atsietai nuo jų ekonominio konteksto, o tokia situacija bendrai yra žalingas siekiant efektyvaus EB konkurencijos teisės normų taikymo.

1.3. EB Steigimo sutarties 81 straipsnio 1 ir 3 dalių santykio problema

EB Steigimo sutarties 81 str. struktūra yra dvilypė. Pirmoje jo dalyje įtvirtintas draudimas sudaryti tam tikrus antikonkurencinius bei prekybą tarp valstybių narių ribojančius susitarimus, trečioje – sąlygos, kurias tenkinantiems susitarimams pirmoji dalis yra netaikoma. Praktikoje kyla klausimas, pagal kokius faktorius susitarimai turėtų būti analizuojami taikant konkrečią straipsnio dalį, kad tarp jų būtų rasta pusiausvyra ir nei viena nebūtų nepagrįstai susiaurinta.

Komisija laikėsi plataus požiūrio į EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. įtvirtintą draudimą, pripažindama, kad kone kiekvienas susitarimo šalių ekonominės laisvės varžymas bei potenciali grėsmė vieningos rinkos tikslams prilygsta konkurencijos ribojimui. Šios dalies tikslas buvo susiaurintas iki grynai juridikcinio vaidmens. Pritaikius tokį formalų vertinimą, daugybė susitarimų patekdavo į 81 str. 1 dalies reguliavimo sferą, o jų teigiamas ir neigiamas poveikis ekonominiu požiūriu buvo vertinamas tik 3 dalies kontekste, užuot tai atlikus iš pat pradžių. Todėl didelei daliai susitarimų būdavo pritaikoma išimtis⁹⁹.

Tokia pozicija turėjo praktinių neigiamų pasekmių. Ūkio subjektams buvo sunkiai suvokiama, kodėl jų susitarimai būdavo pripažįstami prieštaraujančiais konkurencijos teisei, nes pati susitarimo esmė, prigimtis suponuoja, kad jis apriboja vienos šalies veiksmų laisvę kitos naudai. Prieš įsigaliojant reglamentui 1/2003, šalys, bijodamos, kad jų susitarimai nebūtų pripažinti antikonkurenciniais, masiškai siuntė Komisijai pranešimus apie juos, todėl pastaroji neturėjo pakankamų išteklių ir galimybių per protingą laiką jų įvertinti. 2004 m. gegužės 1 d. įsigaliojo Tarybos reglamentas Nr. 1/2003 Dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, taikymo. Juo administracinis išimties taikymo modelis buvo pakeistas tiesiogiai taikoma išimties sistema, pagal kurią susitarimai įsigalioja automatiškai, o jų teisėtumą gali vertinti nacionalinės konkurencijos teisės institucijos bei

⁹⁸ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 187.

⁹⁹ Ten pat, p. 208-209.

teismai, tiesiogiai taikydamos EB Steigimo sutarties 81 ir 82 str. nuostatas¹⁰⁰. Bene svarbiausias reformos aspektas yra tai, kad Komisija neteko monopolio suteikiant išimtis pagal EB Steigimo sutarties 81 str. 3 d.

Svarbiausia problema šiame kontekste yra tai, kad 81 str. 1 d. turi įtakos 3 d. apimčiai, kurios vaidmuo tampa itin svarbus. Kaip alternatyva siūlyta atlikti analizę ir pasverti teigiamas bei neigiamas susitarimų pasekmes 81 str. 1 d. rėmuose. Svarbiausi argumentai buvo tai, kad minėtas per platus požiūris nenustatė aiškių ir efektyvių kriterijų vertinti, kada susitarimas riboja konkurenciją. Todėl dažnai 81 str. 1 d. buvo taikoma ir nepavojingiems konkurencijai susitarimams, nors analizė, Komisijos atliekama pagal 3 d., buvo tinkamesnė konkurencijos ribojimui pagal 1d. nustatyti. Jei taip ir būtų daroma, Komisijos resursai galėtų būti nukreipti į iš tiesų rimtus konkurencijos teisės pažeidimus. ETT konkurencijos ribojimo sąvokos nevertino taip plačiai ir savo sprendimuose, pavyzdžiui, bylose *Delimitis*, *Pronuptia de Paris* ar *Brasserie de Haecht*, nurodė gaires, pagal kurias ekonominis susitarimų poveikis bei teigiamų ir neigiamų jo konkurencinių pasekmių balansas vertinami 81 str. 1 d. rėmuose.

Procedūrinės 81 str. taikymo problemos iš esmės išsprendė reglamentu 1/2003 suteikus nacionalinėms konkurencijos teisės institucijoms bei teismams vertinti susitarimus pagal 81 str. 3 d. Nepaisant to, labai svarbu yra nustatyti, kokie faktoriai turi reikšmės taikant kiekvieną iš dalių, nes tai lemia jų reguliavimo apimtį, susitarimo šalims tenkančią įrodinėjimo našta bei riziką ūkio subjektams, kad jų sudaromas susitarimas bus pripažintas konkurencijos teisės pažeidimu¹⁰¹. Šioje srityje nėra vieningos EB institucijų praktikos ir vis dar trūksta teisinio tikrumo.

EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. taikymo apimtis buvo nepagrįstai išplėsta remiantis argumentu, kad, ekonominę analizę atlikus pagal 1 dalį, 3 dalis prarastų savo prasmę ir būtų neproporcingai apribotas jos taikymas. Autorės nuomone, tokia pozicija turi trūkumų. Kaip minėta, jau pati 81 straipsnio formuluotė lemia jo išskyrimą į dvi dalis, tačiau straipsnio tekste nėra tiesiogiai nurodoma, kaip tiksliai šias dalis atriboti viena nuo kitos. Tokiu atveju yra svarbu atsižvelgti į kiekvienos 81 straipsnio dalies tikslus. Pirmosios dalies tikslas, siaurąja prasme, yra nustatyti, kurie susitarimai turėtų būti uždrausti pagal EB konkurencijos teisę. Šiuo aspektu yra svarbus poveikio konkurencijai ir konkurencijos ribojimo sąvokų

¹⁰⁰ ŠVIRINAS, Daivis. Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje. Vilnius, 2004, p. 116, 124.

¹⁰¹ JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007, p. 208-211, 218.

atskyrimas. Remiantis EB teismų praktika, pirmoji iš jų yra platesnė ir apima tiek neigiamus, tiek teigiamus ekonominius padarinius, o konkurencijos ribojimas gali būti konstatuotas, kai susitarimas turi tam tikro masto antikoncepcinį poveikį. Akivaizdu, kad nesant pažeidimo, nėra prasmės net svarstyti galimo išimties suteikimo jam.

