MYKOLO ROMERIO UNIVERSITETO
TEISĖS FAKULTETO
TARPTAUTINĖS TEISĖS KATEDRA

JŪRATĖ MASIULYTĖ
EUROPOS SĄJUNGOS TEISĖS STUDIJŲ PROGRAMA

VERTIKALIEJI SUSITARIMAI EB KONKURENCIJOS TEISĖJE

Magistro baigiamasis darbas

Darbo vadovas –
Raimundas Moisejevas

Darbo konsultantas –
Dr. Ignas Vėgėlė

Vilnius, 2006

TURINYS

ĮVADAS 3
1. VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ SAMPRATA.....6
1.1. Susitarimai ar suderinti veiksmai tarp dviejų ar daugiau įmonių.....8
1.1.1. Įmonės ir įmonių asociacijos.....8
1.1.2. Įmonių susitarimai, įmonių asociacijų sprendimai ir suderinti veiksmai.....10
1.2. Susitarimo tikslo atžvilgiu skirtinguose gamybos ar platinimo lygmenyse veikiančios įmonės.....13
1.3. Susitarimu nustatytos sąlygos, suteikiančios galimybę šalims pirkti, parduoti ar perparduoti tam tikras prekes ar paslaugas.....14
2. VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ REGLAMENTAVIMAS PAGAL EB SUTARTIES 81 STPRAIPSNĮ 16
2.1. Konkurenciją ribojančių vertikaliųjų susitarimų draudimas.....16
2.1.1. Įtaka prekybai.....17
2.1.2. Konkurencijos varžymas, ribojimas ar iškraipymas.....18
2.1.3. Reikšminga įtaka konkurencijai ir prekybai.....21
2.2. Išimčių taikymas vertikaliesiems susitarimams.....23
2.2.1. Bendrosios išimtys 27
2.2.2. Įmonių teisė savarankiškai taikyti EB Sutarties 81 straipsnio 3 dalį.....33
3. ATSKIROS VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ RŪŠYS 36
3.1. Išimtinės distribucijos susitarimai.....36
3.2. Pasirinktinės distribucijos susitarimai.....38
3.3. Išimtinio pirkimo susitarimai..... .41
3.4. Franšizės susitarimai..... .43
4. VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ POVEIKIO KONKURENCIJOS TEISĖJE VERTINIMAS .. .47
4.1. Pozityvus vertikaliųjų susitarimų poveikis..... .48
4.2. Negatyvus vertikaliųjų susitarimų poveikis..... 50
IŠVADOS 55
LITERATŪROS SĄRAŠAS..... 58
SANTRAUKA..... 65
ZUSAMMENFASSUNG 66

ĮVADAS

Modernių valstybių gyvenime konkurencijai tenka ypatinga reikšmė, nes ji garantuoja laisvos ir veiksmingos rinkos funkcionavimą, o pastaroji sudaro ekonominį modernių valstybių pagrindą. Konkurencija užtikrina visuomenei pigesnių ir geresnių prekių ir paslaugų gausą, skatina technologinę pažangą ir mokslo plėtrą. Tačiau šiuolaikiniame pasaulyje konkurencija nėra savaiminis rinkos procesas. Ji yra valstybių reguliuojama ir tikslingai diegiama bei puoselėjama.

Toks suvokimas, kad valstybė turi saugoti konkurencijos procesus ir pirmieji konkurencijos teisės aktai dar XIX amžiuje atsirado JAV, kuomet JAV Kongresas priėmė antimonopolinį Šermano aktą. Europoje konkurencijos teisinį reguliavimą labai paskatino Europos Bendrijos (toliau - EB) sukūrimas. Įsteigdamos EB valstybės narės užsibrėžė sau tikslą sukurti ir išplėtoti tokią sistemą, kuri veiksmingai apsaugotų konkurenciją EB rinkoje.

EB konkurencijos teisė siekia konkurencijos pagrindu organizuotą bendrąją rinką apsaugoti nuo privačių ir valstybinių konkurenciją ribojančių intervencijų. Suprantama, kad konkurenciją gali riboti ir susitarimai tarp įmonių. Tokie susitarimai yra įprastas įmonių kasdieninės veiklos dalykas. Tačiau, kai kurie susitarimai turi įtakos ne tik susitarimo šalių tarpusavio santykiams, bet ir gali įtakoti kitus toje pačioje rinkoje veikiančius subjektus. Kartais tokių susitarimų tikslu yra net ir konkurencijos ribojimas.

Prekių gamintojai (bei paslaugų teikėjai) turi rūpintis ne tik savo prekių (paslaugų) gamyba bet ir jų platinimu. Dėl to įmonės sudaro vertikaliuosius susitarimus. Vertikalieji susitarimai, tai susitarimai tarp prekių ar paslaugų gamintojų arba tiekėjų bei jų produkcijos (paslaugų) platintojų arba tarp tos pačios produkcijos (paslaugų) platintojų, veikiančių skirtinguose ekonominiuose lygmenyse. Įmonės norėdamos sėkmingai konkuruoti kartais ir šiais susitarimais pažeidžia laisvą konkurenciją

Temos aktualumas ir naujumas. Europos Bendrijos teisė pasižymi dinamiškumu, kuris paliečia ir šiame darbe tiriamą vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo sistemą. Neseniai vykusi vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo reforma rodo besikeičiantį požiūrį į vertikaliuosius susitarimus ir reikalauja gilesnio analitinio šių tendencijų paaiškinimo. Temos aktualumą sustiprina dar ir ta aplinkybė, kad EB teisėje įdiegtas tiesiogiai taikomos išimties modelis vėlgi įtakojantis vertikaliųjų susitarimų funkcionavimą. Todėl labai svarbu išanalizuoti

vertikaliųjų susitarimų teisinio reglamentavimo tendencijas, bei jų sąsajas su teigiamu bei neigiamu poveikiu konkurencijai ir rinkos ekonomikai.

Darbo tyrimo objektas – vertikaliųjų susitarimų Europos Bendrijoje reglamentavimo sistema, būtent: vertikaliųjų susitarimų samprata, jų reglamentavimas ir normų, reglamentuojančių vertikaliuosius susitarimus taikymas.

Darbo tyrimo dalykas – Europos Bendrijos pirminės ir antrinės teisės aktai, Europos Teisingumo teismo ir Europos Komisijos praktika, Komisijos parengti pranešimai, bei mokslinė literatūra šia tematika.

Darbo tyrimo tikslas – išanalizuoti vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo EB sistemą ir pateikti šių susitarimų poveikio konkurencijos teisėje vertinimą.

Siekiant įgyvendinti darbo tyrimo tikslą darbe keliami tokie pagrindiniai **uždaviniai:**

- Pateikti vertikaliųjų susitarimų sampratą ir atskleisti esminius vertikaliųjų susitarimų požymius.
- Išanalizuoti vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo pagal Europos Bendrijos steigimo sutarties 81 straipsnį ypatumus, tendencijas. Atskleisti konkurencijos teisėje draudžiamų vertikaliųjų susitarimų esminius požymius. Apibūdinti išimčių taikymo vertikaliesiems susitarimams ypatumus.
- Išanalizuoti atskiras vertikaliųjų susitarimų rūšis.
- Pateikti vertikaliųjų susitarimų poveikio konkurencijos teisei vertinimą.

Darbo tyrimo metodai. Siekiant išsikelto tikslo ir įgyvendinant užsibrėžtus uždavinius, darbe yra naudojami šie mokslinio tyrimo metodai:

- *analitinis metodas* yra šiame darbe pagrindinis. Juo remiantis buvo analizuojama vertikaliųjų susitarimų samprata, jų reglamentavimas ir normų, reglamentuojančių vertikaliuosius susitarimus taikymas Europos Bendrijoje.
- *lyginamasis istorinis metodas* yra vartojamas aptariant vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo reformas, bei aptariant vertikaliųjų susitarimų vertinimo kitimo tendencijas.
- *lingvistinis metodas* yra naudojamas analizuojant teisės normų turinį.

- *loginis metodas* yra naudojamas aiškinat loginius sąryšius tarp teisinių normų ir jų ekonominių poveikių.
- *sisteminis metodas* yra naudojamas sistemiškai apibendrinant bendrųjų išimčių naudojimą.

Darbas yra teorinio analitinio pobūdžio. Naudojamasi vertikaliuosius susitarimus reglamentuojančiais EB pirminės ir antrinės teisės aktais, Europos Teisingumo Teismo bei Europos Komisijos praktika, Komisijos pranešimais. Magistro darbo teoriniam pagrindimui remiamasi moksline literatūra. Daugiausia remiamasi vokiečių autorių moksliniais darbais, surinktais Vokietijos bibliotekose. Ypač vertingi yra EB konkurencijos teisę pačiai nagrinėjusių, tokių autorių kaip, E.J Mestmäcker, H. Schweitzer, U. Immenga, V. Emmerich, M. Kling, S. Thomas, H.J. Bunte, Gleiss, Hirsch, C. Reymann, H. Von der Groeben, J. Thiesing darbai. Taip pat naudojamasi ir kitų, vertikaliuosius susitarimus analizavusių autorių darbias, paminėtini - A. Jones ir B. Sufrin, J. Faull ir A. Nikpay bei D.G. Goyder. Iš lietuvių autorių, daugiausia remiamasi, nagrinėjama tema parašytu D. Švirino daktaro disertacijos darbu.

Darbo struktūra. Darbas susideda iš įvado, keturių dalių ir išvadų. Gale pateikiamos santraukos lietuvių ir vokiečių kalbomis.

Pirmojoje darbo dalyje yra pateikiama vertikaliųjų susitarimų samprata ir analizuojami šių susitarimų požymiai. Antroje darbo dalyje analizuojamas vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas pagal EB Sutarties 81 straipsnį. Visų pirma analizuojamos vertikaliųjų susitarimų draudimo sąlygos, ir, antra, analizuojamos išimčių taikymo vertikaliesiems susitarimams galimybės. Trečioje dalyje pateikiamos bei išanalizuojamos atskiros vertikaliųjų susitarimų rūšys. Ketvirtoje dalyje pateikiamas vertikaliųjų susitarimų poveikio konkurencijai vertinimas, atskirai aptariant šių susitarimų teigiamą bei neigiamą poveikį.

1. VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ SAMPRATA

Šiuolaikinė laisvoji rinka nėra stichiška ir nereguliuojama. Tam kad laisvosios rinkos ekonomikoje egzistuotų neiškreipta konkurencija, privalo įsikišti ir valstybė, leisdama konkurenciją reglamentuojančius teisės aktus ir kontroliuodama jų laikymąsi. Tokie teisės aktai - „tai atsakas į pastebėtas rinkos nesėkmes, susijusias su konkrečių įmonių elgesiu, ribojančiu konkurenciją ir kenkiančiu vartotojų gerovei“.[1]

EB Sutarties 81 straipsniu „kaip nesuderinami su bendrąja rinka yra draudžiami: visi įmonių susitarimai, įmonių asociacijų sprendimai ir suderinti veiksmai, kurie gali paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą ir kurių tikslas ar poveikis yra konkurencijos trukdymas, ribojimas arba iškraipymas bendrojoje rinkoje“.[2]

Nėra svarbu ar tokio susitarimo šalys veikia viename ekonominiame lygmenyje (pvz. susitarimą sudaro viena gamybos įmonė su kita gamybos įmone, tai yra taip vadinami horizontalieji susitarimai) ar įmonės priklauso skirtingiems ekonominiams lygmenims (pvz. susitarimas tarp žaliavų tiekėjo ir gamybos įmonės ar tarp gamybos bei platinimo įmonių, tai yra taip vadinamieji vertikalieji susitarimai). Europos Teisingumo Teismas (toliau - ETT) savo praktikoje taip pat pažymi, jog EB Sutarties 81 straipsnis apima tiek horizontaliuosius tiek vertikaliuosius susitarimus.

1966 m. byloje Consten und Grundig[3], išimtinės distribucijos susitarimą sudarusios įmonės, elektros prietaisų gamintojas ir jo išimtinis importuotojas į Prancūziją, tvirtino, kad EB Sutarties 85 str. (dabar 81 str.) yra taikomas tik horizontaliesiems susitarimams, o jei įmonės veikia ne tame pačiame ekonominiame lygmenyje, tuomet joms galima taikyti tik EB Sutarties 86 straipsnį (dabar 82 str.). Tačiau ETT tokią nuomonę atmetė: „EB Sutarties 85 str. (dabar 81 str.) galioja bendrai visiems konkurenciją bendroje rinkoje ribojantiems susitarimams ir nedaro skirtumo tarp šių susitarimų pagal tai, ar jie sudaryti tarp įmonių, kurios veikdamos tame pačiame ekonominiame lygmenyje konkuruoja tarpusavyje, ar toks susitarimas sudarytas tarp

[1] Stuart E. Europinis konkurencijos įstatymas atkeliauja į Lietuvą. // Justitia. 2000, Nr.1. P. 19.
[2] Konsoliduota Europos Bendrijos steigimo sutartis // Valstybės žinios. 2004, Nr. 2 – 2, 81 (1) str.
[3] ETT sprendimas bylose 56/64 ir 58/64, Consten GmbH und Grundig – Verkaufs – GmbH v. Kommission, Slg. 1966, 322.

tarpusavyje nekonkuruojančių ir priklausančių skirtingiems ekonominiams lygmenims įmonių. Iš principo, nereikia daryti skirtumų ten, kur pati Sutartis jų nedaro“.[4]

Pasak G. Reinhart, EB Sutarties autoriai nutraukė Europoje gyvavusią kartelinių susitarimų skirstymo į vertikaliuosius bei horizontaliuosius praktiką ir į vieną sudėtį (EB Sutarties 81 str.) kartu apėmė, tiek horizontaliuosius tiek vertikaliuosius konkurenciją ribojančius susitarimus.[5] Tačiau, vis dėlto yra svarbu atskirti vertikaliuosius susitarimus nuo horizontaliųjų, kadangi pastarieji yra daug žalingesni konkurencijai, nei vertikalieji susitarimai. Tai pastebėjo ir EB institucijos, kurios vis labiau linksta atriboti vertikaliuosius susitarimus nuo horizontaliųjų, skirtingai reglamentuodamos šiuos susitarimus antrinėje EB teisėje.

Taigi vertikaliųjų susitarimų sąvoką apibrėžia tik antrinė Bendrijų teisė. Ši sąvoka pateikiama Bendrosios išimties reglamente, kuriame nustatoma, kad vertikalieji susitarimai – tai „susitarimai ar suderinti veiksmai tarp dviejų ar daugiau įmonių, kurių kiekviena, vykdydama susitarimo sąlygas, veikia skirtingame gamybos ar platinimo grandinės lygmenyje, ir kurie (susitarimai) yra susiję su sąlygomis, suteikiančiomis galimybę šalims pirkti, parduoti ar perparduoti tam tikras prekes ar paslaugas“.[6]

Iš Bendrosios išimties reglamente pateiktos vertikaliųjų susitarimų sąvokos galima išskirti tokius vertikaliųjų susitarimų požymius:

1. Tai yra susitarimai ar suderinti veiksmai tarp dviejų ar daugiau įmonių;
2. Tai susitarimo tikslo atžvilgiu skirtinguose gamybos ar platinimo lygmenyse veikiančios įmonės;
3. Susitarimu nustatytos sąlygos, suteikiančios galimybę šalims pirkti, parduoti ar perparduoti tam tikras prekes ar paslaugas.

Toliau šiuos požymius aptarsime kiek detaliau.

[4] Ibid – 322.
[5] Reinhart G. Vertikale Verträge im Wettbewerbsrecht der europäischen Gemeinschaft. Saarbrücken, 1987. S. 8.
[6] Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999, 1999 m. gruodžio 22 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikaliųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms // [1999] OL L 336/21, 2 (1) str.

1.1. Susitarimai ar suderinti veiksmai tarp dviejų ar daugiau įmonių

1.1.1. Įmonės ir įmonių asociacijos

Įmonės

EB Sutarties 81 str. yra taikomas įmonėms ir įmonių asociacijoms. Turint omenyje, kad įmonių asociacijos taipogi susideda iš įmonių, taigi sąvoka *įmonė* yra raktinė sąvoka, kalbant apie šios normos subjektus. Vartojant sąvoką *įmonė* yra atribojami rinkos dalyviai, kurių veiksmai patenka į konkurencijos teisę, nuo rinkos dalyvių visumos.[7]

Reiktų paminėti, kad oficialiame lietuviškame EB Sutarties tekste naudojamas terminas *įmonė*, o tuo tarpu LR konkurencijos įstatyme vartojama platesnė *ūkio subjekto* sąvoka. Kaip teigia I. Norkus, tokiame sąvokų neatitikime, bei jų aiškinimo skirtumuose, t.y., kad Lietuvoje apibrėžiant ūkio subjektą mėginama išvardinti visas įmanomas teisines ūkio subjekto organizavimo formas (įmonės, jų junginiai, įstaigos, organizacijos, kiti juridiniai ar fiziniai asmenys), kai tuo tarpu Europos Bendrijų teisėje į pirmą vietą iškeliami ne teisiniai, o ekonominiai kriterijai, (t.y. įmonė suprantama, ne kaip paskira įregistruota ir turinti savo buveinę įmonė, bet kaip rinkos vienetas, nebūtinai registruotas ir nebūtinai sudarytas iš vieno paskiro subjekto), yra užprogramuotas LR konkurencijos įstatymo ir EB teisės konfliktas.[8] Taigi šiame darbe bus vartojamas terminas *įmonė*, kaip ir oficialiame lietuviškame EB Sutarties tekste, tačiau turint omenyje tai, kad ši sąvoka turi būti suprantama plečiamai ir taikant jai daugiau ekonominę, o ne vien teisinę koncepciją.

Kiekvienas autonomiškas, versle aktyvus rinkos vienetas pagal esamą ETT praktiką laikomas įmone, esančia konkurencijos teisės subjektu, atsižvelgiant į atitinkamą sutarties objektą. Ji gali būti sudaryta ir iš kelių teisiškai atskirų fizinių ar juridinių asmenų.[9] Iš to seka, kad *įmonės* sąvoką apibūdina du požymiai, - tai kad ji yra teisės subjektas ir tai, kad ji vykdo komercinę arba gamybinę veiklą. Įmonė turi būti organizuota tokiu būdu, kad būtų pajėgi prisiimti teises ir pareigas, nes tik tuomet ji galės veikti ir teisiškai įsipareigoti kaip

[7] Gleiss / Hirsch Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978. S.63.
[8] Norkus I. Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas vs. Europos Bendrijos Sutartis. // Teisė. Mokslo darbai. 2000, T.37. P.88-89.
[9] ETT sprendimas byloje 170/83 Hydrotherm Gerätebau, Slg. 1984, 3016.

autonomiškas rinkos vienetas.[10] Tačiau, kita vertus, pati įmonė neprivalo būti teisės subjektu. Užtenka, kad, pavyzdžiui, esant neteisnioms asmenų kooperacijoms arba viešosioms draugijoms[11], būtų teisnus jų savininkas ar valdytojas.[12]

Kaip jau minėta, vienas iš ypatumų apibūdinant įmonę yra jos dalyvavimas ūkinėje veikloje, gaminant ar paskirstant prekes arba paslaugas. Ekonominė veikla nebūtinai privalo turėti tiesioginį ryšį su rinka. Pakanka, kad tokia veikla (kaip pavyzdžiui gaminių tyrimas ir vystymas arba procesas iki gamybos paruošimo) dalyvavimą rinkoje paruoštų arba pabaigtų (kaip pavyzdžiui pretenzijų išieškojimas).[13]

Yra vartojama ir Europos Teisingumo Teismo išvystyta, taip vadinama *funkcinė* įmonės sąvoka, kuri apima kiekvieną ūkinę veiklą atliekantį vienetą. Ypatingas veiklos intensyvumas nėra būtinas. Tačiau pernelyg atsitiktinė ekonominė veikla taipogi negali būti; iš esmės yra būtina, kad veikla būtų nuolatinė.[14] Nėra reikalingas ir pelno siekimo ketinimas. Iš konkurencijos teisės perspektyvos, tam tikras vienetas kaip įmonė gali veikti ir tuomet, kai pirmiausia siekia socialinių tikslų. ETT savo praktikoje nustatė, kad įmonės sąvoka nepriklauso nuo verslu užsiimančio rinkos vieneto teisinės formos ar jo finansavimo būdo.[15] Konkurencijos teisės taisykles yra vienodai taikytinos tiek privačiosioms, tiek viešosioms įmonėms.

Į įmonės sąvoka nepatenka privatūs vartotojai, darbuotojai, taip pat ir subjektai vykdantieji aukščiausiąją valstybės valdžią. Privatūs vartotojai nelaikomi įmonėmis, nes tam, kad atitinkamą subjektą būtų galima kvalifikuoti kaip įmonę, jam nepakanka užsiimti privačia veikla vardan asmeninių poreikių patenkinimo. Įmonė turi vykdyti efektyvią ūkinę veiklą. Nors darbuotojai darbo rinkoje ir veikia kaip savarankiški rinkos dalyviai, tačiau tokiu atveju neatsiranda nei prekių ar ūkinės veiklos rezultatų pasiūlos, nei paklausos. Todėl galima teigti, kad darbuotojai nėra įmonėmis. Taip pat kol valstybė nesielgia kaip privati įmonė, aukščiausiąją valstybės valdžią vykdantys subjektai iškrenta iš konkurencijos teisės taikymo srities.

---

[10] Blank J. Europäische Fusionskontrolle im Rahmen der Artt.85, 86 des EWG – Vertrages. Baden-Baden, 1991. S. 139.
[11] Šie įmonių tipai, neturintys tiesioginių atitikmenų lietuvių kalboje, laikomi neteisniais Vokietijos teisėje.
[12] Gleiss / Hirsch. Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978. S. 64.
[13] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.222.
[14] Gleiss / Hirsch Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978. S. 65.
[15] ETT sprendimai bylose Höfner u. Elsner, Slg. 1991 I 1979, 2016, Rn. 21; Poucet et Pistre, Slg. 1993 I 637, 669, Rn.17.

Įmonių asociacijos

Kartelinių susitarimų draudimas[16] taikomas ne tik įmonėms bet ir įmonių asociacijoms bei jų susivienijimams, nes jie kaip organizacijos turi galimybę įtakoti savo narių rinkos elgesį.[17] Jų kvalifikavimui mažai reikšmės turi įmonių asociacijos tikslai bei struktūra, kaip ir jų teisinė forma ar buveinė. Taip pat nėra būtina, kad patys įmonių susivienijimai būtų teisnūs. Kol asociacija gina savo narių interesus, ji yra kvalifikuojama kaip įmonių asociacija. Bet kai tik asociacija pradeda siekti vien tik savų verslo tikslų, ji turi būti laikoma įmone.[18]

1.1.2. Įmonių susitarimai, įmonių asociacijų sprendimai ir suderinti veiksmai

Susitarimai

„Susitarimai – tai dvišalės arba daugiašalės sutartys, kuriomis mažiausiai bent viena šalis yra teisiškai įpareigojama tam tikram veikimui arba neveikimui“.[19] Pagal ETT praktiką susitarimas tarp įmonių (ir jų asociacijų) reiškia kiekvieną sandėrį tarp šių įmonių dėl konkurenciją ribojančios praktikos, tai reiškia kiekvieną valios suderinimą dėl bendro veikimo rinkoje.[20] Susitarimams nėra privaloma kokia nors ypatinga forma. Jie gali būti sudaryti raštu, žodžiu, ar tiesiog kilti iš konkliudentinių veiksmų. Esminės reikšmės susitarimams neturi ir jų turinys bei tikslas, ar šalių motyvai. Tačiau svarbu, kad susitarimai nebūtų skirti konkurencijos trukdymui, ribojimui ar iškraipymui, o toks jų konkurenciją ribojantis charakteris gali paaiškėti ir iš neketinto pasiekti šalutinio poveikio.[21]

Neturi jokios reikšmės ir tai, kur ir kada susitarimas sudaromas. Net ir tada, kai jis sudarytas už Bendrijų ribų arba dar prieš įsigaliojant EB Sutarčiai, kartelinių susitarimų

[16] Kartelinių susitarimų draudimo tikslas – funkciškai veiksmingos konkurencijos užtikrinimas, kai siekiama užkirsti kelią galingų pozicijų rinkoje atsiradimui – Schwintowski, H.P, Wettbewerbsrecht (GWB/UWG), München 1987, S. 8.
[17] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.229.
[18] Immenga U., Mestmäcker, E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997. S.134.
[19] Gleiss / Hirsch Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978. S. 70.
[20] Emmerich V. Kartellrecht. 9. Aufl., München, 2001. S. 389.
[21] Kling M., Thomas S. Grundkurs Wettbewerbs- und Kartellrecht. München, 2004. S. 509.

draudimas vis tiek turi būti taikytinas, jeigu tik susitarimo įtaka pasireiškia dar ir dabar Bendrijos viduje.[22]

Ginčytina yra tai, ar susitarimas privalo būti teisiškai įpareigojantis. Europos Bendrijų institucijos savo praktikoje aiškiai laikosi tokios krypties, kad „teisinė ar kvaziteisinė susijungimų valia nėra daugiau reikalaujama; tiksliau sakant užtenka, kad įmonės įeitų į ekonominį, moralinį ar tiktai faktišką susijungimą“.[23] Pirmosios Instancijos Teismas 1995m. džentelmeniškus susitarimus aiškiai prilygino susitarimams.[24]

Susitarimu, konkurencijos teisės prasme, nebus laikomos į valstybių narių aukščiausios valdžios jurisdikciją įeinančios priemonės prieš įmonę, taip pat ir vienašališkos priemonės. Vienašališki vienos šalies nurodymai kitai šaliai nelaikomi susitarimais, kadangi susitarimo sudarymui reikalingas mažiausiai dviejų teisiškai atskirų asmenų valios suderinimas. ETT ir Komisijos teigimu, vienašališkas priemones galima traktuoti kaip susitarimus, kai jomis ir toliau bus konkretizuojami ar įgyvendinami sutartiniai šalių ryšiai, kaip pavyzdžiui „vienašalės gamintojų priemonės, kuriomis jie bando, savo platintojams sutrukdyti reimportą; vienašališkas gamintojo atsisakymas priimti naujus prekybininkus į pasirinktinės distribucijos sistemą ar vienašališkas gamintojo atsisakymas įvykdyti garantinius įsipareigojimus neįeinantiems į platinimo tinklą.“ [25]

Įmonių asociacijų sprendimai

„Pagal EB Sutarties 81 (1) str. įmonių asociacijų sprendimais laikomi visi teisės aktai, kurių pagalba įmonių asociacijos formuoja savo valią.“[26] Taigi, įmonių asociacijų sprendimai atsiranda įmonėms narėms ar jų valdymo organų nariams bendrai išreiškiant savo valią. Tokie sprendimai neprivalo būti teisiškai įpareigojantys. Iš Europos Bendrijų institucijų praktikos galima suprasti, jog užtenka, kad sprendimas įpareigotų narius faktiškai, tarkim remiantis ilgalaikiu jo vykdymu ar dėl asociacijos ir jos narių vykdomo ekonominio, moralinio ar

[22]Immenga U., Mestmäcker, E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997. S.144.
[23] Von der Groeben H., Thiesing J. Kommentar zum EU-/EG – Vertrag. Band 2/I, 5. Aufl., Baden – Baden, 1999. Rn. 48.
[24] PIT sprendimas byloje Trefileurope, Slg. 1995 II 791, 830.
[25] Kling M., Thomas S. Grundkurs Wettbewerbs- und Kartellrecht. München, 2004. S. 510.
[26]Immenga U., Mestmäcker, E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997. S.148.

visuomeninio spaudimo laikytis sprendimo.[27] Galima paminėti ir tai, jog įmonių asociacijos sprendimo turinys bei tikslas nėra reikšmingi. Taip pat nėra reikalaujama, kad sprendimas būtų apibrėžtos formos, vadinasi jis gali būti sudarytas ir žodžiu.

Kartais pati Komisija atsisako aiškiai atskirti susitarimą nuo įmonių asociacijos sprendimo, nes toks atskyrimas dažnai būna ganėtinai sudėtingas. Tokia nuostata neturėtų kelti jokių esminių teisinių abejonių, kadangi skirtingos kartelinių susitarimų formos yra materialiai vertinamos vienodai.[28]

Suderinti veiksmai

EB Sutarties 81 straipsniu draudžiami ne tik įmonių susitarimai ir įmonių asociacijų sprendimai bet ir suderinti veiksmai, kaip viena iš konkurenciją ribojančių priemonių. Sąvoka *suderinti veiksmai* kilusi iš JAV antimonopolinės teisės[29] ir yra reikšminga tuomet, kai konkurenciją pažeidžiančios sąlygos neatitinka nei susitarimo nei įmonių asociacijos sprendimo požymių.

Suderintų veiksmų apibrėžimą ETT pateikė ICI v. Kommission byloje: „EB Sutarties 85 straipsnyje (dabar 81 str.) daromas skirtumas tarp *suderintų veiksmų* sąvokos ir *įmonių susitarimų* bei *įmonių asociacijų sprendimų* sąvokų, tam, kad į šio straipsnio draudimo sudėtį patektų ir tokia įmonių koordinavimo forma, kai nesudarydamos susitarimo tikrąja ta žodžio prasme, šalys sąmoningai derina savo veiksmus tam, kad išvengtų tarpusavio konkurencijos.“[30]

Suderinti veiksmai remiasi šalių valios suderinimu, tačiau tai teisiškai jų neįpareigoja, todėl jos bet kada gali atsisakyti vykdyti tokį įsipareigojimą. Suderinti veiksmai yra sąlygoti įmonių valių suderinimo ir atitinkamo jų elgesio rinkoje, taigi subjektyvaus ir objektyvaus kriterijų. Tai reiškia, kad vien tik šalių valios suderinimas, jei tik jis lieka nevykdomas, neišpildo suderintų veiksmų sąlygos. Tačiau tuomet kai toks valių suderinimas sąlygoja ir atitinkamą šalių elgesį, tai bus laikoma suderintais veiksmais.[31]

[27] Ibid - S.149.
[28] Von der Groeben H., Thiesing J. Kommentar zum EU-/EG – Vertrag. Band 2/I, 5. Aufl., Baden – Baden, 1999. Rn. 58.
[29] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S. 259.
[30] ETT sprendimas byloje 48/69 ICI/Kommission, Slg. 1972, 619.
[31] Gleiss / Hirsch Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978. S. 72.

Suderintus veiksmus reikia skirti nuo leidžiamo sąmoningo paralelaus elgesio. „Paralelus įmonių elgesys rinkoje nepažeidžia savarankiškumo postulato, kai jis yra normalaus konkurencinio elgesio pasekmė, kaip pavyzdžiui, kainų suvienodinimas pagal pirmaujančiojo rinkoje prekybos politiką arba reakcijų ryšiai tarp įmonių esančių siaurame oligopolyje.“[32] Įmonės turi teisę prisitaikyti prie kitų rinkos dalyvių elgesio ar planuojamų jų veiksmų, kas savaime nebus laikoma draudžiamais suderintais veiksmais.[33] Tačiau paralelus elgesys gali būti vertinamas ir kaip svarbus suderintų veiksmų įrodymas, „kai jis sukuria tokias konkurencijos sąlygas, kurios atsižvelgiant į prekių rūšį, dalyvaujančių įmonių skaičių ir galią rinkoje bei atitinkamos rinkos dydį, neatitinka normalių rinkos sąlygų. Tai būna ypač tada, kai paralelus elgesys suteikia dalyvaujančioms įmonėms galimybę stabilizuoti kainų lygį, skirtingą nuo to, kurį būtų nustačiusi konkurencija, ir sustiprinti įgytas rinkos pozicijas, pakenkiant laisvam prekių judėjimui bendroje rinkoje ir vartotojų galimybei pasirinkti tiekėjus.“ [34]

Kai kada, kai nepavyksta įrodyti susitarimo ar įmonių asociacijų sprendimo sudarymo fakto, tuomet šalių veiksmai yra apibrėžiami kaip draudžiami suderinti veiksmai, jei tik yra įrodoma, bent kokia nors dalyvavusių įmonių tarpusavio elgesio koordinavimo forma.

1.2. Susitarimo tikslo atžvilgiu skirtinguose gamybos ar platinimo lygmenyse veikiančios įmonės

Vertikalieji susitarimai nuo horizontaliųjų yra atskiriami naudojant ekonominio lygmens kriterijų. Bendrosios išimties reglamente minimas toks atskyrimas tik *susitarimo* atžvilgiu, neapimant *suderintų veiksmų*. Tačiau manytina, kad šią nuostatą reikėtų vertinti ne gramatiškai, tai yra vertikaliaisiais susitarimais laikant ne tik *susitarimus* tarp įmonių veikiančių skirtingame gamybos ar platinimo lygmenyje. Kitaip sakant požymį *susitarimo atžvilgiu* reiktų taikyti tiek susitarimų, tiek suderintų veiksmų atžvilgiu.

Įmonės veikia skirtinguose gamybos lygmenyse, kai pavyzdžiui, viena įmonė galima žaliavas, kurias kita įmonė panaudoja savo gamybai. Tuo tarpu skirtinguose platinimo

[32] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.251.
[33] ETT sprendimas byloje A.Ahlstrom Osakeyhtio v. Kommission (Wood Pulp II), Slg.1993, I-1307.
[34] ETT sprendimas byloje 48/69 ICI/Kommission, Slg. 1972, 619.

lygmenyse įmonės veikia tuomet, kai pavyzdžiui viena įmonė yra didmenininkas, o kita mažmenininkas. Pasitaiko, kad susitariančiosios įmonės, susitarimo atžvilgiu, veikia tiek skirtinguose gamybos, tiek platinimo lygmenyse, taip yra tuomet, kai pavyzdžiui susitarimas sudaromas tarp gamintojo, didmenininko ir mažmenininko. Svarbu pastebėti tai, kad ir tarpusavyje konkuruojančios įmonės gali sudaryti vertikalųjį susitarimą, kadangi ta pati įmonė gali veikti daugiau nei viename gamybos ar platinimo lygmenyje. Taip yra tada, kai pavyzdžiui du prekių gamintojai susitaria, kad vienas iš jų platins kito prekes. Taigi šio susitarimo atžvilgiu įmonės veikia atitinkamai kaip gamintojas ir pastarojo prekių platintojas, iš to seka, kad tarp jų atsiranda vertikalūs ryšiai.

Ekonominio lygmens kriterijų yra lengva taikyti tik tuomet, kai ekonominiai lygmenys yra griežtai vienas nuo kito atskirti. Tačiau taip atsitinka ne visuomet. Gamybos įmonė gali tiekti savo prekes iš dalies didmenininkams bei iš dalies mažmenininkams ir net iš dalies vartotojams bei tuo pačiu platinti kitos įmonės prekes. Taigi sprendimo dėl įmonės priklausymo tam tikram ekonominiam lygmeniui negali nulemti vien tik jos apibūdinimas. Lemiama yra tai, kokią funkciją atlieka įmonė konkurenciją ribojančios sutarties atžvilgiu.[35] Jei atitinkama funkcija nėra bendra susitariančioms įmonėms, tuomet tai liečia konkurencinius santykius tik tarp pastarųjų įmonių ir trečiųjų asmenų, ir toks įmonių susitarimas bus laikomas vertikaliuoju.

1.3. Susitarimu nustatytos sąlygos, suteikiančios galimybę šalims pirkti, parduoti ar perparduoti tam tikras prekes ar paslaugas

Kaip vienas iš vertikaliųjų susitarimų požymių, numatytų Bendrosios išimties reglamente yra šiuo susitarimu nustatytos sąlygos, suteikiančios šalims galimybę pirkti, parduoti ar perparduoti konkrečias prekes ar paslaugas. Iš to galima spręsti, kad minėtojo reglamento tikslas yra apimti tik pirkimo ir platinimo susitarimus. Tuo tarpu nuomos ir lizingo susitarimai nepatenka į šio reglamento taikymo sritį, išskyrus atvejus, kai juose nustatytomis

[35] Walz K. Systemfragen im europäischen Kartellrecht. Heidelberg, 1972. S. 32.

sąlygomis prekės parduodamas ar tiekiamos tam, kad jas būtų galima išnuomoti trečiosioms šalims.[36]

Bendrosios išimties reglamentas taikomas tokiems vertikaliesiems susitarimams, kuriuose apibrėžiamos sąlygos pagal kurias tiekėjas tieka prekes ar paslaugas bei pirkėjas inkorporavęs šias tiekiamas prekes ar paslaugas kaip sudėtinę dalį į savąsias prekes ar paslaugas jas parduoda. Taigi tiekėjo tiekiamas prekes ar paslaugas pirkėjas gali perparduoti ar jas naudoti kaip sudėtinę dalį savo paslaugų ar prekių gamybai. Iš to seka, kad į reglamento taikymo sritį patenka visi vertikalieji susitarimai susiję su galutinių arba tarpinių prekių ar paslaugomų pirkimu, pardavimu ar perpardavimu.[37]

[36] Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn. 24, 25.
[37] Ibid, Rn. 24;25.

2. VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ REGLAMENTAVIMAS PAGAL EB SUTARTIES 81 STPRAIPSNĮ

Remiantis Europos Teisingumo Teismo praktika, EB Sutarties 81 straipsnyje įtvirtintą kartelinių susitarimų draudimą reikia suprasti kaip *nedalomą visumą*, kurios pagrindu yra *taisyklės – išimties* sistema.[38] Taigi įmonių sudaryto susitarimo vertinimas pagal EB Sutarties 81 str. vyksta dviem etapais.

Pirmajame etape reikia nustatyti ar įmonių susitarimai, kurie gali paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą, turi antikonkurencinį tikslą arba konkurencijai žalingą poveikį. Konkurenciją ribojantys susitarimai remiantis EB Sutarties 81 straipsnio 1 dalimi yra draudžiami.