EB Steigimo sutarties 81 str. 3 d. skirta nustatyti atvejams, kai susitarimui, pažeidžiančiam 1 d. nustatytą draudimą, gali būti pritaikyta išimtis atsižvelgiant į jo prokonkurencines savybes. Pati išimties sąvoka suponuoja, kad tai yra tam tikras retas, ypatingas atvejis. Suteikiant išimtį, susitarimo naudingos pasekmės turėtų būti vertinamos atsižvelgiant į atitikimą pačiame 3 d. tekste nurodytoms sąlygoms. Padarius išvadą, kad susitarimas iš esmės turi teigiamų pasekmių gerinant ekonominę efektyvumą, optimizuojant investicijas, užtikrinant vartotojų apsaugą, kurios neutralizuoja daromą žalą, tampa akivaizdu, kad tokie ūkio subjektų įsipareigojimai nėra kvalifikuotini kaip konkurencijos teisės pažeidimas.

1.4. Išimties suteikimas įsipareigojimams nekonkuruoti

Komisijos gairėse dėl EB Steigimo sutarties 81 str. 3 d. taikymo nurodoma, kad ji gali būti taikoma individualiais atvejais arba tam tikroms susitarimų kategorijoms bendrųjų išimčių forma¹⁰². Analizuojant įsipareigojimą nekonkuruoti išimties suteikimo aspektu, pirmiausia vertinamas jo atitikimas Bendrosios išimties reglamento nustatytoms sąlygoms.

Svarbiausi šiuo požiūriu yra Bendrosios išimties reglamento 3 str., pagal kurį reglamentas taikomas tik kai tiekėjo rinkos dalis neviršija 30 %, bei 5 str. Pagal jį, bet kuriam tiesioginiam ar netiesioginiam įsipareigojimui nekonkuruoti, prisiimtam neribotam arba ilgesniam nei penkerių metų laikotarpiui, taip pat įsipareigojimui nekonkuruoti, kuris automatiškai pratęsiamas po penkerių metų laikotarpio (neribotos trukmės įsipareigojimui), išimtis netaikoma. Pastaruoju atveju, neminama situacija, kai įsipareigojimas nekonkuruoti, kurio sudarymo laikotarpis nenurodytas, faktiškai trunka mažiau nei 5 metus. Taip siekiama išvengti situacijos, kai dėl pirkėjo pasyvumo įsipareigojimas užsitęsia ilgiau. Dažniausiai praktikoje pirkėjui nutraukus nekonkuravimo įsipareigojimą, netenka galios visas ūkio subjektų susitarimas, taigi, dėl pirkėjo nenoro prisiimti tokios didelės komercinės rizikos, neterminuotas įsipareigojimas nekonkuruoti dažniausiai tęsiasi ilgiau nei 5 metus.

¹⁰² Commission Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty (2004) OJ C101/97, 2 punktas.

Įsipareigojimai, kurie automatiškai pratęsimi pasibaigus 5 m. laikotarpiui, taip pat laikomi esančiais neribotos trukmės¹⁰³.

Pažymėtina, kad nėra taisyklės, draudžiančios 5 metų įsipareigojimo nekonkuruoti terminą pratęsti aiškiai išreikštu šalių susitarimu. Pastaroji sąlyga reiškia, kad pirkėjui turi būti suteikta laisvė apsvarstyti konkuruojančių tiekėjų pasiūlymus ir tik tada laisva valia pasirinkti grįžti prie to paties tiekėjo prekių platinimo. Tokia galimybė turi būti reali, objektyvi, o ne vien teorinė, ir vertinti ją reikia visų ekonominių konkrečios situacijos aplinkybių kontekste¹⁰⁴. Penkerių metų taisyklei Bendrosios išimties reglamentas nustato išimtį, taikomą, jeigu pirkėjas parduoda susitarime numatytas prekes ar paslaugas tiekėjui priklausančiose arba tiekėjo iš trečiųjų, su pirkėju nesusijusių šalių išsinuomotose patalpose ir žemėje, su sąlyga, kad įsipareigojimo nekonkuruoti galiojimo trukmė neviršija laikotarpio, per kurį pirkėjas laikinai valdo patalpas ir žemę. Reglamentas netaikomas taip pat bet kuriam tiesioginiam ar netiesioginiam pirkėjo įsipareigojimui, draudžiančiam, susitarimui nustojus galioti, gaminti, parduoti ar perparduoti tokias prekes ar paslaugas, išskyrus jei toks įsipareigojimas yra susijęs su prekėmis ar paslaugomis, kurios konkuruoja su susitarime numatytais prekėmis ar paslaugomis, galioja tikrai patalpoms ir žemei, kurias pirkėjas valdė sutarties galiojimo laikotarpiu, yra būtinas, kad būtų apsaugotos tiekėjo pirkėjui perduota gamybinė, prekybinė ar mokslinė patirtis (*know-how*), su sąlyga, kad toks įsipareigojimas nekonkuruoti galioja ne ilgiau nei vieneri metai susitarimo galiojimo laikui pasibaigus. 5 str. c dalis nurodo, kad reglamentas bet koku atveju netaikomas pasirinktinio platinimo sistemos bei įsipareigojimo nekonkuruoti deriniui, kad būtų užkirstas kelias tam tikrai kolektyvinio boikoto formai, kai nustatant paralelinius nekonkuravimo įsipareigojimus tam tikri tiekėjai gali būti neįleidžiami į rinką. Nėra aišku, kodėl tokia taisyklė netaikoma kitoms platinimo sistemoms.

Atkreiptinas dėmesys, jog įsipareigojimo nekonkuruoti neatitikimas Bendrosios išimties reglamento reikalavimams joku būdu nereiškia, jog jis automatiškai patenka į 81 str. 1 d. įtvirtintą draudimą. ETT savo jurisprudencijoje laikosi pozicijos, kad bendrosios išimties reglamentai rekomenduoja ūkio subjektams būdus, kuriais jie, sudarydami susitarimą, gali išvengti konkurencijos teisės pažeidimo. Neatitinkantis Bendrosios išimties reglamente

¹⁰³ WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006, p. 196.

¹⁰⁴ WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006, p. 197, 198.

nurodytų sąlygų nekonkuravimo įsipareigojimas pateks į 81 str. 1 d. draudimą tik jei tenkins visus kitus būtinus kriterijus¹⁰⁵.

Išimtis pagal 81 str. 3 d. įsipareigojimui nekonkuruoti, neatitinkančiam Bendrosios išimties reglamento nustatytų reikalavimų, gali būti pritaikyta tik kai jis turi itin reikšmingą teigiamą poveikį ekonominiam vystimuisi, vartotojų gerovės skatinimui ir tokioms bendroms vertybėms, kaip, pavyzdžiui, aplinkos apsauga, ir kai tas teigiamas poveikis yra pakankamas 81 str. 1 d. pažeidimui neutralizuoti. Tai patvirtinama nustatant, kad įsipareigojimas atitinka visas šias sąlygas :

1. įsipareigojimas padeda tobulinti prekių gamybą ir platinimą arba skatinti technikos ir ekonomikos pažangą;
2. sudaro sąlygas vartotojams dalytis iš minėtos pažangos gaunama nauda;
3. visi ūkio subjektų nustatyti apribojimai yra būtini šiems tikslams pasiekti;
4. nekonkuravimo įsipareigojimas nesudaro sąlygų ūkio subjektams panaikinti konkurenciją didelės dalies atitinkamų produktų atžvilgiu¹⁰⁶.

Esminis faktorius vertinant išimties suteikimą nekonkuravimo įsipareigojimui yra tiekėjo užimama rinkos dalis. Jei jis nėra dominuojantis, įsipareigojimas nekonkuruoti, trunkantis mažiau nei metus, dažniausiai nelaikomas pažeidžiančiu 81 str. 1 d, apribojimas, nustatytas laikotarpiui nuo vienerių iki penkerių metų turi būti iširtas atsižvelgiant į jo teigiamų ir neigiamų pasekmių konkurencijai pusiausvyrą. Penkerių metų ribą peržengiančių susitarimų teigiamas poveikis tik retais atvejais gali atsverti neigiamas jų pasekmes, nes toks laikotarpis dažniausiai negali būti būtinas ekonominiam efektyvumui pasiekti¹⁰⁷.

Pabrėžtina, kad tai yra tik tam tikros įsipareigojimų nekonkuruoti vertinimo bendros tendencijos, kurios jokių būdu nepaneigia individualaus ekonominės situacijos vertinimo būtinybės konkrečiau apribojimo atžvilgiu.

EB Steigimo sutarties 81 str. nuostatų, jo taikymo susitarimams nekonkuruoti praktikos bei doktrinos šia tema analizė aiškiai rodo ekonominio susitarimų vertinimo pagal EB konkurencijos teisę problemos svarbą. Tikslas vertinti Susitarimų teisėtumą remiantis jų poveikiu konkurencijai atitinkamoje rinkoje yra deklaruojamas EB konkurencijos politikoje, tačiau būtina toliau siekti realaus jo gyvendinimo, suformuojant aiškius bei nuoseklius

¹⁰⁵ Ten pat, p. 203-204.

¹⁰⁶ Būdai, kuriais gali pasireikšti įsipareigojimo nekonkuruoti efektyvumas yra atarti šio darbo II dalyje.

¹⁰⁷ 2000 m. spalio 13d. Komisijos pranešimas (EB) Nr.2000/C 291/01 dėl vertikalųjų apribojimų gairių, 140, 141 dalys.

principus, nustatant pusiausvyrą tarp 81 str. 1 ir 3 dalių, kad būtų užtikrinamas sklandus vieningos rinkos formavimosi procesas, efektyvi vartotojų gerovės bei ūkio subjektų teisėtų lūkesčių apsauga.

2. Įsipareigojimo nekonkuruoti reguliavimas pagal LR teisės normas

Nors šio darbo tikslas yra įsipareigojimų nekonkuruoti analizė pagal EB konkurencijos teisę, šį klausimą reguliuojančių nacionalinės konkurencijos teisės normų įvertinimas taip pat yra aktualus. Pirmiausia tuo aspektu, kad, Lietuvai tapus EB nare, yra būtina kuo tiksliau suderinti nacionalinius konkurencijos teisės aktus su atitinkamomis EB teisės normomis, kad galima būtų efektyviai prisidėti siekiant tokių EB tikslų, kaip vieningos rinkos kūrimas. Ši problema tampa dar svarbesnė atsižvelgiant į tai, kad EB konkurencijos teisė LR taikoma tiesiogiai. Tarybos reglamentu 1/2003 nacionalinėms konkurencijos teisės institucijoms yra suteikti įgaliojimai taikyti EB Steigimo sutarties 81 str. Akivaizdu, kad nacionalinėje rinkoje veikiančių ūkio subjektų nustatyti antikoncepciniai tarpusavio įsipareigojimai gali tam turėti neigiamos įtakos. Vertindamos net ir nacionalinio lygmens įsipareigojimų nekonkuruoti teisėtumą, LR teisinės institucijos privalo atsižvelgti į tai, kaip atitinkami klausimai yra sprendžiami EB teisės aktuose bei institucijų praktikoje. Akivaizdu, kad LR teisėje esant rimtų prieštaravimų ar spragų EB teisės atžvilgiu, galimybės tai padaryti labai sumažėtų.

Įsipareigojimų nekonkuruoti teisinio reguliavimo LR analizę reikėtų pradėti nuo 1999 m. priimto Konkurencijos įstatymo¹⁰⁸, kadangi iki jo galiojės 1992 m. Konkurencijos įstatymas¹⁰⁹ konkurenciją ribojančiais susitarimais laikė tik horizontalius susitarimus, o vertikalūs susitarimai teisėtumas galėjo būti vertinamas tik piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi kontekste¹¹⁰.

Dabar galiojantis LR Konkurencijos įstatymas nustato tokį patį draudžiamų susitarimų reguliavimo modelį, kaip EB Steigimo sutarties 81 str. Penktame įstatymo straipsnyje yra įtvirtintas tam tikrų ūkio subjektų susitarimų uždraudimas bei pavyzdinis jų sąrašas. Šeštasis straipsnis nurodo, kokiais atvejais toks draudimas netaikomas.

¹⁰⁸ Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas (su pakeitimais ir papildymais) (Valstybės žinios, 1999, Nr. 30-856).

¹⁰⁹ Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas (Valstybės žinios, 1992, Nr. 29-841).

¹¹⁰ ŠVIRINAS, Daivis. *Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje*. Vilnius, 2004, p. 74-75.

EB Steigimo sutarties 81 str. 1 d. įtvirtinta įtakos prekybai tarp valstybių narių sąlyga Lietuvos nacionalinės teisės požiūriu yra svarbi, kadangi leidžia išspręsti taikytinos teisės klausimą. Kaip konkretų pavyzdį galima paminėti Konkurencijos tarybos nutarimą dėl bendrosios išimties taikymo¹¹¹, kurio veikimo sferą apibrėžia būtent poveikio prekybai tarp valstybių narių faktorius.

Konkurencijos įstatymo 5 str. pateikiama platesnė susitarimo įtakos konkurencijai sąlyga, nei EB Steigimo sutartyje. Nurodoma, kad draudžiami yra susitarimai, kuriais *siekama* riboti konkurenciją, arba kurie *riboja* ar *gali* ją *riboti*. Pastaroji nuostata išplaukia iš siekio apsaugoti potencialią konkurenciją¹¹², tačiau realiai taip dar labiau išplečiama susitarimų draudimo apimtis, kuri ir taip jau buvo kritikuojama EB lygiu kaip apimanti per daug susitarimų nereikalaujant atlikti realaus jų neigiamo poveikio vertinimo. Kaip ir 81 str., Konkurencijos įstatymo 5 str. pateikiamas pavyzdinis draudžiamų apribojimų sąrašas.