Antrasis etapas turi būti pradedamas tik tuomet ir tik tada taikoma EB Sutarties 81 straipsnio 3 dalis, kai paaiškėja, kad įmonių sudarytas susitarimas riboja konkurenciją EB Sutarties 81 (1) straipsnio prasme. Tuomet yra nustatomos konkurenciją skatinančios minimo susitarimo savybės ir jos palyginamos su antikonkurenciniais susitarimo bruožais. Jeigu konkurenciją skatinančios savybės turi persvarą prieš antikonkurencines, bei susitarimas išpildo EB Sutarties 81 (3) str. numatytas išimties sąlygas, toks susitarimas bus vertinamas kaip nedraudžiamas.

2.1. Konkurenciją ribojančių vertikaliųjų susitarimų draudimas

EB Sutarties 81 (1) str. įtvirtintas draudimas taikomas tada, kai įmonių sudaryti susitarimai gali paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą ir šių susitarimų tikslas ar poveikis yra akivaizdus konkurencijos trukdymas, ribojimas ar iškraipymas bendrojoje rinkoje. Iš to seka, tam, kad jog susitarimas būtų draudžiamas remiantis 81 (1) str. jis turi atitikti tokias sąlygas:

- Įmonių susitarimo, įmonių asociacijų sprendimo ar suderintų veiksmų sąlyga;[39]
- Įtakos prekybai tarp EB valstybių narių sąlyga;

[38] ETT sprendimas byloje 13/61 De Geus/Bosch, Slg. 1962, 99.
[39] Ši sąlyga aptarta šio darbo I dalies 2 skyriaus 2.1. poskyryje.

- Konkurencijos varžymo, ribojimo ar iškraipymo sąlyga;
- Reikšmingos įtakos konkurencijai ar prekybai sąlyga (EB Sutarties 81 str. nenumatyta, bet ETT praktikoje plačiai naudojama sąlyga).

2.1.1. Įtaka prekybai

Įtakos prekybai tarp EB valstybių narių sąlyga yra specifinė ir būdinga tik EB konkurencijos teisei. Ši sąlyga yra susijusi su bendros rinkos sukūrimo ir ekonominės integracijos tikslais, todėl bet kokie įmonių veiksmai, pažeidžiantys bendros rinkos vientisumą ar kitaip trukdantys ekonominės integracijos procesui, yra nesuderinami su EB Sutarties nuostatomis ir draudžiami.[40]

Remiantis EB Sutarties 81 str. draudžiami yra tik tokie susitarimai, kurie gali daryti įtaką prekybai tarp valstybių narių. Vadovaujantis ETT praktika, ši tarpvalstybiškumo sąlyga (vok. Zwischenstaatlichkeitsklausel) yra svarbi nustatant ribą tarp Europos Bendrijos ir nacionalinės teisės taikymo[41], bet ne tarp Europos Bendrijos ir trečiųjų valstybių teisės.[42]

Nagrinėjant įtakos valstybių narių prekybai sąvoką, *tarpvalstybinės prekybos* nereikia suprasti pažodžiui. Ji nėra apribota vien tradiciniais tarpvalstybiniais prekių ir paslaugų mainais. Čia turima omenyje platesnės apimties sąvoka, kuri apima bet kokią tarpvalstybinę gamybinę ir komercinę veiklą, imtinai net ir įsisteigimą. Šis aiškinimas sutampa su esminiu EB Sutarties tikslu, užtikrinti laisvą prekių, paslaugų, asmenų bei kapitalo judėjimą.[43]

Atkreiptinas dėmesys į tai, jog kaip *įtaka* neturi būti suprantamas vien negatyvus poveikis prekybai tarp valstybių narių. Laikoma, kad prekyba yra įtakojama, neatsižvelgiant į tai, ar minima įtaka yra žalinga, neutrali ar net teigiama. Tai priklauso vien nuo to, ar dėl susitarimo poveikio prekybos srauto intensyvumas ar kryptis bendrojoje rinkoje vystosi ar

[40] Švirinas, D., Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje: daktaro disertacija, soc. mokslai: teisė (01S)/LTU, Vilnius 2004, P. 58.
[41] Blank J. Europäische Fusionskontrolle im Rahmen der Artt.85, 86 des EWG – Vertrages. Baden-Baden, 1991. S. 170.
[42] Von der Groeben H., Thiesing J. Kommentar zum EU-/EG – Vertrag. Band 2, 6. Aufl., Baden – Baden, 2003. S. 196.
[43] Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags, ABl. 2004 C 101/07. Rn. 2.2.

vystysis kitaip, nei kad nesant susitarimo.[44] EB Sutarties 81 str. reikalauja tik galimybės įtakoti prekyba. Pagal Europos Teisingumo Teismo išplėtotus vertinimo kriterijus[45] formuluotė *galimybė įtakoti prekybą* reiškia, kad remiantis objektyviomis teisinėmis arba faktinėmis aplinkybėmis yra pakankamai didelė tikimybė manyti, kad ginčijamas susitarimas gali tiesiogiai ar netiesiogiai, realiai ar potencialiai įtakoti prekių judėjimą tarp valstybių narių.[46]

Daugelis vertikaliųjų susitarimų įtakoja prekybą tarp valstybių narių, kadangi juose dažnai numatyti teritoriniai apribojimai, kurie veda link bendros rinkos padalijimo. Įmonių esančių vienoje valstybėje susitarimai gali taip pat įtakoti tarpvalstybinę prekybą, kai šios įmonės pardavimą toje valstybėje reguliuoja taip, jog susitarimu apima ir prekybą į kitas šalis.[47] Susitarimai, kurie įtakoja Bendrijos kaip vieneto izoliavimą nuo trečiųjų šalių, gali taip pat paveikti konkurencijos sąlygas bendrojoje rinkoje ir dėl to prekybą tarp valstybių narių.[48]

2.1.2. Konkurencijos varžymas, ribojimas ar iškraipymas

EB Sutarties 81 str. saugo konkurenciją Bendrijoje, dėl to uždraudžia konkurencijos varžymą, ribojimą ar iškraipymą bendrojoje rinkoje. Kalbant apie konkurencijos *varžymą*, dažniausiai turimas omenyje visiškas konkurencijos pašalinimas. Konkurencijos *ribojimo* sąlygai pakanka bet kokio kito akivaizdaus konkurencijos apribojimo. Todėl jau yra tapę įprasta, konkurencijos varžymą ir ribojimą apjungti viena *konkurencijos ribojimo* sąvoka. Konkurencijos *iškraipymas* yra siejamas su EB Sutarties 3 str. 1 d. g punktu, kuriame įtvirtinta, kad viena iš Bendrijos veiklos sričių apima sistemą, užtikrinančią, kad konkurencija vidaus rinkoje nebūtų iškraipoma. Tai rodo, „kad EB Sutarties terminologijoje konkurencijos varžymas ir ribojimas visuomet veda link jos iškraipymo.“[49] Atsižvelgiant į tai, kad visos trys

[44] Blank J. Europäische Fusionskontrolle im Rahmen der Artt.85, 86 des EWG – Vertrages. Baden-Baden, 1991. S. 171.
[45] ETT sprendimai bylose 56/65 Société La Technique Miniere v. Maschinenbau Ulm GmbH, Slg. 1966, 235; 31/80 L'Oréal, Slg. 1980, 3775; C-219/95 Ferriere Nord, Slg. 1997, I-4411.
[46] Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags, ABl. 2004 C 101/07. Rn. 2.3.
[47] Gleiss / Hirsch Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978. S. 101.
[48] Ibid - S. 103.
[49] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.262.

alternatyvos Sutarties 81 (1) str. yra prilyginamos viena kitai, tiksliau jų atriboti nebūtina. Todėl dažniausiai yra vartojama ir yra įsigaliojusi konkurencijos ribojimo sąvoka.

Visuotinai pripažinta konkurencijos ribojimo sąvoka iki šiol nėra nustatyta. Taigi didelė reikšmė šiuo atveju tenka *savarankiškumo postulatui.* Įmonių veiksmų laisvę reikia suprasti ne vien kaip teisę, bet ir kaip pareigą, kadangi rinkos dalyviai savo elgesį rinkoje bei konkurencinius parametrus (tokius kaip kaina, kokybė, ir kt.) gali nustatyti savarankiškai. Vadinasi savarankiškumo postulatas parodo, „jog be ūkinės veiklos laisvės apribojimo nėra įmanomas joks konkurencijos apribojimas“.[50] Atkreiptinas dėmesys į tai, jog ūkinės veiklos laisvės ribojimas gali būti tarp pačių susitarime dalyvaujančių įmonių, tarp šių įmonių bei trečiųjų šalių bei vien tarp trečiųjų šalių.

Nuo žalos yra saugoma ne vien reali, bet ir galima (potenciali) konkurencija. Potenciali konkurencija bus saugoma tik tuomet, kai egzistuoja neabejotina tikimybė, kad konkurencija atsiras, nes tik tokiu atveju ji gali reguliuojančiai veikti rinką.[51]

Reiktų pabrėžti, jog konkurencijos ribojimas turi būti arba susitarimo tikslas arba padarinys. Šį tikslo arba padarinio reikalavimą reikia suprasti alternatyviai. Vadinasi, jei yra įrodytas susitarimo tikslas riboti konkurenciją, nebūtinas tolesnis susitarimo nagrinėjimas, norint išsiaiškinti ar konkurencija iš tiesų būtų apribota. Įmonių sudarytas susitarimas turi objektyviai būti tinkamu sukelti konkurencijos ribojimą. Tačiau nėra būtina, kad šis susitarimas būtų įvykdytas. Tikslas gali būti objektyviai nustatytas pagal išsiaiškintą intenciją. Ši intencija privalo paaiškėti tiesiogiai iš susitarimo visumos ar jo dalies, žinoma reikia atsižvelgti ir į ekonomines sąlygas.[52] Pakanka, kad konkurencijos ribojimo tikslas būtų vienas iš daugelio susitarimo tikslų, jis neprivalo būti pagrindiniu ar vieninteliu susitarimo tikslu. Laikoma, kad kai kurie vertikalieji susitarimai, kuriuose numatyti tokie apribojimai, kaip absoliučios teritorinės apsaugos užtikrinimas, paralelaus importo bei eksporto draudimas, bei minimalių perpardavimo kainų palaikymas, dėl savo pobūdžio paprastai visada turi tikslą riboti konkurenciją ir todėl yra draudžiami. Tačiau reikia paminėti, kad Europos Teisingumo Teismas

[50] Reymann Ch. Immanente Schranken des europäischen Kartellverbots; Zur Wiederherstellung der systematischen Grundaussagen des Art. 81 EG. Baden-Baden, 2004. S. 98.
[51] Gleiss / Hirsch Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978. S. 79.
[52] Bunte H.J. Kartellrecht. München, 2003. S. 369.

Delimitis byloje[53] yra nustatęs, jog net vertikaliųjų apribojimų derinį turintis susitarimas, ne visuomet savo tikslu siekia riboti konkurenciją, todėl būtina išsiaiškinti realų jo poveikį.

Kai nėra įmanoma nustatyti konkurenciją ribojančio tikslo, tuomet reikia toliau tikrinti ar susitarimas sukelia konkurencijos apribojimą. Konkurenciją ribojančių padarinių nebūtinai turi būti siekiama, lygiai taip pat užtenka ir neapgalvotų padarinių. Reikia atsižvelgti tiek į faktiškus, tiek į potencialius padarinius. Kalbant apie potencialų konkurenciją ribojantį poveikį, kaip tikėtiną veiksmų koordinavimo rezultatą, galima paminėti įėjimo į rinką kliūtis. Svarbu pabrėžti, kad antikonkurencinių padarinių atsiradimo priežastimi turi būti susitarimas. Taigi norint nustatyti šį ryšį tarp susitarimo ir konkurenciją ribojančių padarinių, turi būti palyginama reali konkurencijos situacija su tokiu elgesiu rinkoje, koks būtų be nagrinėjamo susitarimo.

Remiantis „*ryšių teorija*“ (*vok. Bündeltheorie*), ryšiai tarp kelių susitarimų gali sąlygoti dideles įėjimo į rinką kliūtis naujiems ir užsienio konkurentams, kai tuo tarpu atskiri susitarimai, kiekvieną atskirai paėmus, savo poveikiu yra nežalingi.[54] Vertikaliųjų susitarimų tinklai tokie, kaip išimtinio pirkimo susitarimai, yra ypatingai paplitę tam tikrose rinkose: pavyzdžiui, alaus tiekimo susitarimai tarp alaus daryklų bei restoranų; susitarimai dėl ledų pirkimo tarp gamintojų ir pardavimo vietų; ar degalinių aprūpinimo susitarimai. Norint nustatyti rinkos padalinimo poveikį reikia išsiaiškinti visų vienu metų egzistuojančių susitarimų tinklų atitinkamoje rinkoje rūšį ir reikšmę, kurie vienam gamintojui jungia reikšmingą prekybos vietų skaičių.[55] Jeigu paaiškėja kumuliatyvus rinką skaidantis poveikis, vadinasi reikia patikrinti, kiek nagrinėjamo gamintojo/tiekėjo susitarimai prisideda prie šio kumuliatyvaus poveikio. Taigi rinkos uždarymo padarinius reikia priskirti tik tiems gamintojams/tiekėjams, kurie prie to reikšminga dalimi prisidėjo, ir tik jų susitarimai bus apimti kartelinių susitarimų draudimo.

Dar reikėtų paminėti, kad vertikaliųjų susitarimų poveikis konkurencijai vertinamas ir pagal „*būtinumo koncepciją*“ (*angl. the concept of necesssity*).[56] Pavyzdžiui, franšizės susitarimo sąlygos, kurios yra nustatytos siekiant apsaugoti *know – how*,[57] tačiau kartu turi ir konkurenciją ribojantį poveikį, t.y. saugo nuo konkurentų, neriboja konkurencijos EB Sutarties

[53] ETT sprendimas byloje 234/89 Delimitis v. Henninger Bräu AG, 1991, I- 935.
[54] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.286.
[55] ETT sprendimas byloje 234/89 Delimitis v. Henninger Bräu AG, 1991, I- 935.
[56] Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. New York: Oxford University Press, 1999. P. 444.
[57] Know-how – nepatentuota, patirtimi gauta ir tiekėjo patikrinta praktinės informacijos visuma, kuri yra slapta, reikšminga, identifikuojama.

81 (1) straipsnio prasme. Visgi tos susitarimo nuostatos, kurios suteikia šalims galimybę pasidalyti rinkomis yra laikomos nepateisinamomis ir ribojančiomis konkurenciją.

2.1.3. Reikšminga įtaka konkurencijai ir prekybai

EB Sutarties 81 straipsnyje nėra pasakyta, kokia apimtimi susitarimas (ar įmonių asociacijų sprendimas ar suderinti veiksmai) turi riboti konkurenciją ir įtakoti prekybą tarp valstybių narių. Tačiau Europos Teisingumo Teismas yra nustatęs, kad EB Sutarties 81 (1) str. nėra taikomas, jei susitarimas neturi reikšmingos įtakos valstybių narių prekybai arba žymiai neriboja konkurencijos.[58] Klasikiniame ETT sprendime 1969 m. byloje „Völk v. Vervaecke“[59] buvo suformuluota *reikšmingos įtakos* doktrina: Susitarimui nebus taikomas EB Sutarties 81 str. draudimas, jei jis sudarytas tarp subjektų, užimančių nežymią poziciją rinkoje ir tik nežymiai įtakos tam tikrų gaminių rinką (šiuo atveju skalbimo mašinų). Vadinasi tokiu būdu ETT išplėtojo reikšmingos įtakos konkurencijai ir tarpvalstybinei prekybai sąlygą, kaip nerašytą EB Sutarties 81 str. požymį.

Įtakos konkurencijai reikšmingumo nustatymo kriterijumi yra hipotetinė situacija, kokia būtų konkurencija be ginčijamų veiksmų atitinkamoje rinkoje. Vadovaujantis Europos Teisingumo Teismo praktika, reikšmingos įtakos sąlyga galioja tiek siekiamiems, tiek jau kilusiems konkurencijos apribojimams. Vadinasi, net jei savo tikslu susitarimas riboja konkurenciją, reikia įvertinti ir šios įtakos reikšmingumą, iš ko seka, kad esant nežymiam poveikiui EB sutarties 81 str. nebus pažeistas. Lygiai taip pat reikia atsižvelgti tiek į faktinius, tiek į potencialius susitarimo padarinius, kurie įtakoja konkurenciją bendrojoje rinkoje. Apibendrinant reikia pabrėžti, jog nereikšminga įmonių padėtis bendrojoje rinkoje leidžia manyti, kad jų sudarytas susitarimas nekels grėsmės Europos Bendrijos tikslams.

[58] Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die den Wettbewerb gemäß Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft nicht spürbar beschränken (de minimis), ABl. 2001 C 368/13. Rn. 1.
[59] ETT sprendimas byloje 5/69 Franz Völk v. Ets. J. Vervaecke s.p.r.l., Slg. 1969, 295.

Komisijos pranešimas dėl mažareikšmių susitarimų (de minimis)

Komisija konkretizavo reikšmingos įtakos sąvoką savo pranešimuose dėl mažareikšmių susitarimų (*de minimis*). Šie pranešimai turi tikslą pateikti įmonėms tam tikrus susitarimo vertinimo, EB Sutarties 81 (1) str. atžvilgiu, orientyrus. Komisija išleidusi pirmą *de minimis* pranešimą 1970 m., vėliau jį keitė net keletą kartų 1977; 1986; 1994; 1997 ir 2001 m., ir tai atspindi Komisijos požiūrio į draudžiamus vertikaliuosius susitarimus laipsnišką liberalizavimą.

Pritardama ETT praktikai Komisija savo ankstesniuose pranešimuose reikšmingos įtakos sąlygą nagrinėjo kaip sąlygą, galiojančią konkurencijos ribojimui ir prekybai tarp valstybių narių. Naujojoje *de minimis* pranešimo redakcijoje[60] (2001 m.) atsisakoma dvigubos funkcijos ir nebenagrinėjama reikšminga įtaka prekybai. Taigi, pasiliekama tik prie nereikšmingo konkurencijos ribojimo apibrėžimo.[61]

Komisija savo pranešime dėl mažareikšmių susitarimų remiasi bendros rinkos dalies slenksčiu ir kiekybiškai įvertina kiekvieną susitarimą, kuris nežymiai riboja konkurenciją. Reikšmingumo slenkstis, naujajame pranešime, vertikaliesiems susitarimams nustatytas iki 15% bendros rinkos dalies, o susitarimams tarp esamų ar potencialių konkurentų (horizontaliesiems) – iki 10%. Vadinasi, tarp vertikaliųjų bei horizontaliųjų susitarimų yra daromas skirtumas, kai vertikaliesiems susitarimams dėl jų mažesnės žalos konkurencijai yra nustatyta aukštesnė rinkos dalies riba.