LR Konkurencijos įstatymo 5 str. 4 d. tiesiogiai įtvirtinta nuostata, kad draudimas netaikomas susitarimams, kurie dėl savo mažareikšmio poveikio negali itin riboti konkurencijos. Detaliai šį klausimą reglamentuoja Konkurencijos tarybos nutarimas dėl reikalavimų ir sąlygų susitarimams, kurie dėl savo mažareikšmio poveikio negali itin riboti konkurencijos, patvirtinimo¹¹³, kuriuo buvo pakeistas Tarybos 2000m. nutarimas dėl mažareikšmių susitarimų (*de minimis*)¹¹⁴. Pagal jį, Taryba kaip alternatyvų rinkos daliai buvo įvedusi metinių pajamų kriterijų. Vertinant iš ūkio subjektų pozicijos, tai galėjo būti palanku tuo aspektu, kad jiems dažnai sunku tiksliai apibrėžti savo užimamą rinkos dalį¹¹⁵. Tačiau šiuo aspektu nutarimas nebuvo suderintas su atitinkamu Komisijos *de minimis* pranešimu. Taip pat, siekiant suderinti nacionalinės teisės sistemą su EB konkurencijos teise, reikėjo užpildyti tam tikras spragas. Tai padaryta numčius taisykles, susijusias su kumuliaciniu susitarimų poveikiu bei nustčius platesnį vertikalių apribojimų, kuriems, nepriklausomai nuo rinkos dalies, nutarimas netaikomas, sąrašą.

¹¹¹ 2004 m. rugsėjo 2 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 1S-132 „Dėl susitarimų, tenkinančių LR Konkurencijos įstatymo 6 straipsnio 1 dalies sąlygas, ir dėl kai kurių LR Konkurencijos tarybos nutarimų pripažinimo netekusiais galios (Valstybės žinios, 2004, Nr. 137-5027).

¹¹² ŠVIRINAS, Daivis . *Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje*. Vilnius, 2004, p. 81.

¹¹³ 2004 m. gruodžio 9 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 1S-172 „Dėl reikalavimų ir sąlygų susitarimams, kurie dėl savo mažareikšmio poveikio negali itin riboti konkurencijos, patvirtinimo“ (Valstybės žinios, 2004, Nr. 181-6732).

¹¹⁴ 2000 m. sausio 13 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 1 „Dėl reikalavimų ir sąlygų susitarimams, kurie dėl savo mažareikšmio poveikio nelaikomi Konkurencijos įstatymo 5 straipsnio 1 ir 2 dalių pažeidimu, patvirtinimo“ (Valstybės žinios, 2000, Nr. 6-176).

¹¹⁵ ŠVIRINAS, Daivis . *Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje*. Vilnius, 2004, p. 84.

Galima teigti, kad, nors straipsnių formuluotės kiek skiriasi, Konkurencijos įstatymo 6 str. 1 d. ir EB Steigimo sutarties 81 str. 3 d. nuostatos dėl draudimo netaikymo susitarimams sąlygų iš esmės yra visiškai suderintos. Susitarimas, atitinkantis Konkurencijos įstatymo 6 str. 1 d. sąlygas, galioja nuo sudarymo momento, be išankstinio Konkurencijos tarybos patvirtinimo. Tai yra išraiška aplinkybės, kad leidimų sistemą pakeitė tiesiogiai taikomos išimties sistema.

Iki 2004 m. galiojo Konkurencijos tarybos nutarimas dėl bendrosios išimties¹¹⁶, kuris iš esmės buvo panašus į Bendrosios išimties reglamentą. 2004 m. jis buvo panaikintas Konkurencijos tarybos nutarimu dėl išimties taikymo 6 str. 1 d. sąlygas tenkinantiems susitarimams¹¹⁷. Šis nutarimas nustato, kad įstatymo 5 str. draudžiamiesiems susitarimams, neturintiems poveikio prekybai tarp valstybių narių, taikoma 6 str. 1 d., jei jie atitinka visas kitas Tarybos ir Komisijos reglamentų dėl 81 str. 3 d. taikymo tam tikroms susitarimų grupėms nustatytas sąlygas. Tai reiškia, kad bendrosios išimties iš Konkurencijos įstatymo 5 str. draudimo suteikiamos pagal EB teisės aktus, tiesiogiai juos taikant. Praktikoje dažnai yra sudėtinga apibrėžti, kokie susitarimai turi įtakos prekybai tarp valstybių narių. Šią sąlygą tenkinančiais EB institucijos neretai pripažįsta ir atitinkamoje nacionalinėje rinkoje veikiančių ūkio subjektų tarpusavio įsipareigojimus. Dėl tokio plataus aiškinimo, EB konkurencijos teisės aktai veikiausiai turėtų būti taikomi dažnai, net jei ūkio subjektai ir veiktų tik LR rinkoje.

Lietuvos institucijų praktikoje nekonkuravimo įsipareigojimo teisėtumo problema nagrinėta labai nedaug. Kaip pavyzdį galima paminėti 2001 m. konkurencijos tarybos nutarimą Nr. 8/b „Dėl AB „Mažeikių nafta“ ir naftos produktais prekiaujančių ūkio subjektų veiksmų atitikimo konkurencijos įstatymo 5 straipsnio reikalavimus“ bei 2005 m. nutarimą Nr. 2S-16 „Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 5 ir 9 straipsniams ir Europos Bendrijos steigimo sutarties 82 straipsniui“.

2001 m. nutarime Konkurencijos taryba nagrinėjo vertikalius susitarimus tarp gamintojo AB „Mažeikių nafta“ ir kitų naftos produktų platintojų (UAB „Lietuva Statoil“, UAB „Lukoil Baltija“, UAB „Lukoil Baltija“ Servisas, UAB „Uotas“, UAB „Pakrijas“, UAB „Vaizga“), kurie įpareigojo pastaruosius neimportuoti ir nepirkti iš kitų importuotojų naftos

¹¹⁶ 1999 m. gruodžio 22 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 38 „Dėl bendrosios išimties suteikimo vertikaliesiems susitarimams, taikant LR Konkurencijos įstatymo 5, 6 ir 7 straipsnius“ (Valstybės žinios, 1999, Nr. 110-3253).

¹¹⁷ 2004 m. rugsėjo 2 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 1S-132 „Dėl susitarimų, tenkinančių LR Konkurencijos įstatymo 6 straipsnio 1 dalies sąlygas, ir dėl kai kurių LR Konkurencijos tarybos nutarimų pripažinimo netekusiais galios“ (Valstybės žinios, 2004, Nr. 137-5027).

produktų. Tyrimo metu taryba nustatė, kad AB „Mažeikių nafta“ buvo vienintelis naftos produktų perdirbimu Lietuvoje užsiimantis ūkio subjektas, užimantis didžiąją rinkos dalį (dominuojantis), tačiau šiuos susitarimus nagrinėjo Konkurencijos įstatymo 5 str. kontekste ir nutarė, kad jis buvo pažeistas. Taryba konstatavo, kad susitarimų šalys iš esmės numatė įsipareigojimus nekonkuruoti, tačiau detaliau nenagrinėjo tokio įsipareigojimo poveikio konkurencijai šioje situacijoje ir daugiausiai dėmesio skyrė importo draudimo analizei. Nepaisant to, bendrai buvo aptarti kai kurie nekonkuravimo įsipareigojimų aspektai.

Nagrinėjamame nutarime Konkurencijos taryba kaip vieną iš įstatymo 5 str. galimai draudžiamų konkurencijos ribojimo būdų nurodė pirkėjo įsipareigojimą nepirkti ir neplatinti prekių, konkuruojančių su tiekėjo parduodamomis. Taryba pasisakė, kad toks susitarimas pagal savo pobūdį yra nukreiptas kliūčių sudarymui tiekėjo konkurentams veikti rinkoje ir net jų išstūmimui bei konkurencijos eliminavimui. Jis gali iš konkuruojančių prekės tiekėjų atimti galimybę ją platinti atitinkamoje rinkoje. Taryba nurodė faktorius, lemiančius ypač rimtos grėsmės konkurencijai kėlimą nustatant įsipareigojimus nekonkuruoti, tai yra didelį tokių apribojimų paplitimą atitinkamoje rinkoje bei didelę tiekėjo rinkos galią.

Konkurencijos tarybos nurodyti įsipareigojimų nekonkuruoti keliami neigiami padariniai bei juos sustiprinančios priežastys iš esmės sutampa su EB institucijų praktika. Tačiau Teiginys, kad nekonkuravimo įsipareigojimo pats pobūdis, tikslas yra konkurencijos ribojimas, gali būti vertinamas kaip pernelyg kategoriškas. EB konkurencijos teisėje išskiriami sunkūs apribojimai, dažniausiai laikomi turinčiais tikslą riboti konkurenciją, tačiau įsipareigojimas nekonkuruoti nėra įvardijamas kaip vienas iš jų, jau nekalbant apie tai, kad susiformavusi EB Komisijos ir teismų praktika rodo, jog kiekvienas susitarimas yra nagrinėtinas individualiai ir jo forma nėra suabsoliutinama sprendžiant dėl tikslo riboti konkurenciją buvimo.

2005 m. Konkurencijos taryba taip pat priėmė nutarimą dėl vertikalių susitarimų tarp dominuojančio naftos produktų tiekėjo AB „Mažeikių nafta“ bei „Neste“, „Statoil“ ir „Lukoil“ grupių įmonių teisėtumo¹¹⁸. Šie susitarimai buvo nagrinėjami piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi kontekste. Įvertinusi bylos aplinkybes, Konkurencijos taryba konstatavo, kad AB „Mažeikių nafta“ savo veiksmais pažeidė LR Konkurencijos įstatymo 9

¹¹⁸ 2005 m. gruodžio 22 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 2S-16 „Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 5 ir 9 straipsniams ir Europos Bendrijos steigimo sutarties 82 straipsniui“. Nutarimo rezoliucinė dalis skelbta: Inf. pranešimai, 2006, Nr. 6-57.

str. bei EB Steigimo sutarties 82 str. Konkurencijos įstatymo 5 str. pažeidimų taryba neįrodė ir bylą šiuo aspektu nutraukė.

Šiuose susitarimuose, be kitų sąlygų, buvo nustatytas pirkėjo minimalaus kiekio įsipareigojimas, nuo kurio įvykdymo priklausė naftos produktų kaina, suteikiamos nuolaidos, o už jo nevykdymą buvo numatytos baudos. Remiantis Konkurencijos tarybos surinktais duomenimis, minimalūs kiekiai viršijo 80 % pirkėjų metinių poreikių. Tai atitinka vieną iš kriterijų apribojimui kvalifikuoti kaip įsipareigojimui nekonkuruoti.

Konkurencijos taryba nustatė, kad AB „Mažeikių nafta“, teikdama kiekvienam pirkėjui individualias produktų kainas, priklausomas nuo jų pirkimo apimties, siekė nustatytus minimalius kiekius kuo labiau priartinti prie bendro atitinkamų naftos gaminių poreikio tam tikroje teritorijoje. Tai, kad produktų kaina kiekvienam pirkėjui priklausė nuo įsigyjamo kiekio, taryba palygino su planinėmis nuolaidomis, kurios taip pat skatina pirkėją nesirinkti kito tiekėjo ir didžiąją dalį savo atitinkamų produktų poreikio patenkinti iš vieno tiekėjo, taigi netiesiogiai nustato įsipareigojimą nekonkuruoti. Privalomo kiekio įpareigojimų nustatymas atskirai Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje dar labiau stiprino rinkos uždarymo efektą. Konkurencijos taryba taip pat konstatavo, kad AB „Mažeikių nafta“ įsipareigojimais nekonkuruoti siekė neleisti pirkėjams įsigyti kitų tiekėjų produktų, taigi apriboti jų ekonominę laisvę, trukdant jiems atitinkamai reaguoti į tokius objektyvius paklausą lemiančius veiksnius, kaip kainų pokyčiai. Tai praktiškai lėmė rinkos uždarymą.

Minėtos kainų politikos taikymą Konkurencijos taryba įvertino kaip nepagrįstai pirkėjų įgyjamą naudą iš nekonkuravimo įsipareigojimų. Taryba pažymėjo, kad neigiamai įsipareigojimų nekonkuruoti įtakai neturi reikšmės, ar jų vykdymą skatinančios sąlygos (nuolaidos, kompensacijos) buvo taikomos praktikoje, pakanka to, kad šalys dėl jų susitarė.

Byloje buvo paminėtas Komisijos Bendrosios išimties reglamentas, teigiant, kad įsipareigojimas nekonkuruoti, kaip jis apibrėžiamas reglamente, galėtų būti leistinas tiekėjo rinkos daliai esant mažesnei negu 30 %. Pagal susiformavusią EB Komisijos ir teismų praktiką, EB Steigimo sutarties 81 str. 3 d. taikymas apribojimo atžvilgiu nepanaikina galimybės taikyti dar ir 82 str., tačiau išimtis pagal 81 str. negali būti suteikta ūkio subjektų veiksmams, pripažintiems piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi 82 str. rėmuose, kadangi abi teisės normos turi tuos pačius tikslus¹¹⁹. Tačiau šioje byloje Konkurencijos taryba nenagrinėjo įsipareigojimų nekonkuruoti atitikimo EB sutarties 81 str. (LR Konkurencijos

¹¹⁹ Commission Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty (2004) OJ C101/97, 106 punktas.

įstatymo 5 str.), taigi išimties pagal šį straipsnį suteikimas taip pat neturėtų būti svarstomas. Galbūt ši BIR nuostata paminėta tik dėl su rinkos dalimi bei jos įtaka apribojimų teisėtumui susijusių klausimų.