De minimis pranešime pirmąkart atsižvelgiama į kumuliacinį susitarimų poveikį. Kai skirtingi tiekėjai ar prekybininkai atitinkamoje rinkoje vienas šalia kito išplėtoja tokius savo prekių ar paslaugų pardavimo susitarimų tinklus, kurie turi panašų poveikį rinkoje, tuomet reikšmingos įtakos slenkstis tokiems susitarimams yra sumažinamas iki 5% bendros rinkos dalies, o susitarimų tinklas turi apimti ne daugiau nei 30% atitinkamos rinkos. Reikia pažymėti, jog Komisija leidžia ir tam tikrą nukrypimą nuo nustatytų slenksčių ribų (omenyje turima 15% vertikaliesiems, 10% horizontaliesiems ir 5% kumuliacinio poveikio susitarimams), jei per

[60] Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die den Wettbewerb gemäß Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft nicht spürbar beschränken (de minimis), ABl. 2001 C 368/13.
[61] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.293.

dviejų metų laikotarpį yra nukrypstama ne daugiau nei 2%, Komisija ir toliau tokį susitarimą vertina kaip mažareikšmį.[62]

Komisijos *de minimis* pranešime yra atsižvelgiama ir į kokybinius kriterijus, kurie yra įtraukti į „juodąjį sąrašą“. Šiame sąraše yra surašytos ypatingai konkurencijai žalingos sąlygos, kurios net būdamos žemiau minėtos rinkos dalies ribos, visgi galėtų reikšmingai įtakoti konkurenciją. Tokios sąlygos vertikaliuose susitarimuose yra: savų produktų perpardavimo kainos nustatymas (tačiau aukščiausios kainos nustatymas bei kainos pasiūlymai yra bendrai leidžiami); teritorijos ar pirkėjų rato apribojimai; pardavimų apribojimai pasirinktinės distribucijos atveju; apribojimai, kurie saviems tiekėjams trukdo parduoti sudėtines dalis galutiniams vartotojams ar nepriklausomoms dirbtuvėms.[63]

Reiktų paminėti, kad pranešimas dėl mažareikšmių susitarimų nieko nekeičia teisinėje padėtyje; jis tiesiogiai neįpareigoja nei Europos Teisingumo Teismo, nei nacionalinių teismų nei kitų institucijų taikančių EB Sutarties 81 (1) str., nes yra tik rekomendacinio pobūdžio. Netgi pati Komisija minimame pranešime yra nurodžiusi, kad vertikalieji susitarimai, kurie peržengia nustatytą 15 % atitinkamos rinkos dalies slenkstį, nebūtinai yra pažeidžiantys konkurencijos nuostatas, ir gali būti apsvarstomi kiekvienu atveju individualiai.

2.2. Išimčių taikymas vertikaliesiems susitarimams

Vertikalieji susitarimai daug dažniau nei horizontalieji turi teigiamą įtaką konkurencijai ir dažniau atitinka išimties iš kartelinių susitarimų draudimo sąlygas. Horizontalieji susitarimai neretai yra vertinami kaip *per se* draudžiami, o tuo tarpu vertikalieji susitarimai dažniau vertinami remiantis *rule of reason*[64] taisykle.

Jeigu įmonių sudarytas vertikalusis susitarimas patenka į kartelinių susitarimų draudimo, reglamentuojamo EB Sutarties 81 str. 1 dalyje sritį, jis dar nebūtinai privalo būti automatiškai laikomas negaliojančiu. Yra įmanoma, kad iš įmonių bendradarbiavimo atsiranda

[62] Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die den Wettbewerb gemäß Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft nicht spürbar beschränken (de minimis), ABl. 2001 C 368/13. Rn. 7-9.
[63] Ibid - Rn. 11.2.
[64] Tai susitarimų vertinimas, vadovaujantis protingumo kriterijumi, kai susitarimo teisėtumas vertinamas palyginant jo prokonkurencines ir antikonkurencines savybes.

ir pozityvus poveikis, kuris pateisina išimties iš kartelinių susitarimų draudimo panaudojimą.[65] Šiam tikslui EB Sutarties 81 str. 3 dalimi yra įtvirtinta išimties iš bendro principo nuostata.[66]

EB Sutarties 81 str. 1 dalies nuostatos gali būti netaikomos įmonių susitarimams (įmonių asociacijų sprendimams ar suderintiems veiksmams) bei tokių susitarimų (įmonių asociacijų sprendimų ar suderintų veiksmų) rūšims. Reiktų paminėti, kad kartelinių susitarimų draudimo netaikymo sąlygos EB Sutarties 81 str. 3 dalyje yra suformuluotos gana bendrai ir abstrakčiai.

Išimties taikymo sąlygos susideda iš pozityvių ir negatyvių nuostatų. Pozityvius reikalavimus susitarimas privalo išpildyti, o negatyvių nuostatų susitarime neturi būti.

- Susitarimas turi padėti tobulinti prekių gamybą ir paskirstymą arba skatinti technikos ir ekonomikos pažangą;
- susitarimas turi sudaryti sąlygas vartotojams gauti teisingą dalį susitarimu sukuriamos naudos;
- susitarimu atitinkamoms įmonėms neturi būti nustatyta jokių apribojimų, nebūtinų šiems tikslams pasiekti;
- susitarimas nesuteikia tokioms įmonėms galimybės panaikinti konkurenciją didelei atitinkamų produktų daliai.

Šios keturios sąlygos yra kumuliatyvios, taigi turi būti patenkinamos jos visos kartu. Vadinasi tokiu atveju, jei bent viena iš jų nėra išpildyta, gali būti atsisakyta tikrinti kitų trijų egzistavimą.

Kartelinių susitarimų draudimo išimtis iš dalies leidžia išvengti neigiamų pasekmių, kurios galėtų atsirasti taikant labai plataus pobūdžio draudimą pagal EB Sutarties 81 (1) str. Išimtis leidžia pripažinti teisėtais tuos vertikaliuosius susitarimus, kurie iš esmės skatina konkurenciją ar kitaip teigiamai veikia EB Sutarties saugomas vertybes.[67]

[65] Bunte H.J. Kartellrecht. München, 2003. S. 376.
[66] Von Wallenberg G. Kartellrecht. 2. Aufl., Wiesbaden, 2002. S. 42.
[67] Švirinas, D. Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje: daktaro disertacija, soc. mokslai: teisė (01S)/LTU, Vilnius 2004. P. 64.

Pozityvios sąlygos:

1. Prekių gamybos ir paskirstymo tobulinimas arba technikos ir ekonomikos pažangos skatinimas.

Šios sąlygos išpildymas reiškia, kad susitarimas suteikia akivaizdžią bei objektyvią naudą, kuri turi poveikį bendrai ekonominei situacijai. Reikalaujama, kad susitarimas atneštų bendrą pagerėjimą ar pažangą, o ne vien tik individualią naudą susitarimo dalyviams. Kalbant apie prekių gamybos tobulinimą, omenyje turimas racionalizavimo efektas plačiąja prasme, pavyzdžiui gamybos kaštų sumažinimas, įėjimo į rinkas kliūčių panaikinimas, naujų rinkų atradimas, platesnė prekių pasiūla, produktų kokybės pagerėjimas. Netgi darbo vietas užtikrinančio susitarimo teigiamas poveikis gali būti laikomas kaip argumentas bendrųjų sąlygų prekių gamybos pagerinimui. Pavyzdžiui, Metro I byloje[68] ETT pabrėžė, kad „darbo vietų sukūrimas (...) nepalankiomis ekonominėmis sąlygomis priklauso prie tų tikslų, kurie leidžia taikyti EB Sutarties 85 (3) str. (dabar 81 (3) str.).“ Taip pat ir aplinkos apsauga patenka tarp tų sąlygų, kurios pagerina prekių gamybą.

Kalbant apie prekių paskirstymo tobulinimą, turima omenyje greitesnis ar lengvesnis rinkų pripildymas prekėmis kaip konkurenciją ribojančio susitarimo pasekmė. Pavyzdžiui, žinomus prekių ženklus turinčių prekių distribucijos sistemose reikia atsižvelgti į: platinimo kainų mažinimą, platinimo racionalizavimą, pasiūlos išplitimą dėl alternatyvaus platinimo padidėjimo, naujų rinkų atradimą, klientų aptarnavimo bei rinkos ištyrimo pagerinimą, reguliarų bei užtikrintą rinkos aprūpinimą.[69]

Kalbant apie technikos ir ekonomikos pažangos skatinimą, omenyje turimas greitesnis technologijų išvystymas bei įdiegimas. Tokiu atveju tipiškiausi pateisinami susitarimai yra dėl tyrimų bei tobulinimo, bendradarbiavimo ir specializavimosi.

2. Galimybė vartotojams gauti teisingą dalį susitarimu sukuriamos naudos.

Šiuo atveju sąvoka „vartotojai“ apima ne vien galutinius siūlomų prekių ar paslaugų vartotojus, bet taip pat ir visus tiesioginius ar netiesioginius susitarimuose minimų gaminių

[68] ETT sprendimas byloje 26/76 Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v. Kommission (Metro I), Slg. 1977, 1875.
[69] Bunte H.J. Kartellrecht. München, 2003. S. 379.

pirkėjus.[70] Visai nesvarbu, ar yra kalbama apie pramoninius ar amatininkiškus perdirbėjus, vartotojus, didmenininkus ar mažmenininkus, ar galutinius vartotojus.

Kaip nauda turėtų būti suprastas kiekvienas pranašumas, kurį dalyvaujančios įmonės įgyja dėl susitarimo. Šios naudos teisingą dalį turi gauti ir vartotojai. Suprantama, kad vartotojų nauda apima ir finansinę naudą, kuri atsiranda iš kainų mažinimo, ankstesnių kainų išlaikymo atsižvelgiant į išaugusius gaminimo kaštus, ar bendrai iš kainos atžvilgiu palankaus pasiūlymo.[71] Greta finansinės naudos į naudos apibrėžimą patenka ir kitokie pagerinimai, tokie kaip aukštesnė siūlomų prekių kokybė, platesnė pasiūla, reguliarus tiekimas, gerai funkcionuojanti garantinio aptarnavimo bei taisymo paslauga, patogi apsipirkimo galimybė, patikimas aprūpinimas ir sveikatos bei aplinkos apsaugos problemų išvengimas, kurios susiję su gaminių transportavimu.[72] Į tai, ar vartotojai gaus teisingą dalį susitarimu sukuriamos naudos reikia žiūrėti su atitinkamai didele tikimybe, ypač tuomet, kai konkurencinis spaudimas atitinkamoje rinkoje yra pakankamai didelis.

Negatyvios sąlygos:

1. Nebūtino konkurencijos ribojimo draudimas.

Susitarimu atitinkamoms įmonėms neturi būti nustatyta jokių apribojimų, nebūtinų anksčiau minėtiems tikslams pasiekti. Ši sąlyga atitinka proporcingumo principą. Susitarime numatyti apribojimai turi būti būtinai reikalingi susitarimo tikslams pasiekti ir negali varžyti konkurencijos daugiau nei tai būtina. Minėtas principas yra pažeidžiamas tuomet, kai siekiamas tikslas gali būti pasiektas ir be konkurencijos apribojimo arba su mažiau reikšmingu įsikišimu į susitarime dalyvaujančių įmonių ekonominę veiksmų laisvę. Šalių nustatytų apribojimų būtinumas reiškia, kad kitokiu būdu siekiama nauda arba iš viso arba tokia pačia apimtimi, per tokį patį laikotarpį arba lygiai taip pat saugiai nebūtų pasiekta.[73] Vadinasi susitarimo šalys turėtų pasirinkti konkurencijai mažiausiai žalingas pasekmes turinčius apribojimus.

[70] Immenga U., Mestmäcker, E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997. S. 351.
[71] Von der Groeben, Schwarze (Hrsg.), Vertrag über die Europäische Union und Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Kommentar. Band 2, 6.Aufl., Baden – Baden, 2003. S. 254.
[72] Immenga U., Mestmäcker, E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997. S. 352.
[73] Von der Groeben, Schwarze, Vertrag über die Europäische Union und Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Kommentar. Band 2, 6.Aufl., Baden – Baden, 2003. S. 258.

2. Galimybė panaikinti konkurenciją didelei atitinkamų produktų daliai.

Galiausiai EB Sutarties 81 (3) str. reikalauja, kad susitarimo šalims nebūtų suteikiama galimybė panaikinti konkurenciją didelei atitinkamų produktų daliai. Tikrinant šios nuostatos laikymąsi svarbi yra susitarime dalyvaujančių įmonių rinkos dalis atitinkamoje rinkoje[74] (prekių, geografiniu bei laiko požiūriu). Įmonėms turint labai didelę rinkos dalį išimtis yra dažniausiai negalima. Jeigu įmonė yra dominuojanti arba tokia tampa dėl susitarimo, išimtis tokiam vertikaliajam susitarimui nesuteikiama. Toliau tikrinant šios sąlygos tenkinimą, reikia atsižvelgti ir į kitas rinkos aplinkybes, kaip pavyzdžiui, produktų rūšis, konkurentų skaičių bei galią rinkoje ar potencialios konkurencijos egzistavimą. Vertikalios platinimo sistemos atitinka išimties sąlygas tik tuomet, jeigu jos skirtinguose prekybos lygmenyse leidžia kilti veiksmingai konkurencijai tarp to paties gamintojo gaminių, kur ypatingas dėmesys turi būti skiriamas nebūtinai kainų konkurencijai.[75]

2.2.1. Bendrosios išimtys

EB Sutarties 81 (3) str. yra numatyta išimties iš kartelinių susitarimų draudimo galimybė tiek atskiriems susitarimams, tiek tokių susitarimų rūšims. Susitarimų rūšimis šios nuostatos prasme yra laikomos tokios susitarimų grupės, kurių pagrindu yra bendros arba panašios aplinkybės, kurios dažniausiai yra vertinamos tipiškai, atsižvelgiant į didelį susitarimo šalių ar jų prekybos partnerių, konkurentų ar vartotojų interesų vienodumą.[76]

Vadovaujantis EB Sutarties 83 str. Taryba yra įgaliota priimti reglamentus bei direktyvas „dėl 81 str. (...) išdėstytų principų įgyvendinimo“. Taryba šią kompetenciją tam tikrose srityse perdavė Komisijai. Tuo remiantis Komisija priėmė nemažai bendrųjų išimčių reglamentų.

---

[74] Atitinkamos rinkos sąvoka yra apibrėžiama Komisijos pranešime dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Europos Bendrijos konkurencijos teisės prasme. - Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, ABl. 1997 C 372/5.

[75] Von der Groeben, Schwarze (Hrsg.), Vertrag über die Europäische Union und Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Kommentar, Band 2, 6.Aufl., Baden – Baden 2003, S. 265.

[76] Von der Groeben, Schwarze (Hrsg.), Vertrag über die Europäische Union und Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Kommentar, Band 2, 6.Aufl., Baden – Baden 2003, S. 239.

1999 metais Komisija priėmė Reglamentą Nr. 2790/1999 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo atskiroms vertikaliųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms.[77] Teisinį pagrindą šio bendrosios išimties reglamento išleidimui Komisijai suteikė Tarybos reglamentas Nr. 19/65[78]. Bendrosios išimties reglamentu (toliau - BIR) komisija pakeitė anksčiau galiojusius bendrųjų išimčių reglamentus: išimtinės distribucijos, išimtinio pirkimo ir franšizės susitarimams.

Naujajame BIR pereinama nuo grynai formalaus vertikaliųjų susitarimų vertinimo, prie labiau ekonomine analize pagrįsto šių susitarimų vertinimo. Šiame Reglamente atsisakoma, ankstesniuose bendrųjų išimčių reglamentuose, įtvirtintų „*baltųjų sąrašų*“ (vertikaliųjų apribojimų, kurie gali būti įtraukti į susitarimą) ir paliekami tik *„juodieji sąrašai“* (apribojimai, kurių privalo nebūti susitarime). Naujasis Reglamentas apima visus vertikaliuosius pirkimo ir platinimo susitarimus, kurie yra sudaryti tarp tarpusavyje nekonkuruojančių įmonių. Reglamentas apima ne tik dvišalius susitarimus, kaip ankstesnieji reglamentai, bet ir daugiašalius, jei tik visos įmonės veikia skirtinguose platinimo lygmenyse. Šiame reglamente apimamos ne tik galutinės prekės ir paslaugos, kaip prieš tai buvusiuose reglamentuose, bet ir tarpinės prekės bei paslaugos. Taip pat šiame Reglamente numatytas kiekybinis rinkos dalies kriterijus, ko nebuvo ankstesniuose bendrųjų išimčių reglamentuose. Naujasis BIR dar kartais vadinamas „skėtiniu“, nes juo bandyta sukurti „saugų uostą“ visiems vertikaliesiems pirkimo ir platinimo susitarimams, jei tik šie neturi per daug didelės galios rinkoje.[79]

Reikia paminėti, kad bendroji išimtis taikoma tik tokiems vertikaliesiems susitarimams, kurie patenka į 81 (1) str. taikymo sritį, kadangi juose yra vertikaliųjų konkurencijos apribojimų. Mažareikšmiams susitarimams nebus taikoma bendroji išimtis, kadangi jie nepatenka į 81 (1) str. taikymo sritį. Taip pat BIR taikomas:

- vertikaliesiems susitarimams tarp įmonių asociacijos ir jos narių arba tarp asociacijos ir jos tiekėjų, jeigu visi nariai yra mažmenininkai ir nė vieno asociacijos nario

[77] Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999, 1999 m. gruodžio 22 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikaliųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms // [1999] OL L 336/21.
[78] Tarybos reglamentas Nr. 19/65/EEB 1965 kovo 2 d. dėl Sutarties 85 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikroms susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims // [1965] OL L 36/533, pakeistas Tarybos reglamentu Nr. 1215/1999 1999 m. birželio 10 d. // [1999] OL L 148/1.

[79]Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. New York: Oxford University Press, 1999. P.558-559.

metinė apyvarta neviršija 50 mln. eurų (kitų asociacijų sudarytiems vertikaliesiems susitarimams BIR netaikomas);

- vertikaliesiems susitarimams, kuriuose yra nuostatų dėl intelektinės nuosavybės teisių perleidimo pirkėjui arba pirkėjo naudojimosi tokiomis teisėmis;[80]

- vertikaliesiems susitarimams tarp konkurentų, jei toks susitarimas neabipusis[81] ir tenkina bent vieną iš BIR 2 str. 4 dalyje numatytų sąlygų[82];

- vertikaliesiems komercinio atstovavimo susitarimams, kurie neturi tikrosios komercinio atstovavimo sutarties bruožų.[83]

BIR negali būti taikomas vertikaliesiems susitarimams su galutiniais vartotojais, kadangi jie nevykdo ekonominės veiklos ir nelaikomi „įmonėmis“ EB Sutarties 81 str. prasme. Taip pat BIR netaikomas vertikaliesiems susitarimams, kuriems taikomas bet kuris kitas bendrąją išimtį suteikiantis reglamentas (BIR 2 (5) str.). Tokie specialūs bendrosios išimties reglamentai yra: reglamentas dėl technologijų perdavimo[84]; reglamentas dėl motorinių transporto priemonių sektoriaus;[85] bei reglamentas mokslinių tyrimų bei technologijų plėtros susitarimų grupėms.[86]

BIR vadovaujasi tuo, kad efektyvumą didinanti, laukiama nauda kylanti iš konkurencijos apribojimų vertikaliuose susitarimuose gali atsirasti tik esant ribotai dalyvaujančių įmonių rinkos galiai.[87] Remiantis BIR galima teigti, kad jei tiekėjo užimama

---

[80] Tokie vertikalieji susitarimai turi atitikti sąlyga, kad intelektinės nuosavybės teisių nuostatos nesudaro pagrindinio tokių susitarimų tikslo ir yra tiesiogiai susijusios su prekių ar paslaugų pirkimu ar platinimu. Šiuose nuostatose, sutartyje numatytų prekių ir paslaugų atžvilgiu, neturi būti konkurencijos apribojimų, turinčių tokį patį tikslą ar poveikį kaip vertikalieji apribojimai, kuriems bendroji išimtis netaikoma.

[81] Susitarimas nėra abipusis, kai vienas iš gamintojų tampa kito gamintojo produktų platintoju, o šis netampa pirmojo gamintojo produktų platintoju.

[82] Susitarimas turi tenkinti vieną iš šių sąlygų: a) pirkėjo metinė apyvarta neviršija 100 mln. eurų, arba
b) tiekėjas yra prekių gamintojas ir platintojas, tuo tarpu, kai pirkėjas yra tik platintojas, ir negamina prekių, konkuruojančių su susitarime numatytomis prekėmis, arba c) tiekėjas teikia paslaugas keliuose prekybos lygmenyse, tuo tarpu, kai pirkėjas neteikia konkuruojančių paslaugų tame prekybos lygmenyje, kuriame jis perka susitarime numatytas paslaugas.

[83] Tikroji komercinio atstovavimo sutartis (kai finansinė ir ekonominė rizika tenka atstovaujamajam) nepatenka į Sutarties 81 (1) str. taikymo sritį, todėl nepatenka ir į BIR taikymo sritį. - Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn. 12 – 20.

[84] Komisijos reglamentas (EB) Nr. 772/2004, 2004 m. balandžio 27 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo technologijų perdavimo susitarimų kategorijoms // [2004] OL L 123/11.

[85] Komisijos reglamentas (EB) Nr. 1400/2002, 2002 m. liepos 31 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalių susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims motorinių transporto priemonių sektoriuje // [2002] OL L 203/30.

[86] Komisijos reglamentas(EB) Nr. 2659/2000, 2000 m. lapkričio 29 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimų grupėms // [2000] OL L 304/7.

[87] Bunte, Hermann-Josef, Kartellrecht. München, 2003. S. 386.

rinkos dalis (atitinkama prekės ar geografinė rinka, kurioje tiekėjas parduoda savo prekes pirkėjams) neviršija 30 %, vertikalieji susitarimai, kuriuose nenumatyta tam tikros rūšies antikonkurencinių apribojimų, paprastai leidžia pagerinti gamybą arba paskirstymą ir dėl to yra palankūs vartotojams. Nors pagal BIR dažniausiai atsižvelgiama į tiekėjo rinkos dalį, bet jeigu vertikaliuose susitarimuose numatyti išimtinio tiekimo įsipareigojimai, nustatant jų poveikį rinkai lemiamas veiksnys yra pirkėjo užimama rinkos dalis (tai rinkos dalis, kurioje pirkėjas perka prekes ir paslaugas iš tiekėjų). Vadinasi, „jeigu užimama rinkos dalis viršija leistiną 30% dydį, negalima preziumuoti, kad vertikalieji susitarimai, kuriems taikoma Sutarties 81 straipsnio 1 dalis, dažniausiai teiks naudos, kurios pobūdis ir apimtis galėtų kompensuoti susitarimų daromą žalą konkurencijai“.[88]

BIR nebėra numatyta „baltojo sąlygų sąrašo“, kaip prieš tai galiojusiuose bendrųjų išimčių reglamentuose. Tačiau „juodosios sąlygos“, kurios išimties taikymą padaro negalimą visam susitarimui, yra įtvirtintos BIR 4 str. Šiame straipsnyje yra numatyta, jog bendroji išimtis netaikoma vertikaliesiems susitarimams, kuriais tiesiogiai ar netiesiogiai, atskirai ar kartu su kitais šalių kontroliuojamais veiksniais siekiama tam tikrų sunkių antikonkurencinių apribojimų. Tokie sunkūs apribojimai tai:

- *Minimalios arba fiksuotos perpardavimo kainos palaikymas.* Tokių perpardavimo kainų palaikymas yra laikomas stipriai ribojančiu konkurenciją ir todėl neleistinu. Tačiau maksimalių bei rekomendacinių kainų nurodymas nėra draudžiamas. Perpardavimo kainos gali būti įtvirtinamos tiek tiesiogiai, tiek netiesiogiai. Tai gali būti tiesioginis kainos nurodymas susitarime, netiesioginis perpardavimo kainos skirtumo ar maksimaliai leistinos nuolaidos nurodymas, taip pat įspėjimai, tiekimo nutraukimai ar sumažinimai. Tokiu perpardavimo kainų palaikymo draudimu yra ginama pirkėjo laisvė pačiam nusistatyti savo pardavimo kainą.[89]

- *Rinkos pasidalinimas teritorijomis arba klientais.* Susitarimams, turintiems tikslą riboti pirkėjo galimybę pardavinėti susitarime įvardintas prekes ar paslaugas tam tikroje teritorijoje ar tam tikrai klientų grupei, negali būti suteikiama bendroji išimtis. Tokie apribojimai gali būti įtvirtinti tiesiogiai, kai pavyzdžiui platintojas yra įpareigojamas neparduoti tam tikriems klientams, ar tam tikroje teritorijoje, ir netiesiogiai, kai pvz. pirkėjui panaikinamos nuolaidos, atsisakoma jam tiekti arba tiekiama mažiau, kad užtektų tik

[88]Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999, 1999 m. gruodžio 22 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikaliųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms // [1999] OL L 336/21, Preambulės 8, 9 p.
[89] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.371.

nustatytajai teritorijai ar priskirtiems klientams. Reikia paminėti, jog šio apribojimo apimtis ir pateisinimas, kinta priklausomai nuo vertikaliojo susitarimo rūšies. Todėl yra numatytos keturios išimtys[90], kuomet tokie apribojimai pateisinami.

- *Mažmenine prekyba užsiimančių pasirinktinės distribucijos sistemos narių pasyvių ir aktyvių pardavimų ribojimas galutiniams vartotojams.* Galutiniais vartotojais laikomi tiek profesionalūs, tiek paprasti galutiniai vartotojai. Šis apribojimas numato, kad pasirinktinės distribucijos sistemoje negalima riboti platintojo vartotojų skaičiaus. Tačiau gali būti ribojama platintojo galimybė pasirinkti savo verslo patalpų vietą. Pasirinktinė distribucija gali būti derinama su išimtine distribucija, jeigu nėra ribojami aktyvūs ir pasyvūs pardavimai ir tai neišsivysto į absoliučios teritorinės apsaugos nustatymą.[91]

- *Kryžminio tiekimo pasirinktinės distribucijos sistemoje draudimas.* Pasirinktinės distribucijos su išimtinio pirkimo įsipareigojimu suderinimas, kuriuo prekybininkas yra verčiamas pirkti prekes išimtinai iš vieno tiekėjo yra laikomas sunkiu konkurencijos ribojimu.[92] Toks ribojimas yra draudžiamas taip pat ir platintojams, veikiantiems skirtinguose prekybos lygmenyse, kadangi tuo yra siekiama palaikyti nevienodas kainas skirtingose teritorijose.

- *Atsarginių dalių tiekimo ribojimas.* Sunkiu apribojimu yra laikoma, kai pirkėjai, naudojantys tam tikras detales savo produktų gamybai, riboja tiekėjo galimybę pačiam tiekti tokias atsargines dalis galutiniams vartotojams ar remonto paslaugas teikiančioms įmonėms. Toks originalių įrengimų gamintojo reikalavimas pirkti atsargines detales tik iš jo, gali būti pateisinamas jo remonto ir aptarnavimo paslaugų tinklo nariams.[93]

BIR yra numatyti tam tikri apribojimai, dar vadinami „pilkuoju sąrašu“, kuriems netaikoma bendroji išimtis, tačiau tai nelemia BIR netaikymo likusiai vertikaliojo susitarimo daliai. Tokie apribojimai, tai:

[90]Šios išimtys: 1. Leidžiama tiekėjui apriboti aktyvius savo tiesioginių pirkėjų pardavimus išimtinėje teritorijoje arba išskirtinei klientų grupei, kurie išskirtinai buvo priskirti tam pirkėjui ir kuriuos sau priskiria pats tiekėjas. 2. Leidžiama apriboti pirkėjo, užsiimančio didmenine prekyba, pardavimus galutiniams vartotojams. 3. Leidžiama apriboti pasirinktinio platinimo sistemos nario pardavimus pašaliniams platintojams. 4. Leidžiama apriboti pirkėjo galimybę parduoti surinkimui tiekiamas sudedamąsias dalis klientams, kurie jas naudotų tokios pačios rūšies prekių, kokias gamina tiekėjas, gamybai.

[91] Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn. 53, 54.

[92] Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.373.

[93] Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn. 56.

- įsipareigojimas nekonkuruoti (neribotam ar ilgesniam nei 5 metų laikotarpiui);[94]
- įsipareigojimas nekonkuruoti pasibaigus susitarimui;[95]
- pasirinktinės distribucijos sistemos narių įsipareigojimas neprekiauti tam tikrų konkuruojančių tiekėjų prekėmis.

Komisija gali reglamentu paskelbti, kad BIR netaikomas vertikaliesiems susitarimams, numatantiems specifinius rinkos apribojimus, jeigu lygiagrečiai veikiančios panašių vertikaliųjų apribojimų grupės užima daugiau nei 50 % tos rinkos.[96] Galima paminėti, jog išimties panaikinimas yra ypač tikėtinas tuomet, kai paralelios pasirinktinės distribucijos sistemos užima daugiau nei 50 % atitinkamos rinkos dalies ir jose naudojami tokie pasirinkimo kriterijai, kurie atsižvelgiant į atitinkamų prekių savybes nėra būtini, arba tam tikros naudojamos platinimo formos diskriminuoja šias prekes.[97]

Komisija turi įgaliojimus savo iniciatyva arba veikdama skundo pagrindu panaikinti teisę naudotis bendrąja išimtimi, jei ji nustato, kad tam tikru atveju susitarimo, sprendimo ar suderintos veiklos, kuriems taikomas BIR, poveikis nesuderinamas su Sutarties 81 straipsnio 3 dalies nuostatomis.[98] Dažniausiai tai atvejai, kai pavyzdžiui įėjimą į atitinkamą rinką ar konkurenciją joje riboja panašių vertikaliųjų susitarimų paralelinių tinklų kumuliacinis poveikis arba kai pirkėjas išimtinio tiekimo ar platinimo atveju turi didelę galią atitinkamoje pasroviui esančioje rinkoje[99], kurioje jis tiekia savo prekes ar paslaugas.[100] Bendrosios išimties taikymą taip pat gali atšaukti ir kompetentinga valstybės narės institucija, jeigu konkretus vertikalusis susitarimas, turi poveikį, nesuderinamą su Sutarties 81 straipsnio 3 dalyje

[94] Yra leidžiama viršyti šį laikotarpį, jeigu pirkėjas parduoda susitarime numatytas prekes ar paslaugas patalpose ir žemėje, kurios priklauso tiekėjui ar yra jo nuomojamos iš trečiųjų, su pirkėju nesusijusių šalių, su sąlyga, kad įsipareigojimo nekonkuruoti galiojimo trukmė neviršija laikotarpio, per kurį pirkėjas laikinai valdo patalpas ir žemę.

[95] Išskyrus, jei toks įsipareigojimas: yra susijęs su prekėmis ar paslaugomis, kurios konkuruoja su susitarime numatytomis prekėmis ar paslaugomis, ir galioja tiktai patalpoms ir žemei, kurias pirkėjas valdė sutarties galiojimo laikotarpiu, ir galioja ilgiausiai vienus metus, nebent yra būtinas, kad būtų apsaugotos tiekėjo pirkėjui perduotą gamybinę, prekybinę ar mokslinę patirtį (*know-how*), kuri dar nebuvo viešai paskelbta.

[96] Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999, 1999 m. gruodžio 22 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikaliųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms // [1999] OL L 336/21, 8 (1) str.

[97] Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn.83.

[98] Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1/2003, priimtas 2002 m. gruodžio 16 d., dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo // [2003] OL L 1/1, 29 str.

[99] Tai rinka, esanti arčiau prekės realizacijos galutiniams vartotojams.

[100] Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn.73.

nustatytomis sąlygomis valstybės narės teritorijoje arba jos dalyje, kuri turi visus aiškios geografinės rinkos požymius.[101]

2.2.2. Įmonių teisė savarankiškai taikyti EB Sutarties 81 straipsnio 3 dalį

Nuo 2004 m. gegužės 1d. galioja tiesiogiai taikomos išimties sistemą, pagal kurią įmonės, sudarydamos susitarimus, turi pačios įvertinti savo sudarytų susitarimų atitikimą EB Sutarties 81 straipsniui. Jei įmonių sudarytas susitarimas žymiai įtakoja konkurenciją tarp valstybių narių ir atitinka EB Sutarties 81 (1) str. numatytus draudžiamų susitarimų požymius, tokiu atveju, nagrinėjamas susitarimas yra konkurenciją ribojančiu susitarimu. Tuomet įmonės turėtų pirmiausiai išanalizuoti ar susitarimo neapima bendrosios išimties reglamentai. Jeigu susitarimas neatitinka bendrosios išimties reikalavimų, tada seka patikrinimas ar toks konkurenciją ribojantis susitarimas atitinka EB Sutarties 81 (3) str. numatytas sąlygas ir laikomas nedraudžiamu, bei galiojančiu ab initio. Tačiau jei minėtųjų sąlygų sudaromas susitarimas neatitinka, vadinasi tokio susitarimo yra negalima sudaryti, o jei jis jau sudarytas, tuomet jis yra laikomas negaliojančiu.

Kartu su Baltosios knygos[102] išleidimu 1999 m. buvo pradėtas reformos procesas, kurio pasėkoje buvo priimtas Reglamentas Nr. 1/2003[103] dėl konkurencijos normų nustatytų EB Sutarties 81 ir 82 straipsniuose įgyvendinimo. Šis Reglamentas yra taikomas nuo 2004 m. gegužės 1 dienos ir juo yra užbaigta reforma, kuri įtakojo perėjimą nuo centralizuotos administracinės (leidimų) išimties taikymo sistemos prie tiesiogiai taikomos išimties sistemos.

Prieš minėtos reformos įgyvendinimą egzistavo centralizuota *ex ante* (išankstinės) kontrolės sistema, nustatyta Reglamentu Nr. 17[104]. Iš esmės buvo nustatyta draudimo sistema su ribotomis išimčių galimybėmis, kurioje individualios išimtys priklausė nuo išankstinio pranešimo apie kartelinį susitarimą ir administracinio sprendimo dėl šio susitarimo.[105]

---

[101]Komisijos reglamentas Nr. 2790/1999 – ten pat, 7 str.

[102] Weißbuch über die Modernisierung der Vorschriften zur Anwendung der Artikel 85 und 86 des EG-Vertrags**,** ABl. 1999 C 132/1.

[103] Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1/2003, priimtas 2002 m. gruodžio 16 d., dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo // [2003] OL L 1/1.

[104] Reglamentas Nr. 17, Pirmasis reglamentas, įgyvendinantis Sutarties 85 ir 86 straipsnius // [1962] OL 13/204.

[105]Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2.Aufl., München, 2004. S.330.

Komisija turėjo išimtinę teisę atskirais atvejais taikyti EB Sutarties 81 (3) str. ir suteikti konkurenciją ribojančiam susitarimui individualią išimtį.

Tam kad būtų sumažintas Komisijos administracinio darbo krūvis ir ji galėtų visą dėmesį sutelkti į labiausiai konkurenciją ribojančių kartelinių susitarimų atskleidimą ir kelio jiems užkirtimą bei įmonėms būtų palengvinti administraciniai formalumai, reikalaujantys didelių išlaidų, buvo pereita nuo administracinės išimties modelio prie tiesioginės išimties sistemos. Tai buvo padaryta pasiremiant Reglamentu Nr. 1/2003. Vadovaujantis šio Reglamento 1 str. 2 dalimi „susitarimai, sprendimai ir suderinti veiksmai, apimami Sutarties 81 straipsnio 1 dalies ir tenkinantys Sutarties 81 str. 3 dalies sąlygas, yra nedraudžiami ir išankstinis sprendimas šiuo klausimu nereikalingas“. Minėti susitarimai yra galiojantys nuo jų sudarymo momento, *ab initio*.

To pasėkoje yra atsisakyta individualiųjų Komisijos suteikiamų išimčių, ir centralizuota *ex ante* kontrolė pakeista į decentralizuotą *ex post* (vėlesnę) kontrolę. Valstybių narių konkurencijos institucijos veikdamos savo iniciatyva ar skundo pagrindu bei nacionaliniai teismai turi teisę atskirose bylose taikyti visą EB Sutarties 81 str. Šios institucijos yra įgaliotos taikyti ne vien tik, remiantis ETT praktika, tiesiogiai taikomą Sutarties 81 str. 1 dalį, bet ir taikyti 81 str. 3 dalį.[106] Reglamento Nr. 1/2003 11 str. 4 dalimi nacionalinės konkurencijos tarnybos yra įpareigotos pateikti Komisijai informaciją, įskaitant ir sprendimo projektą, prieš jį priimant, kuriuo patvirtinami EB Sutarties 81 str. pažeidimai, priimami įsipareigojimai arba panaikinama teisė pasinaudoti bendrosios išimties reglamento nuostatomis. Svarbu yra tai, kad Komisija gali perimti tyrimą iš nacionalinių tarnybų ir priimti jame sprendimą ar pati savo iniciatyva pradėti tokį tyrimą, kai to reikalauja Bendrijos viešieji interesai ir priimti sprendimą dėl to ar Sutarties 81 str. nagrinėjamam susitarimui yra taikytinas ar, ne ir ar tenkinamos 81 str. 1 ar 3 dalies nuostatos (10 str.). Ši Komisijos teisė priimti sprendimus turi padėti formuoti vienodą praktiką bei didinti teisinį tikrumą. Taip pat yra siekiama užtikrinti ir vieningą Sutarties 81 str. taikymą nacionalinių teismų praktikoje, todėl nacionaliniai valstybių narių teismai, taikydami EB konkurencijos teisę, privalo vadovautis Bendrijos Teismų suformuluota praktika bei negali priimti sprendimų, prieštaraujančių Komisijos sprendimams.[107]

[106]Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1/2003, priimtas 2002 m. gruodžio 16 d., dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo // [2003] OL L 1/1, 5 ir 6 str.
[107] Bekanntmachung der Kommission über die Zusammenarbeit innerhalb des Netzes der Wettbewerbsbehörden ABl. 2004 C 101/03.