Nors, kaip minėta, įsipareigojimas nekonkuruoti šiuo atveju buvo analizuojamas piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi kontekste, šis Konkurencijos tarybos nutarimas yra aktualus bendrais įsipareigojimų nekonkuruoti vertinimo klausimais, pavyzdžiui, susitarimų kvalifikavimo kaip nekonkuravimo įsipareigojimų, taip pat tuo aspektu, kad yra analizuojami galimi tokių apribojimų nustatymo būdai, šiuo atveju, privalomojo kiekio, viršijančio 80 % metinio pirkėjo poreikio, nustatymas bei netiesioginis įpareigojimas taikant nuolaidų, kompensacijų sistemas.

Išanalizavus nekonkuravimo įsipareigojimų reguliavimą LR konkurencijos teisėje bei jo raidą, galima teigti, kad ją lėmė pačių LR konkurencijos teisės tikslų kaita. Būtent pastaroji priežastis lėmė, kad jau ilgą laiką sėkmingai buvo siekiama LR konkurencijos teisės aktų nuostatas priartinti prie atitinkamų EB konkurencijos teisės normų. Dabartinis įsipareigojimų nekonkuruoti reguliavimo režimas iš esmės sutampa su nustatytu EB Steigimo sutartyje. Vis dėlto, praktikoje gali kilti tam tikrų problemų, pavyzdžiui, nagrinėjant poveikio prekybai tarp valstybių narių (jurisdikcinio kriterijaus) klausimą.

IŠVADOS

Išanalizavus įsipareigojimų nekonkuruoti reglamentavimą EB Steigimo sutartyje ir kituose EB teisės aktuose, pagrindinius principus, atskleistus EB teismų ir Komisijos praktikoje, įvairius doktrinoje pateikiamus vertikaliųjų susitarimų vertinimo aspektus, galima padaryti šias išvadas:

1. Vertikalūs susitarimai EB konkurencijos institucijų praktikoje ilgai buvo vertinami itin griežtai. Tai lėmė priežastys, susijusios su specifiniu, lyginant su kitomis teisės sistemomis, EB konkurencijos teisės tikslu – vieningos rinkos sukūrimu EB mastu, bet kokių esamų ar potencialių, tiesioginių ar netiesioginių importo bei eksporto kliūčių tarp valstybių narių pašalinimu. Vertikaliųjų susitarimų galimos pasekmės, tokios kaip nacionalinių rinkų uždarymas kitų valstybių narių prekių ir paslaugų atžvilgiu, galėjo turėti neigiamos įtakos siekiant minėtų tikslų, ypač laisvos ekonominės zonos EB formavimosi pradžioje. Kita vertus, visa tai sąlygojo ne visada adekvatų, pernelyg apibendrintą vertikaliųjų susitarimų vertinimą EB institucijų praktikoje, iš esmės paremtą apribojimų skirstymu į tam tikras kategorijas. Vėliau, kai pati ekonominė situacija EB rinkoje kiek labiau stabilizavosi, buvo atsigręžta į tokius bendrus konkurencijos teisės tikslus, kaip vartotojų gerovės užtikrinimas, kitų rinkos dalyvių teisių apsauga. EB konkurencijos teisės institucijos deklaravo siekti, vertinant vertikaliųjų susitarimų teisėtumą EB Steigimo sutarties 81 str. kontekste, remtis ekonominiu požiūriu.

2. Vertikalaus apribojimo kvalifikavimas kaip įsipareigojimo nekonkuruoti, jo priskyrimas *single-branding* susitarimų grupei, yra reikšmingas analizuojant jo poveikį bei atitikimą konkurencijos teisės aktams. Jis savaime nelemia kokių nors išankstinių nuostatų dėl susitarimo poveikio konkurencijai, bet netgi atvirkščiai – gali palengvinti konkretaus apribojimo ekonominį vertinimą, nubrėždamas jam tam tikras ribas, gaires, struktūrizuodamas šį procesą, kadangi konkurencijos teisės teorijos ir praktikos analizė neabejotinai rodo, kad kiekvienai konkrečiai įsipareigojimų rūšiai yra būdingi tam tikri bendri ekonominiai padariniai. Taigi teorinis susitarimų skirstymas į grupes turi būti skirtas praktiniam jų vertinimui optimizuoti.

Tačiau praktika rodo, kad tam tikrų vertikaliųjų susitarimų tipų atribojimas ne visuomet yra vienareikšmiškas. Dažnai skirtingi apribojimai numatomi kartu, tame pačiame

ūkio subjektų susitarime, jų nuostatos būna susijusios ir tai yra dar viena priežastis, dėl kurios susitarimo forma yra svarbus, bet ne pagrindinis jo teisėtumo vertinimo kriterijus.

3. Vertinant įsipareigojimo nekonkuruoti atitikimą konkurencijos teisei, jo sukeliamas pasekmes apskritai, svarbiausia yra išanalizuoti įvairius ekonominius faktorius, situaciją konkrečioje rinkoje ir tai, kokį poveikį jai daro nagrinėjamas susitarimas, kad būtų nustatyta, ar jis riboja konkurenciją ir taip pažeidžia EB konkurencijos teisę. Visais atvejais būtina nustatyti, kad įsipareigojimas nekonkuruoti nėra vien jį sudarančių subjektų ekonominių interesų išraiška, bet objektyviai turi teigiamų pasekmių užtikrinant vartotojų gerovę ir normalų rinkos funkcionavimą bei vystimąsi.

4. Įsipareigojimų nekonkuruoti atitikimo EB Steigimo sutarties 81 str. analizės schema nėra vienareikšmiška. Tai lemia pats šio straipsnio dvilypumas, kuris suponuoja du įsipareigojimo nekonkuruoti vertinimo etapus, pirmąjį – dėl įsipareigojimo teisėtumo, o antrąjį – dėl galimo draudimo netaikymo, nulemtu objektyvaus teigiamo susitarimo poveikio. Praktikoje kyla klausimas dėl apribojimų vertinimo kiekviename minėtame etape apimties. EB konkurencijos teisės doktrinos bei EB Komisijos ir teismų praktikos analizė leidžia padaryti išvadą, kad, pripažįstant įsipareigojimą nekonkuruoti prieštaraujančiu 81 str. 1 d., turi būti nustatyta reali jo daroma tam tikro masto neigiama įtaka prekybai tarp valstybių narių bei konkurencijos ribojimo EB mastu tikslas ar poveikis. Nustačius, kad įsipareigojimas nekonkuruoti pažeidžia 81 str. 1 d. įtvirtintą draudimą, turi būti sprendžiama dėl galimo išimties pagal Bendrosios išimties reglamentą arba EB Steigimo sutarties 81 str. 3 d., tokiam įsipareigojimui suteikimo, nagrinėjant, ar galimi pozityvūs jo padariniai objektyviai gali atsverti žalą, daromą EB konkurencijos teisės saugomiems gėriams.