Lietuvos konkurencijos teisėje galioja labai panašios, daugeliu atveju net visai vienodos teisės normos kaip ir EB konkurencijos teisėje. Konkurencijos įstatymo[108] 5 straipsnyje numatytos panašios netaikymo sąlygos konkurenciją ribojantiems susitarimams. Taip pat panašios yra ir išimčių sąlygos, t.y. sąlygos, kuomet Konkurencijos įstatymo 5 str. nėra taikomas. Kadangi Lietuva atsižvelgdama į Europos Bendrijoje įvykdytą reformą, taip pat reformavo konkurencijos teisę, tai šiuo metu šalyje yra taikoma tiesioginės išimties sistema. Vadinasi dėl sudarytų susitarimų atitikimo konkurencijos teisės normoms sprendžia pačios susitarime dalyvaujančios įmonės. Galima paminėti, jog Lietuvoje taip pat yra taikomos ir bendrosios išimtys, tačiau nuo 2004 m. rugsėjo nebetaikomi Konkurencijos Tarybos nutarimai dėl bendrųjų išimčių[109], o taikomi Europos Bendrijos reglamentai dėl tokių išimčių. Konkurencijos įstatymo 5 str. draudžiami susitarimai, negalintys paveikti ES valstybių narių tarpusavio prekybos, tačiau tenkinantys kitas sąlygas, nustatytas Tarybos bei Komisijos bendrųjų išimčių reglamentuose, laikomi tenkinantys išimties iš konkurenciją ribojančių susitarimų draudimo sąlygas ir tokiems susitarimams taikomos EB bendrųjų išimčių reglamentų nuostatos, 10 kartų mažinant metinės apyvartos dydžius, reglamentuose išreikštus eurais.

[108] Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymas // Valstybės žinios. 1999, Nr. 30 – 856 (aktuali redakcija).
[109] Tai įtvirtinta konkurencijos tarybos nutarimu – Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos nutarimas „Dėl susitarimų , tenkinančių Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 6 straipsnio 1 dalies sąlygas, ir dėl kai kurių Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos nutarimų pripažinimo netekusiais galios“ // Valstybės žinios. 2004, Nr. 137 -5027.

3. ATSKIROS VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ RŪŠYS

3.1. Išimtinės distribucijos susitarimai

Išimtinės distribucijos susitarimai – tai vertikalieji susitarimai, kuriuose tiekėjas įsipareigoja parduoti konkrečias, susitarime nurodytas prekes ar paslaugas tik vienam platintojui, perparduodančiam tas prekes konkrečiai apibrėžtoje ir jam išimtinai priskirtoje teritorijoje.[110] Pagrindinis neigiamas tokių susitarimų padarinys yra *intra-brand*[111] konkurencijos sumažėjimas ir rinkos padalinamas, o tai palengvina ir diskriminavimą kainomis.[112] *Intra-brand* konkurencija gali būti silpninama įvairiais būdais. Gamintojas gali pats sutikti neplatinti prekių, platintojui priskirtoje teritorijoje. Kartu distributoriui gali būti suteikta kvalifikuota ar absoliuti teritorinė apsauga nuo kitų platintojų pardavimų jo platinimo teritorijoje. Kvalifikuota teritorinė apsauga yra tuomet, kai platintojams yra draudžiama siekti aktyviai parduoti prekes ne savo teritorijoje, o absoliuti teritorinė apsauga, - kai platintojams draudžiama vykdyti bet kokius (tiek aktyvius, tiek pasyvius) pardavimus už savo teritorijos ribų.[113] Consten und Grundig byloje[114] ETT konstatavo, kad absoliučios teritorinės apsaugos suteikimas platintojui prieštarauja bendrosios rinkos kūrimo tikslams. Taigi ir susitarimas, turintis tokių nuostatų, bus laikomas savo tikslu ribojančiu konkurenciją ir vienareikšmiškai pripažįstamas antikonkurenciniu.

Kita vertus, pripažįstama, jog išimtinės distribucijos susitarimai neretai turi teigiamą poveikį ir todėl gali net skatinti konkurenciją. Pirmajame Bendrosios išimties reglamente išimtinės distribucijos susitarimams Nr. 67/67[115] Komisija pripažino išimtinės distribucijos teikiamą naudą gamintojui bei platintojui. Reglamento preambulėje buvo įvirtinti šių platinimo susitarimų privalumai: tiekėjas palaikydamas prekybinius ryšius konkrečioje teritorijoje tik su

---

[110] Immenga U., Mestmäcker, E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997. S.368.
[111] Tai konkurencija tarp tiekėjų ar platintojų, parduodančių produktus, turinčius tą patį prekės ženklą; pavyzdžiui mažmenininkai X, Y ir Z konkuruoja tarpusavyje platindami tą patį prekės ženklą turinčius skalbimo miltelius.
[112] Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn. 161.
[113] Jones A., Sufrin B. EC Competition Law – Text, Cases and Materials. 2nd ed., New York: Oxford University Press, 2004. P.640.
[114] ETT sprendimas bylose 56/64 ir 58/64, Consten GmbH und Grundig – Verkaufs – GmbH v. Kommission, Slg. 1966, 322..
[115] Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 67/67, 1967 m. kovo 22 d. dėl Europos Ekonominės Bendrijos steigimo sutarties 85 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų kategorijų išimtiniams prekybiniams susitarimams // [1967] OL L 57/849.

vienu platintoju išvengia pardavimo sunkumų, atsirandančių dėl kalbinių, teisinių bei kitokių skirtumų; išimtinės distribucijos susitarimai sudaro galimybę intensyvesniam marketingui, padeda skatinti produktų pardavimą, užtikrina pastovius tiekimus, o tuo pačiu ir racionalesnį paskirstymą; be to, išimtinio platintojo paskyrimas dažnai yra vienintelė priemonė, kurios dėka mažos ir vidutinės įmonės gali konkuruoti rinkoje.[116]

Reikia paminėti, kad ETT gan anksti, dar prieš priimant Reglamentą Nr. 67/67 pripažino, kad ne visi išimtinės distribucijos susitarimai patenka į EB Sutarties 81 (1) str. taikymo sritį.[117] STM byloje[118] Teismas konstatavo, kad išimtinės distribucijos susitarimai savaime neriboja konkurencijos, jei išimtinio platintojo paskyrimas būtinas tam, kad tiekėjas galėtų įeiti į naują rinką. Teismas pripažino, kad EB konkurencijos teisės tikslas yra efektyvi, o ne tobula konkurencija. Todėl apribojimas, numatytas išimtinės distribucijos susitarime, ir reikalingas įtikinti platintoją prisiimti komercinę riziką ir sukurti reikiamą prekybos intensyvumą atitinkamoje rinkoje, nebus laikomas ribojančiu konkurenciją pagal 81 (1) str.

Tačiau suprantama, kad išimtinės distribucijos susitarimai gali patekti į EB Sutarties 81 (1) str. taikymo sritį, o norint tai nustatyti, vertikalieji apribojimai, ETT nuomone, turi būti vertinami jų faktiniame, teisiniame ir ekonominiame kontekste. Atsižvelgiant į Komisijos ir ETT praktiką, galima daryti išvadą, kad išimtinės distribucijos susitarimai, turintys tam tikros rūšies apribojimų, paprastai patenka į Sutarties 81 (1) str. draudimo sferą. Vadinasi, eksporto draudimas bus vertinamas ypatingai griežtai, kaip ir kiekviena kita galimybė suteikti distributoriui absoliučią teritorinę apsaugą. Taip pat ir netiesioginiai mėginimai pasiekti antikonkurencinį rezultatą, kaip pavyzdžiui atsisakymas tiekti garantines ar kitokias paslaugas po pardavimo tiems vartotojams, kurie prekes įsigijo iš paralelių importuotojų, yra taip pat neleistini konkurencijos teisės požiūriu.[119]

Kaip minėta, Komisija, pripažinusi, jog išimtinės distribucijos susitarimai turi ir teigiamų aspektų, nutarė suteikti galimybę taikyti šiems platinimo susitarimams bendrąją išimtį. Vadovaujantis dabar galiojančiu[120] Bendrosios išimties reglamentu Nr. 2790/99

[116] Ten pat – preambulės 10 p.
[117] Goyder D.G. EC Competition Law. 4th ed., New York: Oxford University Press, 2003. P.169.
[118] ETT sprendimas byloje 56/65 Société La Technique Miniere v. Maschinenbau Ulm GmbH, Slg. 1966, 235.
[119] Craig P., de Burca G. EU Law – Text, Cases and Materials. 3rd ed., New York: Oxford University Press, 2003. P.978.
[120] Prieš tai išimtinės distribucijos susitarimams buvo taikomi - Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 67/67, 1967 m. kovo 22 d. dėl Europos Ekonominės Bendrijos steigimo sutarties 85 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų kategorijų išimtiniams prekybiniams susitarimams // [1967] OL L 57/849), kurį vėliau pakeitė Komisijos

išimtinės distribucijos susitarimai nepatenka į kartelinių susitarimų draudimą, jei tiekėjo rinkos dalis užima nedaugiau nei 30 % atitinkamos rinkos, net jei juose numatyta kitų nesunkiųjų vertikaliųjų apribojimų. Išimtinės ir pasirinktinės distribucijų kombinacija yra leidžiama tik tokiu atveju, jei nėra apribotos aktyvių pardavimų galimybės kitose teritorijose.

3.2. Pasirinktinės distribucijos susitarimai

Pasirinktinės distribucijos susitarimai – tai tokie vertikalieji susitarimai, kuriais tiekėjas įsipareigoja tiesiogiai ar netiesiogiai parduoti susitarime nurodytas prekes ar paslaugas išimtinai platintojams, atrinktiems pagal apibrėžtus kriterijus, o šie platintojai įsipareigoja neparduoti tų prekių ar paslaugų pašaliniams platintojams.[121] Tokia platinimo sistema paprastai yra pasirenkama platinant firmines ar prabangos prekes (tokias kaip kvepalai, juvelyriniai dirbiniai ar laikrodžiai, kosmetikos produktai) bei platinant techniškai sudėtingas prekes (tokias kaip kompiuteriai, televizoriai, video kameros bei fotoaparatai). Platintojų pasirinkimo galimybė garantuoja tiekėjui, kad bus pasamdytas kvalifikuotas personalas, kuris tinkamai patars pirkėjams pasirenkant prekes, kad bus užtikrintas aukštos kokybės aptarnavimas po pardavimų, kad prekės bus pristatytos optimaliomis sąlygomis, bei bus išlaikytas išskirtinis prekės įvaizdis. [122] Taigi tiekėjas norėdamas pasiekti anksčiau minėtuosius tikslus privalo turėti galimybę kontroliuoti savo produkcijos pardavimo taškus. Tai paprastai jis įgyvendina atrinkdamas tinkamus platintojus pagal tam tikrus kriterijus, bei užkirsdamas kelią kriterijų neatitinkantiems platintojams tapti platinimo tinklo dalimi. Akivaizdu, kad tokia atrankos politika sumažina platintojų skaičių bei gali apriboti *intra-brand* konkurenciją. Tačiau idealiu atveju, dėl pasirinktinės distribucijos poveikio gali būti skatinama *inter-brand*[123] konkurenciją, jeigu vartotojai nevertina prabangos prekių ar papildomų paslaugų ir yra linkę pirkti kitus

---

reglamentas (EEB) Nr. 1983/83, 1983 m. birželio 22 d**.** dėl Europos Bendrijos steigimo sutarties 85(3) straipsnio taikymo įvairioms išimtinio paskirstymo sutarčių kategorijoms // [1983] OL L 173/1.

[121] Komisijos reglamentas Nr. 2790/1999 – ten pat, 1 str. d) p.

[122] Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. New York: Oxford University Press, 1999. P.497.

[123] Tai konkurencija tarp tiekėjų ar platintojų, kurie parduoda tokius pačius ar panašius produktus, bet turinčius skirtingus prekės ženklus; pavyzdžiui gamintojas A (gaminantis prekės ženklą A turinčius skalbimo miltelius) konkuruoja su gamintoju B (gaminančiu prekės ženklą B turinčius skalbimo miltelius), skalbimo milteliai su prekės ženklais A ir B konkuruoja tarpusavyje, įskaitant ir mažmeninio pardavimo vietose, kurios priklauso X, Y ir Z mažmenininkams.

konkuruojančius produktus. Vis dėlto, neretai kyla abejonių, ar pasirinktinės distribucijos sistema yra pateisinama, ypač kai susidaro panašių susitarimų tinklai, o tai praktikoje gali susilpninti *inter-brand* konkurenciją, palengvinti horizontalią koordinaciją bei įtakoti didesnes kainas.[124] Iš to seka, kad pasirinktinės distribucijos sistema gali būti pasirenkama dėl įvairių priežasčių, bei turėti nevienareikšmį poveikį konkurencijai, taigi norint geriau įvertinti šios platinimo sistemos įtaką konkurencijai yra tikslinga išskirti jos formas.

Pasirinktinė distribucija, pagal platintojų atrankos kriterijų pobūdį bei kitus susitarimo sąlygų ypatumus, yra skirstoma į tokias pagrindines formas: kokybinę ir kiekybinę pasirinktinę distribuciją. *Kokybinės pasirinktinės distribucijos* sistemoje (dar vadinamoje paprastojoje ar grynoje pasirinktinėje distribucijoje) platintojai yra pasirenkami pagal objektyvius kriterijus, kurie susiję su prekių savybėmis, su technine platintojo ir jo personalo kvalifikacija, prekybos vietos tinkamumu. Kokybinių kriterijų taikymas tiesiogiai neapriboja platintojų skaičiaus, todėl kokybinei pasirinktinei distribucijai dažniausiai nėra taikoma EB Sutarties 81 str. 1 dalis.

Kiekybinės pasirinktinės distribucijos atveju įgalioti platintojai yra atrenkami ne tik pagal tam tikrus objektyvius kriterijus, bet ir yra numatoma papildomų atrankos kriterijų, kuriais dar labiau tiesiogiai apribojamas platintojų skaičius, pvz. tiesiogiai nurodant platintojų skaičių ar apibrėžiant didžiausias ir mažiausias pardavimų apimtis. Pasirinkus kiekybinę pasirinktinę distribuciją gali būti smarkiai apribojamas distributorių skaičius, bei atsirasti palankios sąlygos atrinktiems platintojams naudotis savo rinkos galia tiekiamos prekės požiūriu, o tai sumažina ir *intra-brand* konkurenciją. Todėl kiekybinė pasirinktinė distribucija dažniausiai yra vertinama kaip patenkanti į EB Sutarties 81 (1) str. taikymo apimtį.[125]

Reikėtų paminėti, jog yra išskiriama dar viena netipinė pasirinktinės distribucijos forma – *vienašalė pasirinktinė distribucija*. Šioje sistemoje platintojai yra atrenkami tiekėjo nuožiūra, o ne pagal tam tikrus sutartyje nustatytus kriterijus. Platintojams sutartyje nėra numatomi apribojimai dėl perpardavimo sąlygų, o įsipareigojimai nustatomi tik tiekėjui - parduoti prekes tik konkretiems pasirinktiems platintojams. Tokia pasirinktinė distribucija nepatenka į EB Sutarties 81 (1) str. taikymo sferą, kadangi ji neatsiranda iš tiekėjo bei platintojo sutartinių santykių, o yra taikoma tiekėjo vienašališkai.[126]

---

[124] Jones A., Sufrin B. EC Competition Law – Text, Cases and Materials. 2nd ed., New York: Oxford University Press, 2004. P. 641.
[125] Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. New York: Oxford University Press, 1999. P. 502.
[126] Ibid - P. 499.

Pasirinktinės distribucijos susitarimų vertinamas per visą EB konkurencijos teisės gyvavimo laikotarpį kito. Ankstyvojoje savo praktikoje Komisija bei Europos Teisingumo Teismas vertindami pasirinktinės distribucijos susitarimus rėmėsi Metro doktrina, kurios pagrindu tapo ETT išnagrinėta Metro I byla[127]. Šioje byloje Teismas konstatavo, kad grynai kokybinė pasirinktinė distribucija yra suderinama su EB Sutarties 81 (1) str. Net ir pripažindamas, kad pasirinktinė distribucija riboja kainų konkurenciją Teismas pabrėžė, kad kainų konkurencija nėra vienintelė efektyvi konkuravimo forma, kuriai visuomet turėtų būti suteikiamas prioritetas. Remiantis Metro doktrina pasirinktinės distribucijos sistema gali būti vertinama kaip nepatenkanti į 81 (1) str. taikymo sritį, jeigu ji atitinka tokius kriterijus:

1) *Susitarimo prekės pobūdis privalo pateisinti pasirinktinės distribucijos sistemos taikymą*. Atsižvelgiant į Komisijos bei ETT praktiką galima daryti išvadą, kad dvi prekių kategorijos pateisina pasirinktinės distribucijos sistemą, tai techniškai sudėtingos prekės bei prabangos ar prestižinio prekės ženklo prekės. Platinant sudėtingos technologijas prekes yra svarbu, kad jas pardavinėtų specialiai apmokytas personalas ir būtų suteikiamas tinkamas aptarnavimas po pardavimo. Prabangos bei garsų prekės ženklą turinčioms prekėms yra reikalingas jų įvaizdį atitinkantis pristatymas bei pardavimo sąlygos.

2) *Platintojai pasirenkami pagal objektyvius kokybinius kriterijus, kurie yra vienodi visiems galimiems platintojams ir taikomi be diskriminacijos.* Objektyvūs kokybinio pobūdžio kriterijai, tai tokie kriterijai, kuriais siekiama atrinkti platintojus objektyviai tinkančius platinti tam tikrą produktą, neribojant platintojų skaičiaus grynai kiekybiškai. Taip pat svarbi sąlyga yra ta, kad šie kriterijai turi būti nediskriminacinio pobūdžio, tai yra tiekėjas negali drausti tinklo nariams tiekti kitiems to paties tinklo nariams, bei negali tų pačių savo nustatytų kriterijų skirtingiems platintojams taikyti nevienodai.[128]

3) *Nustatyti kriterijai neturi viršyti to, kas būtina atsižvelgiant į prekės pobūdį.* Pasirinktinės distribucijos susitarime nustatyti objektyvūs kokybiniai kriterijai turi atitikti būtinumo ir proporcingumo principus. Remiantis būtinumo principu, tiekėjo nustatyti kriterijai turi būti susiję su susitarimo prekės pobūdžiu. O proporcingumo principas reikalauja, kad platintojų atrankos kriterijai neviršytų to, kas būtina platinant susitarime minimas prekes.

[127]ETT sprendimas byloje 26/76 Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v. Kommission (Metro I), Slg. 1977, 1875.
[128] Jones A., Sufrin B. EC Competition Law – Text, Cases and Materials. 2nd ed., New York: Oxford University Press, 2004. P.647.

Vėlesnėje savo praktikoje, Metro II byloje[129] ETT pabrėžė, kad susitarimo poveikis turi būti vertinamas ne tik *intra-brand*, bet ir *inter-brand* konkurencijos atžvilgiu, vadinasi turi būti ištirta ir rinkoje susiklosčiusi situacija. Teismas nurodė, kad pasirinktinės distribucijos susitarimų vertinimas turi remtis išsamia rinkos analize, kadangi net Metro doktrinos kriterijus atitinkantys pasirinktinės distribucijos susitarimai gali pažeisti 81 (1) str., kai rinkoje egzistuoja ir daugiau panašių susitarimų tinklų, kurie nepalieka vietos kitoms platinimo sistemoms ar įtakoja vienodų kainų palaikymą, kurio neatsveria kitokie konkuravimo būdai. Dar reiktu paminėti, jog pasirinktinės distribucijos susitarimai kelią grėsmę dažniausiai tik *intra-brand* konkurencijai, o šios konkurencijos ribojimas sukelia rimtų pasekmių tik, jei rinkoje yra nepakankama *inter-brand* konkurencija. Vadinasi pasirinktinės distribucijos susitarimai praktikoje neretai buvo vertinami per griežtai, remiantis vien formaliu susitarimo pobūdžio vertinimu. Atsižvelgiant į tai, vertinant šiuos susitarimus taip pat yra būtina nustatyti ar pakankama yra *inter-brand* konkurencija, o tam reikia išsamiai išanalizuoti situaciją rinkoje, atsižvelgti į susitarimo ekonominį bei teisinį kontekstą.[130]

Pasirinktinės distribucijos susitarimams bendroji išimtis pradėta taikyti tik nuo 2000 m., įtraukus ją į Bendrosios išimties reglamentą Nr. 2790/1999. Vadovaujantis šiuo reglamentu pasirinktinės distribucijos susitarimai, nepriklausomai nuo to, ar juose naudojami kokybiniai ar kiekybiniai atrankos kriterijai yra laikomi neprieštaraujančiais Sutarties 81 (1) str. įtvirtintam draudimui, jei tiekėjo rinkos dalis yra ne didesnė nei 30% ir jei juose nėra numatyta sunkiųjų apribojimų. Tačiau net viršiję minėtąją 30% rinkos dalies ribą, bet neturintys sunkiųjų apribojimų pasirinktinės distribucijos susitarimai gali būti laikomi neprieštaraujantys Sutarties 81 (1) str., jei atitinka 81 (3) str. reikalavimus.

3.3. Išimtinio pirkimo susitarimai

Išimtinio pirkimo susitarimai – tai tokie vertikalieji susitarimai, kuriais pirkėjas įsipareigoja, visą jam reikalingą susitarime apibrėžtų prekių kiekį, įsigyti tik iš vieno tiekėjo.

[129] ETT sprendimas byloje 75/84 Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v. Kommission (Metro II), Slg. 1986, 3021.
[130] Švirinas, D. Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje: daktaro disertacija, soc. mokslai: teisė (01S)/LTU, Vilnius 2004. P. 123.

Kaip būdingiausius išimtinio pirkimo pavyzdžius, galima paminėti – degalines, kurios parduoda tik vienos rūšies degalus, bei aludes, kurios pagrinde pardavinėja tik vieno prekinio ženklo alų.[131] Išimtinio pirkimo susitarimuose, priešingai nei išimtinės distribucijos susitarimuose nėra minima konkreti teritorija, todėl pirkėjas ir toliau konkuruoja su visais kitais, panašius susitarimus sudariusiais, distributoriais, tačiau, žinoma, tiekėjas paprastai pasistengia užtikrinti, kad distributorių skaičius, su kuriais jis sudaro išimtinio pirkimo susitarimus, nebūtų pernelyg didelis ir, kad visi patirtų tinkamą naudą.[132] Be jokios abejonės, tokie susitarimai suteikia ekonomę naudą abiems sutarties šalims. Išimtinės distribucijos susitarimai paprastai pagerina platinimą. Tiekėjas gali tiksliau ir ilgesniam laikui planuoti savo prekių pardavimą, o platintojas yra skatinamas aktyviai reklamuoti tiekėjo prekes. Be to, tiekėjas suteikia atitinkamą naudą ir distributoriui, tokią kaip, paskolos suteikimas, žemesnėmis nei rinkos kainomis, apmokymai, verslo bei finansiniai patarimai ir garantuoja pirkėjui sutarties galiojimo laikotarpiu reguliarų jo poreikių užtikrinimą. Todėl susitarimo šalys įgyja galimybę sumažinti rinkos svyravimo riziką bei platinimo išlaidas. Be to, šie susitarimai skatina pardavimus ir turi intensyvų poveikį rinkai, nes tiekėjas, mainais į išimtinę distributoriaus pirkimo pareigą, įsipareigoja įnešti savo indėlį į platinimo tinklo struktūros pagerinimą, prisidėti prie platinimo rezultatų kokybės ar prie pardavimų sėkmės. Išimtinio pirkimo susitarimai kartu gali stiprinti konkurenciją tarp skirtingų gamintojų prekių (*inter-brand* konkurenciją).[133]

Kita vertus, kaip ir kiekviena susitarimo išimtis, išimtinio pirkimo susitarimai riboja pirkėjo pasirinkimo laisvę ir didina riziką pažeisti konkurenciją ir EB Sutarties 81 (1) straipsnį.[134] Vis dėlto, šie susitarimai paprastai kelia mažiau grėsmės 81 (1) str., nei išimtinės distribucijos susitarimai, nes juose pirkėjui nėra priskiriama išimtinė pardavimų teritorija ir dėl to, nėra žymiai sumažinama *intra-brand* konkurencija. Norint nustatyti, ar išimtinio pirkimo susitarimai gali reikšmingai paveikti prekybą, Sutarties 81 (1) str. taikymo požiūriu, reikia ištirti rinką jos faktiniame, teisiniame bei ekonominiame kontekste ir įvertinti, ar daug buvo tokio paties pobūdžio išimtinio pirkimo susitarimų, t.y. ar kumuliatyvus poveikis yra

[131] Craig P., de Burca G. EU Law – Text, Cases and Materials. 3rd ed., New York: Oxford University Press, 2003. P.985.
[132] Goyder D.G. EC Competition Law. 4th ed., New York: Oxford University Press, 2003. P.171.
[133] Immenga U., Mestmäcker, E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997. S.370.
[134] Lane R. EC Competition Law. Dorchester, 2000. P. 105.

reikšmingas.[135] Delimitis byloje[136] ETT konstatavo, kad išimtinio pirkimo susitarimai savo tikslu neriboja konkurencijos ir nepažeidžia Sutarties 81 (1) str., todėl reikia įvertinti, ar susitarimas ir savo rezultatu neriboja konkurencijos. Šioje byloje Teismas suformulavo išimtinio pirkimo susitarimų vertinimo taisykles:

1) *reikia atsižvelgti į rinkos uždarymo galimybę dėl egzistuojančių išimtinio pirkimo susitarimų kumuliatyvaus poveikio*. Svarbu nustatyti, kiek gamintojų yra rinkoje, bei kiek iš jų yra sudarę išimtinio pirkimo susitarimus, taip pat svarbu išanalizuoti atitinkamos rinkos koncentruotumo laipsnį ir pirkėjų lojalumą rinkoje esantiems prekės ženklams.

2) *taip pat reikia nustatyti, ar tiekėjo sudaryti susitarimai reikšmingai prisidėjo prie rinkos uždarymo*, kadangi vien tik pavienis susitarimas žymios įtakos neturi. Vadinasi, svarbu nustatyti šalių padėtį nagrinėjamoje rinkoje. Vertinant, ar konkretus išimtinio pirkimo susitarimas reikšmingai prisideda prie kumuliatyvaus poveikio, svarbi yra sudaryto susitarimo galiojimo trukmė.

Nustačius, kad konkretaus tiekėjo susitarimų tinklas reikšmingai prisideda prie kumuliatyvaus konkurencijos apribojimo poveikio, kiekvienas šiam tinklui priklausantis susitarimas laikomas pažeidžiančiu Sutarties 81 (1) str. draudimą. Tačiau tais atvejais, kai išimtinio pirkimo susitarimai patenka į 81 (1) str. taikymo sritį, reikia dar apsvarstyti šių susitarimų atitikimo išimties sąlygas galimybę. Išimtinio pirkimo susitarimams gali būti taikomas BIR[137] bei EB Sutarties 81 (3) dalis.

3.4. Franšizės susitarimai

Franšizės susitarimais viena susitarimo šalis (franšizės davėjas) už tiesioginį ar netiesioginį finansinį atlyginimą suteikia kitai susitarimo šaliai (franšizės gavėjui) teisę naudotis franšize, t.y. pramoninės ir intelektualinės nuosavybės teisėmis, susijusiomis su susitarime nurodytų prekių ar paslaugų pavadinimu, prekės ženklu, dizainu, autorinėmis teisėmis, *know-how* ar patentais, turint tikslą prekes ar paslaugas parduoti ar perparduoti.

[135] ETT sprendimas byloje 23/67 Brasserie de Haecht v. Wilkin, Slg. 1967, 407.
[136] ETT sprendimas byloje 234/89 Delimitis v. Henninger Bräu AG, 1991, I- 935.
[137] Prieš tai išimtinio pirkimo susitarimams buvo taikomas - Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 1984/83, 1983 m. birželio 22 d. dėl Europos Bendrijos steigimo sutarties 85(3) straipsnio taikymo įvairioms išimtinio pirkimo sutarčių kategorijoms // [1983] OL L 173/5.

Paprastai franšizės susitarimai yra naudingi konkurencijai, kadangi jie įgalina franšizės davėją minimaliomis investicijomis sukurti jo produkcijos platintojų tinklą bei suteikia galimybę franšizės gavėjui įeiti į naują rinką ir pradėti nepriklausomą verslą, su garantija, kad prekės ar paslaugos ir pardavimo metodai jau buvo išbandyti ir pasiteisino.[138] Taigi šie susitarimai skatina *inter-brand* konkurenciją.

Kita vertus, tokie susitarimai gali kelti grėsmę konkurencijai, nes paprastai jie turi kelių rūšių vertikalių apribojimų elementų, tačiau dažniausias neigiamas tokių susitarimų padarinys yra konkurencijos tarp distributorių sumažinimas. Franšizės susitarimai dažniausiai turi keleto vertikalių apribojimų derinius, susijusius su platinamais produktais ar paslaugomis, dažniausiai pasitaiko pasirinktinės distribucijos ar nekonkuravimo, bei išimtinės distribucijos nuostatos ar silpnesnės jų formos.[139] Franšizės susitarime esant tokių vertikaliųjų apribojimų, pirmiausia kyla klausimas, ar jie nepatenka į EB Sutarties 81 (1) str. taikymo sritį, o jei patenka, tai ar jie atitinka išimties sąlygas.

Pronuptia byloje[140] ETT nustatė, kad konkurenciją ribojančios nuostatos, kurios yra būtinos sėkmingam platinimui pagal franšizės susitarimus, nepatenka į Sutarties 81 (1) str. draudimo sferą, jeigu jos tenkina vieną iš dviejų sąlygų:

1) Franšizės davėjas turi galėti franšizės gavėjui perduoti *know-how* ir suteikti reikalingą reklaminę ir kitokią paramą, nerizikuodamas, kad tai suteiks naudos konkurentams. Tai reiškia, kad apribojimas franšizės gavėjui sutarties galiojimo laiku ir protingą laikotarpį jai pasibaigus atidaryti panašią parduotuvę teritorijoje, kurioje jis gali konkuruoti su kitu franšizės tinklo nariu yra priimtinas ir nepatenka į 81 (1) str, draudimo sferą, kaip kad ir kiekvienas apribojimas perduoti parduotuvę kitai šaliai, be franšizės davėjo sutikimo.

2) Franšizės davėjui turi būti leista imtis būtinų priemonių išlaikyti franšizės tinklo identitetą ir reputaciją. Tai apima franšizės gavėjo įsipareigojimą taikyti franšizės davėjo verslo metodus ir parduoti sutartyje įvardintas prekes tik atitinkamai jas dekoravus, laikantis franšizės davėjo instrukcijų, tokiu būdu užtikrinant vienodą franšizės davėjo prekių pateikimą. Taip pat franšizės davėjas gali pareikšti reikalavimus franšizės gavėjui dėl parduotuvės vietos, ar jos perkėlimo ir uždrausti tokį perkėlimą be franšizės davėjo sutikimo. Siekiant, kad kiekvieno

[138] Lane R. EC Competition Law. Dorchester, 2000. P. 106.
[139] Jones A., Sufrin B. EC Competition Law – Text, Cases and Materials. 2nd ed., New York: Oxford University Press, 2004. P.651.
[140] ETT sprendimas byloje 161/84 , Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis, Slg. 1986, 353.

franšizės gavėjo tiekiamos prekės būtų tokios pačios kokybės, yra suprantamas franšizės davėjo reikalavimas, kad franšizės gavėjas parduotų vien tik franšizės davėjo tiekiamus produktus ar pastarojo parinktų tiekėjų produktus. Visgi franšizės gavėjui turi būti leidžiama pirkti tokias prekes iš kitų to paties tinklo franšizės gavėjų.[141]

Teismas, vertindamas franšizės susitarimus Pronuptia byloje, rėmėsi ne vien tik ekonominiu požiūriu į šiuos susitarimus. ETT nesutiko, kad sutarties nuostatos įtakojančios teritorijų padalinimą tarp franšizės davėjo ir gavėjo ar tarp franšizės gavėjų, bei nuostatos, trukdančios kainų konkurencijai tarp jų yra būtinos franšizės sutarties įgyvendinimui.[142] Vadinasi šios nuostatos savaime riboja konkurenciją ir jų naudojimo pateisinimas gali būti svarstomas tik remiantis jų atitikimu Sutarties 81 (3) str. sąlygoms.

Pronuptia byloje ETT taip pat nustatė, kad franšizės susitarimai gali būti kelių rūšių – tai gali būti platinimo, paslaugų ar gamybos franšizės susitarimai. Platinimo franšizės susitarimu franšizės gavėjas įsipareigoja parduoti tam tikras prekes prekybos vietoje, turinčioje franšizės davėjo verslo pavadinimą, prekės ženklą ar kitus simbolius. Prekės ženklo funkcija, tokiuose susitarimuose, yra padėti efektyviam franšizės davėjo prekių platinimui tam tinkamu būdu. Paslaugų franšizė yra panaši į platinimo franšizę, išskyrus tai, kad bet kokios tiekiamos prekės yra tik papildomos prie siūlomų paslaugų. Gamybos franšizės susitarimu, franšizės gavėjas įsipareigoja gaminti prekes remdamasis franšizės davėjo instrukcijomis ir jas parduoti su franšizės davėjo prekės ženklu.[143] Šias franšizės rūšis išskyręs Pronuptia byloje ETT, taip pat nurodė, kad tik platinimo franšizei yra taikomi jo suformuluoti principai. Visgi Komisija ServiceMaster byloje[144] išreiškė savo nuomonę, kad paslaugų franšizė yra panaši į platinimo franšizę, ir todėl galėtų būti vertinama kaip pastaroji. Vėliau Komisija Bendrosios išimties reglamente franšizės susitarimams Nr. 4087/88[145] įtvirtino, kad šio reglamento nuostatos taikomos tiek platinimo, tiek ir paslaugų franšizės susitarimams. Reiktų atkreipti dėmesį į tai, kad BIR, pakeitęs Reglamentą Nr. 4087/88, nedaro skirtumo, tarp skirtingų franšizės formų reglamentavimo. Tačiau BIR yra įtvirtina nuostata, kad vertikaliesiems susitarimams, kuriuose yra nuostatų dėl intelektinės nuosavybės teisių perleidimo pirkėjui, išimtis gali būti taikoma tik

[141] Goyder D.G. EC Competition Law. 4th ed., New York: Oxford University Press, 2003. P.213.
[142] Jones A., Sufrin B. EC Competition Law – Text, Cases and Materials. 2nd ed., New York: Oxford University Press, 2004. P.651.
[143] Goyder D.G. EC Competition Law. 4th ed., New York: Oxford University Press, 2003. P.209.
[144] ETT sprendimas byloje 332/38 ServiceMaster, Slg. 1988, 581.
[145] Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 4087/88, 1988 m. lapkričio 30 d. dėl Steigimo sutarties 85 straipsnio 3 dalies taikymo franšizės susitarimams // [1988] OL L 359/46.

su sąlyga, kad tokios nuostatos nesudaro pagrindinio tokių susitarimų objekto ir yra tiesiogiai susijusios su pirkėjo galimybe naudotis, parduoti ar perparduoti prekes ar paslaugas. Taigi galima teigti, kad gamybos franšizės susitarimai nepatenka į BIR taikymo sritį, kadangi nuostatos dėl intelektinės nuosavybės teisių tokiuose susitarimuose yra svarbiausios.[146] Tuo tarpu Komisija savo gairėse vertikaliesiems apribojimams aiškiai pabrėžia, kad BIR taikomas tik platinimo ir paslaugų franšizės susitarimas, vadinasi gamybos franšizės Reglamentas neapima.[147]

Taikant franšizės susitarimams BIR svarbu yra nustatyti franšizės davėjo rinkos dydį, kurioje jis parduoda sutarties prekes. „Sutarties prekėmis“ gali būti laikomos prekės, kurias franšizės gavėjui teikia franšizės davėjas arba pastarojo parinktas asmuo. Kai kalbama apie franšizės davėjo įsipareigojimą nekonkuruoti su franšizės davėju, „sutarties prekėmis“ yra laikomos prekės, kurias franšizės gavėjas teikia savo klientams.[148] Tuo tarpu Komisijos gairėse vertikaliesiems apribojimams yra pabrėžiama, kad jeigu franšizės davėjas teikia ne prekes, o paslaugų visumą, kartu su verslo metodu, tai franšizės davėjas turi skaičiuoti savo rinkos dalį, kaip verslo metodo teikėjas toje rinkoje, kurioje tas verslo metodas eksploatuojamas.[149] Apibendrinant, reikia pabrėžti, kad įmonėms savarankiškai vertinant franšizės susitarimus, gali kilti problemų, jei jos atsisakys atsižvelgti į ETT praktiką, bei Komisijos gairių vertikaliesiems apribojimams nuostatas, kadangi pačiame BIR nėra pakankamai aiškiai atspindėti franšizės susitarimų vertinimo ypatumai.

[146] Goyder D.G. EC Competition Law. 4th ed., New York: Oxford University Press, 2003. P.216.
[147] Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn. 31,32.
[148] Švirinas, D. Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje: daktaro disertacija, soc. mokslai: teisė (01S)/LTU, Vilnius 2004. P. 148.
[149] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 95.