5. Išanalizavus nekonkuravimo įsipareigojimų reguliavimą LR konkurencijos teisėje bei jo raidą, galima teigti, kad ją lėmė patys LR konkurencijos teisės tikslai, kurie ilgainiui taip pat keitėsi nuo būtinybės sukurti laisva konkurencija pagrįstą rinkos ekonomikos režimą iki siekio tapti ES nare. Būtent pastaroji priežastis lėmė, kad jau ilgą laiką sėkmingai buvo siekiama LR konkurencijos teisės aktų nuostatas priartinti prie atitinkamų EB konkurencijos teisės normų, nors iki pat 1999 m. Konkurencijos įstatymo priėmimo, nekonkuravimo įsipareigojimui, kaip ir kitiems vertikaliems apribojimams, nebuvo skiriama beveik jokio dėmesio. Dabartinis įsipareigojimų nekonkuruoti reguliavimo režimas iš esmės sutampa su nustatytu EB Steigimo sutartyje, kuri, kaip ir Tarybos bei Komisijos reglamentai, gali būti tiesiogiai taikoma LR institucijų.

Tačiau su įsipareigojimais nekonkuruoti susiję klausimai LR teisinių institucijų kol kas nagrinėti labai epizodiškai, todėl sunku spręsti, kaip efektyviai teisės aktų normos bus taikomos praktikoje. Šis klausimas yra itin aktualus Lietuvai siekiant aktyviai prisidėti prie vieningos rinkos kūrimo ir valstybių narių tarpusavio ekonominio bendradarbiavimo kliūčių šalinimo. Lietuvai esant EB nare, įsipareigojimais nekonkuruoti net ir nacionalinių ūkio subjektų nacionalinėje rinkoje daromi konkurencijos pažeidimai gali turėti neigiamų pasekmių Bendrijos mastu ir, nesiimant priemonių valstybės viduje, peraugti į EB konkurencijos teisės pažeidimus. Svarbu yra ir tai, kad Lietuvos ekonominės bei teisinės integracijos į EB procesas yra dar tik prasidėjęs, todėl įsipareigojimų nekonkuruoti keliami grėsmė šiuo aspektu yra itin didelė dėl jų potencialiai sukeliama rinkos uždarymo poveikio.

LITERATŪROS SĄRAŠAS

I. Teisės norminiai aktai:

1. Europos Bendrijos teisės aktai:

- 1.1. Konsoliduota Europos Bendrijos Steigimo sutartis. Valstybės žinios. 2004. Nr. 2-2;
- 1.2. 1999 m. birželio 10 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1215/1999, iš dalies keičiantis Reglamentą Nr. 19/65/EEB dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikroms susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims;
- 1.3. 1999 m. gruodžio 22 d. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms;
- 1.4. Commission Regulation (EEC) No 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of franchise agreements;
- 1.5. Commission Regulation (EEC) No 1983/83 of 22 June 1983 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of exclusive distribution agreements;
- 1.6. Commission Regulation (EEC) No 1984/83 of 22 June 1983 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of exclusive purchasing agreements;
- 1.7. Commission Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty (2004) OJ C101/97, 2 punktas;
- 1.8. 2000 m. spalio 13 d. Komisijos pranešimas (EB) Nr. 2000/C 291/01 dėl vertikalųjų apribojimų gairių;
- 1.9. 2000 m. gruodžio 22 d. Komisijos pranešimas (EB) Nr. 2001/C 368/07 dėl nedidelės svarbos susitarimų, kurie nežymiai riboja konkurenciją pagal Europos Bendrijos steigimo sutarties 81 straipsnio 1 dalį (de minimis).

2. Lietuvos Respublikos teisės aktai:

- 2.1. Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas (su pakeitimais ir papildymais) (Valstybės žinios, 1999, Nr. 30-856);
- 2.2. Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas (Valstybės žinios, 1992, Nr. 29-841);
- 2.3. 2004 m. rugsėjo 2 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 1S-132 „Dėl susitarimų, tenkinančių LR Konkurencijos įstatymo 6 straipsnio 1 dalies sąlygas, ir dėl kai kurių LR Konkurencijos tarybos nutarimų pripažinimo netekusiais galios (Valstybės žinios, 2004, Nr. 137-5027);

2.4. 2004 m. gruodžio 9 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 1S-172 „Dėl reikalavimų ir sąlygų susitarimams, kurie dėl savo mažareikšmio poveikio negali itin riboti konkurencijos, patvirtinimo“ (Valstybės žinios, 2004, Nr. 181-6732);

2.5. 2000 m. sausio 13 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 1 „Dėl reikalavimų ir sąlygų susitarimams, kurie dėl savo mažareikšmio poveikio nelaikomi Konkurencijos įstatymo 5 straipsnio 1 ir 2 dalių pažeidimu, patvirtinimo“ (Valstybės žinios, 2000, Nr. 6-176);

2.6. 1999 m. gruodžio 22 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 38 „Dėl bendrosios išimties suteikimo vertikaliesiems susitarimams, taikant LR Konkurencijos įstatymo 5, 6 ir 7 straipsnius“ (Valstybės žinios, 1999, Nr. 110-3253).

II. Specialioji literatūra:

1. ALBORS-LLORENS, Albertina. *EC Competition Law and Policy*. Cullompton (Devon), 2002;
2. BELLAMY, C; and CHILD, D. G. *EC law of competition*. London, 2001;
3. CALVANI, Terry. The boundaries of EC competition law: the scope of article 81. *The antitrust bulletin*. Winter 2006, vol. 51, no. 4;
4. FAUL, Jonathan; and NIKPAY, Ali. *The EC Law of Competition*. Oxford, 2007;
5. HUGHES, Mat. The Economic Assessment of Vertical Restraints Under UK and EC Law. *European Competition Law Review*. 2001, vol. 22, no. 10;
6. JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2007;
7. JONES, Alison; and SUFFRIN, Brenda. *EC Competition Law*. New York, 2001;
8. KLEVSTRAND, M. Simen. Multi-branding of cars: a paper tiger. *European Competition Law Review*. 2005, vol. 26, no. 10, p. 538-545;
9. KORAH, Valentine. *Cases and Materials on EC Competition Law*. London, 2006;
10. RITTER, Lennart; and BRAUN, W. David. *European Competition Law: a Practitioner's Guide*. Hague, 2004;
11. SLOT, Piet Jan; and JOHNSON, Angus. *An introduction to Competition Law*. Oxford, 2006;
12. ŠVIRINAS, Daivis . Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje. Vilnius, 2004;
13. VAN BAEL; and BELLIS. *Competition law of the European Community*. Hague, 2005;

14. WIJCKMANS, Frank; TUYTSCHAEVER, Filip; and VANDERELST, Alain. *Vertical Agreements in EC Competition Law*. Oxford, 2006;
15. WHISH, Richard. *Competition Law*. New York, 2005.

III. Praktinė medžiaga:

1. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-56/64 ir C-58/64, *Établissements Consten S.A.R.L. and Grundig-Verkaufs GMBH v Commission*. (1966), ECR 299;
2. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-41/69 *ACF Chemiefarma NV v Commission*, (1970), ECR-661;
3. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-28/77 *Tepea BV v Commission*, (1978), ECR-1391;
4. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-243/83 *SA Binon & Cie v SA Agence et messageries de la presse* (1985), ECR-2015;
5. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-41/90 *Klaus Höfner and Fritz Elser v Macrotron GmbH* (1991) ECR I-1979;
6. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-161/84, *Pronuptia de Paris GmbH v Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*, (1986), ECR 353;
7. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C- 234/89, *Stergios Delimitis v. Henninger Bräu AG*, (1991), ECR I-935;
8. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-214/99, *Neste Markkinointi Oy v Yötuuli Ky and Others* (2000), ECR I-1121;
9. Europos Bendrijų Teisingumo teismo sprendimas byloje C-319/82 *Société de Vente de Ciments et Bétons de l'Est SA v Kerpen & Kerpen GmbH und Co. KG* (1983), ECR 4173;
10. Europos Bendrijų Pirmos Instancijos teismo sprendimas byloje T-65/98 *Van den Bergh Foods Ltd v Commission*, (2003), ECR II-4653;
11. Europos Bendrijų Komisijos sprendimas byloje *Schöller Lebensmittel GmbH ' Co. KG* (1993), OJ L 183/1;
12. Europos Bendrijų Komisijos sprendimas byloje *Repsol CPP SA*, (2004), OJ C-258/7;
13. 2001 m. gegužės 18 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 8/b „Dėl AB „Mažeikių nafta“ ir naftos produktais prekiaujančių ūkio subjektų veiksmų atitikimo konkurencijos

įstatymo 5 straipsnio reikalavimus“. Prieiga per internetą:
<<http://www.konkuren.lt/nutarimai/bendri.htm>>;

14. 2005 m. gruodžio 22 d. Konkurencijos tarybos nutarimas Nr. 2S-16 „Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 5 ir 9 straipsniams ir Europos Bendrijos steigimo sutarties 82 straipsniui“. Nutarimo rezoliucinė dalis skelbta: Inf. pranešimai, 2006, Nr. 6-57.

SANTRAUKA

Šis darbas skirtas išnagrinėti esminiams vertikaliųjų susitarimų nekonkuruoti reguliavimo bei vertinimo aspektams pagal EB konkurencijos teisę. Siekiant, kad tai būtų padaryta išsamiai, pirmiausia pateikiama vertikalaus susitarimo samprata. Vertikalieji susitarimai yra vienas iš dviejų pagrindinių konkurencijos teisėje išskiriamų susitarimų tipų. Jie sudaromi tarpusavyje dažniausiai nekonkuruojančių subjektų, veikiančių skirtinguose gamybos ar platinimo lygmenyse, ir juos sudaro sąlygos, susijusios su prekių ar paslaugų pirkimu, pardavimu ar perpardavimu. Esminis horizontalių ir vertikalųjų susitarimų atskyrimo kriterijus yra šalių padėtis viena kitos atžvilgiu. Horizontalūs susitarimai yra sudaromi tarp ūkio subjektų, veikiančių tame pačiame gamybos ar prekybos lygyje konkretaus susitarimo kontekste.

Įsipareigojimas nekonkuruoti apibrėžiamas kaip bet koks tiesioginis ar netiesioginis pirkėjo įsipareigojimas negaminti, nepirkti, nepardavinėti ir neperpardavinėti prekių ar paslaugų, konkuruojančių su susitarime nurodytomis, arba tiesioginis ar netiesioginis pirkėjo įsipareigojimas įsigyti iš tiekėjo ar jo nurodyto ūkio subjekto daugiau nei 80 % visų pirkėjo perkamų susitarime nurodytų prekių ar paslaugų ir jų pakaitalų, apskaičiuojant pagal visą jo pirkimų vertę praėjusiais kalendoriniais metais. Įsipareigojimai nekonkuruoti priskiriami *single-branding* grupei. Jie gali sukelti tiek teigiamų, tiek neigiamų pasekmių. Konkurencijai jie naudingi sprendžiant nepagrįsto pasipelnymo, sulaikymo bei *know-how* apsaugos problemas, tačiau taip pat gali padaryti žalos, pasireiškiančios konkurencijos tarp prekių su skirtingais ženklais ribojimu, rinkos uždarymu bei draudžiamų susitarimų sudarymo palengvinimu.

Įsipareigojimų nekonkuruoti atitikimo EB Steigimo sutarties 81 str. analizės schema suponuoja du jų vertinimo etapus, pirmąjį – dėl įsipareigojimo teisėtumo, o antrąjį – dėl galimo draudimo netaikymo, nulemtu objektyvaus teigiamo susitarimo poveikio.

Dabartinis įsipareigojimų nekonkuruoti reguliavimo režimas LR iš esmės sutampa su nustatytu EB Steigimo sutartyje, kuri, kaip ir Tarybos bei Komisijos reglamentai, gali būti tiesiogiai taikoma LR institucijų. Tačiau su įsipareigojimais nekonkuruoti susiję klausimai LR teisinių institucijų kol kas nagrinėti labai epizodiškai, todėl sunku spręsti, kaip efektyviai teisės aktų normos bus taikomos praktikoje.

SUMMARY

The purpose of this work is to examine the main aspects of regulation and legal assessment of vertical non-compete obligations under EC competition law. For that it is important to analyse the legal concept of vertical agreement. It is defined as an agreement which is concluded between two undertakings, acting in the different levels of production and distribution chain and which contain clauses related to the purchase, sell or resale of goods or services. The main criterion for a distinction between vertical and horizontal agreement is that the latter is concluded between competing undertakings, acting in the same level of the production and distribution chain for the purposes of the agreement.

A non-compete obligation is defined as any direct or indirect obligation causing the buyer not to manufacture, purchase, sell or resell goods or services which compete with the contract goods or services, or any direct or indirect obligation on the buyer to purchase from the supplier or from another undertaking designated by the supplier more than 80 % of the buyer's total purchases of the contract goods or services and their substitutes on the relevant market, calculated on the basis of the value of its purchases in the preceding calendar year. Non-compete obligation is one of the agreements constituting single-branding group. They can have positive as well as negative impact on competition. Non-compete obligations can be used to solve such problems as free-rider and hold-up and to protect know-how. Nevertheless, they are able to do serious harm on competition by reducing inter-brand competition, foreclosing the market and facilitating collusion between undertakings.

The structure of the analysis of non-compete obligation under article 81(1) of the EC Treaty is constituted of two stages. First, it must be established whether or not an obligation is actually or potentially restrictive on competition between member-states, and then the positive and negative effects of a non-compete obligation must be balanced in order to decide whether it can benefit from an exemption under article 81(3).

The legal treatment of non-compete obligations under the present law of Republic of Lithuania is consistent with the one which is established by the EC competition law. The article 81 of the EC Treaty, as well as the regulations of the Council and the Commission are directly applicable by the national competition authority and the courts. However problems related to non-compete obligations were rarely analysed by the national institutions. Therefore it is difficult to decide what questions might rise during the practical assessment of these agreements.