4. VERTIKALIŲJŲ SUSITARIMŲ POVEIKIO KONKURENCIJOS TEISĖJE VERTINIMAS

Vertikaliuosius susitarimus yra svarbu nagrinėti ne tik iš teisinės bet ir iš ekonominės perspektyvos, kadangi jie turi stiprų poveikį ekonominiams procesams. Ekonominė vertikaliųjų susitarimų analizė leidžia išsamiau ištirti jų teigiamą ir neigiamą poveikį konkurencijai ir ne tik tinkamai pasirinkti vertikaliųjų susitarimų teisinio reguliavimo modelį, bet ir tinkamai taikyti konkurencijos teisės normas.[150] Pastaraisiais dešimtmečiais ekonominė vertikaliųjų susitarimų analizė sulaukė daug dėmesio, tačiau vertinant ar vertikalieji apribojimai yra ekonomiškai žalingi, ar naudingi, yra pastebimi nuomonių skirtumai. Tokiuose vertikaliųjų susitarimų vertinimuose išsiskyrė du pagrindiniai požiūriai, kurie susiformavo apie 1950 - 1960 metus Jungtinėse Amerikos Valstijose. *Harvardo mokyklos* atstovai teigė, kad vertikalieji susitarimai gali turėti konkurencijai žalingą poveikį, todėl jie turi būti reguliuojami konkurencijos teisės normomis.[151] Tuo tarpu *Čikagos mokyklos* atstovai laiko, kad vertikalieji susitarimai labai retai, ar net visai nekelia žalos konkurencijai, kadangi jie įtakoja didesnius pardavimus, bei sumažina platinimo išlaidas. Šios mokyklos mokslininkų teigimu, tiekėjas naudoja vertikaliuosius apribojimus tik norėdamas pasiekti platinimo efektyvumą ir jei jo naudojami metodai nepasiteisina pati rinka jį nubaudžia. Tuo tarpu, kai dėl vertikaliųjų apribojimų egzistavimo, pati rinka nesugeba pasiekti ekonominio efektyvumo, Čikagos mokyklos atstovų nuomone, tai yra tiekėjo turimos per didelės rinkos galios problema, bet ne vertikaliųjų apribojimų pasekmė.[152]

Dėl paminėtų aplinkybių vertikalieji susitarimai nėra vienareikšmiškai laikomi žalingais arba naudingais konkurencijai. Šių susitarimų poveikis konkurencijai gali būti tiek pozityvus, tiek ir negatyvus. Tokį poveikį reikia vertinti atsižvelgiant į vertikaliųjų susitarimų teisinį, bei ekonominį kontekstą. Taip pat vertinant vertikaliųjų susitarimų įtaką konkurencijai svarbu įvertinti rinkos, kurioje jie veikia struktūrą. Ekonomistų teigimu, vertikalieji apribojimai kelią pavojų konkurencijai tik tuomet, kai rinkoje yra nepakankama *inter-brand* konkurencija,

[150] Švirinas, D. Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje: daktaro disertacija, soc. mokslai: teisė (01S)/LTU, Vilnius 2004. P. 40.
[151] Ten pat.
[152] Jones A., Sufrin B. EC Competition Law – Text, Cases and Materials. 2nd ed., New York: Oxford University Press, 2004. P.604.

tai yra, jei egzistuoja tam tikra rinkos galia[153] tiekėjų ar pirkėjų arba abiejuose lygmenyse.[154] Vadinasi tokie patys vertikalieji susitarimai gali turėti skirtingą poveikį konkurencijai, priklausomai nuo rinkos struktūros ir vertikalųjį apribojimą taikančios įmonės rinkos galios. Taip pat vertinant vertikaliųjų susitarimų įtaką konkurencijai svarbu atsižvelgti ir į tokius veiksnius, kaip įėjimo į rinką kliūtis, rinkos susiformavimo lygmenį, prekių ar paslaugų pobūdį.[155]

4.1. Pozityvus vertikaliųjų susitarimų poveikis

Vertikalieji apribojimai dažnai turi teigiamą poveikį konkurencijai, ypač skatindami kitokio pobūdžio konkurenciją, nei kainų konkurencija, ir gerindami paslaugų kokybę. Įmonių sudarytų vertikaliųjų susitarimų galimą teigiamą poveikį konkurencijai rodo ir tai, kad neturėdamos didelės rinkos galios, įmonės gali bandyti padidinti savo pelną tik optimizuodamos gamybos ir platinimo procesus.[156]

Vertikalieji apribojimai taip pat gali padėti sprendžiant kai kurias problemas, kaip antai:

1. *„Nepagrįsto pasipelnymo“ problema (vok. "Trittbrettfahrerproblem“, angl. „Free rider“).* Nepagrįsto pasipelnymo problema atsiranda tada, kai vienas platintojas nepagrįstai gauna pelną, pasinaudojęs kito platintojo investicijomis. Ši problema dažniausiai pasitaiko didmeninės ir mažmeninės prekybos lygmenyse. Išvengti šios problemos padeda išimtinės distribucijos įsipareigojimai. Nepagrįsto pasipelnymo problema gali pasitaikyti ir tiekėjų ar gamintojų lygmenyje. Pavyzdžiui, tiekėjas investuoja į reklamą, bei pardavimų skatinimą vykdomą pirkėjo patalpose, o šios reklamos teikiamais privalumais pasinaudoja ir kiti tiekėjai, kurių prekių galima įsigyti tose pačiose patalpose.[157]

2. *„Naujų rinkų atvėrimas bei įėjimas į naujas rinkas“.* Kai gamintojas siekia įeiti į naują geografinę rinką, pavyzdžiui eksportuodamas savo prekes pirmą kartą į kitą šalį, šių prekių platintojui gali kilti ypatingų „pirmo karto investicijų“ būtinybė, norint tinkamai

[153] Rinkos galią ekonomistai paprastai apibrėžia kaip galėjimą padidinti kainą virš konkurencinio lygio. (Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1. Rn. 119).
[154] Peeperkorn, L. The Economics of Verticals // Competition Policy Newsletter. June 1998: http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1998_020_en.html, prisijungimo laikas: 2005.12.20.
[155] Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. New York: Oxford University Press, 1999. P. 562.
[156] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 115.
[157] Ibid – Rn. 116(1).

pristatyti naują prekę rinkoje.[158] Gamintojas norėdamas įtikinti vietinį platintoją prisiimti tokias investicijas, gali būti priverstas suteikti platintojui teritorinę apsaugą. Tokia teritorinė apsauga suteikia platintojui galimybę, laikinai nustačius didesnes kainas, atgauti prarastas investicijas. Platintojams, veikiantiems kitose rinkose, turėtų būti tam tikrą ribotą laiką neleidžiama vykdyti aktyvių pardavimų naujojoje rinkoje.

3. *„Nepagrįsto pasipelnymo liudijimo problema“*. Gamintojas, norėdamas pristatyti naują prekę rinkoje, greičiausiai pasirinks „gerą vardą“ turinčius, bei kokybiškus produktus platinančius, mažmenininkus. Tačiau „gerą vardą“ turintys mažmenininkai, nenorėdami, kad būtų nepagrįstai pasipelnyta iš jų reputacijos, dažniausiai reikalauja suteikti jiems išimtinę tokios prekės pardavimo teisę. Todėl gali būti pateisinamas laikinos išimtinės arba pasirinktinės distribucijos teisės suteikimas, kuris užtikrintų tinkamą naujos prekės pristatymą ir būtų naudojamas, tol, kol bus įmanoma pradėti platinti šias prekes ir plačiau.

4. *Vadinamoji „sulaikymo problema“ (angl. hold-up problem)*. Kartais tiekėjas arba pirkėjas turi daryti specifines, su klientais susijusias investicijas, pavyzdžiui, investuoti į specialią įrangą ar apmokymus. Tokios investicijos nėra atgaunamos ir negali būti alternatyviai panaudotos, todėl šalys gali taikyti laikinus vertikaliuosius apribojimus, kurie yra būtini investicijoms nurašyti.[159] Kai investuoja tiekėjas, tuomet pateisinamu vertikaliuoju apribojimu yra laikomas įsipareigojimas nekonkuruoti arba įsipareigojimas įsigyti tam tikrą prekių kiekį. Tuo tarpu, kai investuoja pirkėjas, pateisinami tokie apribojimai, kaip išimtinės distribucijos įsipareigojimas, išimtinis klientų grupės priskyrimas arba išimtinio tiekimo įsipareigojimas.[160]

5. *„Sulaikymo problema, kuri atsiranda perduodant svarbų know-how“*. Kartą jau perduotas know-how, nebegali būti paimamas atgal. Paprastai know-how perduodanti įmonė nori sukliudyti, kad ši informacija nebūtų naudojama jos konkurentų naudai. Todėl know-how perdavimas gali pateisinti pirkėjui nustatytą įsipareigojimą nekonkuruoti.

6. *„Masto ekonomija platinimo srityje“*. Gamintojas, kuris naudodamasis masto ekonomijos privalumais nori sumažinti savo produkcijos mažmeninio pardavimo kainas, siekia savo produkcijos platinimą perleisti ribotam platintojų skaičiui.[161] Šiam tikslui gamintojas gali

[158]Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 116(2).
[159]Ibid - Rn. 116(4).
[160] OECD Secretariat Seminar Materials Vertical Restraints: http://www.jftc.go.jp/eacpf/05/APECTrainingProgramAugust2004/oecd.winslow4.pdf, prisijungimo laikas: 2005.12.16.
[161]Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 116 (6).

naudoti išimtinės distribucijos įsipareigojimą; įsipareigojimą įsigyti tam tikrą prekių kiekį, konkrečiai apibrėžiant mažiausią pirkimo kiekį; pasirinktinę distribuciją su nustatytu įsipareigojimu įsigyti tam tikrą prekių kiekį; arba išimtinio pirkimo įsipareigojimą.

7. *„Kapitalo rinkos nepakankamumas“*. Kai tiekėjas suteikia pirkėjui paskolą, tuomet jis taip pat gali pirkėją priversti įsipareigoti nekonkuruoti arba įsipareigoti įsigyti tam tikrą prekių kiekį. Ir atvirkščiai, kai pirkėjas suteikia tiekėjui paskolą, jis tai gali susieti su išimtinio tiekimo įsipareigojimu arba įsipareigojimu tiekti tam tikrą prekių kiekį.

8. *„Vienarūšiškumo ir kokybės užtikrinimas“*. Vertikalieji apribojimai gali prisidėti ir prie pardavimų didėjimo, kai platintojams yra nustatomi konkretūs standartai, apsaugantys produkcijos vienarūšiškumą ir kokybę, bei užtikrinantys atitinkamą prekės ženklo įvaizdį ir tuo būdu padidinantys prekių patrauklumą vartotojams.[162] Tokiu atveju, galėtų būti pateisinama pasirinktinė distribucija bei franšizė.

4.2. Negatyvus vertikaliųjų susitarimų poveikis

Palaikantieji požiūrį, kad vertikalieji apribojimai turi negatyvų poveikį konkurencijai, pastebi, kad šie apribojimai gali palengvinti suokalbių tarp mažmenininkų, ar kartelių tarp gamintojų sudarymą, sumažinti, ar net visai panaikinti *intra-brand* konkurenciją, bei padidinti produktų kainas, taip darant žalą vartotojų interesams.[163]

Komisija, gairėse vertikaliesiems apribojimams, išskiria tam tikrus negatyvius vertikaliųjų apribojimų poveikius rinkoje, kurie gali apriboti konkurenciją[164]. Šių vertikaliųjų apribojimų sukeliamas negatyvus poveikis gali būti skirstomi į tokias grupes:

1. Kitų tiekėjų ar pirkėjų neįleidimas į rinką, sudarant įėjimo į rinką kliūtis.
2. *Inter-brand* konkurencijos sumažinimas, apimantis ir suokalbio tarp tiekėjo ir pirkėjo sudarymą. Toks suokalbis gali būti sudaromas tiek šalims atvirai susitariant, tiek ir sąmoningai taikant paralelų elgesį.
3. *Intra-brand* konkurencijos ribojimas tarp to paties prekės ženklo platintojų.

[162] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 116 (8).
[163] Incardona R. Distribution Agreements under EC Competition Law: http://brunoleoni.servingfreedom.net/WP/051007_Mises_WP_Incardona.pdf, prisijungimo laikas: 2005.12.16.
[164] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen - ibid, Rn. 103.

4. Kliūčių sukūrimas rinkos integracijai, ypač vartotojų laisvės apribojimas pirkti prekes ar paslaugas savo pasirinkimu kitose valstybėse narėse

Tokios, konkurenciją negatyviai įtakojančios pasekmės, gali atsirasti iš įvairių vertikaliųjų apribojimų. Komisija skirsto, neigiamai konkurenciją veikiančius, vertikaliuosius apribojimus į keturias grupes: įsipareigojimų vienam prekės ženklui grupę, apriboto platinimo grupę, perpardavimo kainų palaikymo grupę ir rinkos padalinimo grupę. Vertikalieji apribojimai, esantys atskirose grupėse, turi vienodą negatyvų poveikį konkurencijai.[165] Šiuos konkurenciją neigiamai veikiančius vertikaliuosius apribojimus ir galimus jų derinius aptarsime detaliau:

1. *Įsipareigojimas vienam prekės ženklui (vok. Markenzwang; angl. single branding)*. Į šią grupę patenka susitarimai, kurių pagrindinis elementas yra pirkėjo skatinimas teikti daugiau užsakymų, tam tikrai prekei, tik vienam tiekėjui.[166] Taip ribojama pirkėjo galimybė pirkti panašias prekes iš tiekėjo konkurentų. Šiai grupei priklauso ir susietas pirkimas, kai pirkėjas yra įpareigojamas arba tam tikrais būdais skatinamas, tam tikrą produktą įsigyti, tik kartu su kita preke.

Dėl vertikaliųjų apribojimų, priklausančių šiai grupei, kyla tokie pagrindiniai neigiami poveikiai konkurencijai: 1. *Rinkos uždarymas*, kadangi kiti tiekėjai atitinkamoje rinkoje neturi galimybės tiekti tam tikriems pirkėjams savo prekių. Susiejimo atveju, rinka gali būti uždaroma susietoms prekėms. 2. *Rinkos dalys yra griežčiau apibrėžiamos*, o tai palengvina suokalbių galimybę, ypač, kai apribojimą, įsipareigoti vienam prekės ženklui, taiko ir daugiau tiekėjų. 3. *Inter-brand konkurencijos apribojimas.* Platindami tam tikrus galutinius produktus, mažmenininkai parduoda tik vieno prekės ženklo prekes, taigi jų prekybos vietose nebelieka inter-brand konkurencijos. 4. *Aukštesnės pardavimų kainos.* Susiejimo atvejais, pirkėjui gali tekti mokėti didesnę kainą už susietą prekę, nei jis paprastai moka. Svarbu paminėti, kad visi šie vertikaliųjų susitarimų poveikiai gali riboti ir *inter-brand* konkurenciją.

[165] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen - ibid, Rn. 104.
[166] Ibid - Rn. 106.

2. *Apribotas platinimas.* Šiai grupei priklauso susitarimai, kurių pagrindinis elementas yra tai, kad gamintojas parduoda tik vienam pirkėjui, arba ribotam pirkėjų skaičiui. Tokiu būdu yra apribojamas pirkėjų skaičius konkrečioje teritorijoje, arba tam tikros klientų grupės atžvilgiu, arba pasirenkami tam tikros rūšies pirkėjai.[167] Šiai grupei priklauso: išimtinė distribucija, išimtinis klientų priskyrimas, išimtinis tiekimas ir įsipareigojimas tiekti tam tikrą kiekį, bei pasirinktinė distribucija.[168]

Šių platinimo apribojimų negatyvūs poveikiai konkurencijai gali būti: 1. *Pirkimo rinkos uždarymas*, kai tam tikri pirkėjai atitinkamoje rinkoje nebegali pirkti iš konkretaus tiekėjo. 2. *Palankios sąlygos suokalbiams*. Kai visi ar dauguma konkuruojančių tiekėjų riboja mažmenininkų skaičių, tai gali įtakoti suokalbių sudarymą, platintojų arba tiekėjų lygmenyje. 3. *Intra-brand konkurencijos sumažėjimas,* kai prekė yra siūloma tik nedaugelio prekybininkų. Platintojui priskiriamos didelės išimtinės teritorijos ar klientų grupės suteikimas gali įtakoti visišką *intra-brand* konkurencijos panaikinimą, o tai gali sąlygoti ir *inter-brand* konkurencijos susilpnėjimą.[169]

3. *Perpardavimo kainų palaikymas (vok. Vertikale Preisbindung, angl. Resale price maintenance).* Šiai grupei priklauso susitarimai, kurie nustato pirkėjo įsipareigojimą arba paskatinimą, neperparduoti konkrečių prekių kita, nei nustatyta kaina, arba mažesne ar didesne, nei nustatyta kaina. Į šią grupę įeina minimalios, fiksuotos, maksimalios ir rekomenduojamos perpardavimo kainos.[170]

Neigiamas poveikis konkurencijai: 1. *Intra-brand kainų konkurencijos sumažėjimas.* Kai yra nustatomos minimalios ar fiksuotos perpardavimo kainos, ir platintojai nebegali konkuruoti kainomis, tai gali sąlygoti visišką *intra-brand* kainų konkurencijos panaikinimą. Maksimalios ir rekomenduojamos pardavimo kainos gali veikti kaip tam tikras orientyras perpardavinėtojui, kuris sąlygoja daugiau ar mažiau vienodą kainų lygio palaikymą. 2. *Padidintas kainų skaidrumas*, palengvina horizontalius suokalbius tarp gamintojų arba platintojų, bent jau stipriai koncentruotose rinkose. *Intra-brand* konkurencijos sumažėjimas

[167] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 109.
[168] Ray P. The Economics of Vertical Restraints: http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes_2004/rey_vertical-res.pdf, prisijungimo laikas: 2005.12.16
[169] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 110.
[170] Ibid - Rn. 111.

susilpnina spaudimą mažinti prekių kainas, o tai gali netiesiogiai sąlygoti ir *inter-brand* konkurencijos sumažėjimą.[171]

4. *Rinkos padalinimas.* Šiai grupei priklauso susitarimai, kurie riboja pirkėjo laisvę pirkti arba parduoti tam tikras prekes. Tipiškas šios grupės pavyzdys, yra išimtinio pirkimo susitarimai, kuriais pirkėjas yra įpareigojamas pirkti visą jam reikalingą susitarime apibrėžtų prekių kiekį, išimtinai iš susitarime nurodyto tiekėjo, visgi paliekant jam laisvę pirkti bei parduoti ir konkuruojančias prekes. Šiai grupei taip pat priklauso ir teritoriniai perpardavimo apribojimai, taip pat pagrindinės kompetencijos teritorijos paskyrimas, platintojo buvimo vietos ribojimas, bei perpardavimo vartotojams ribojimas.[172]

Pagrindinis neigiamas rinkos padalinimo poveikis konkurencijai yra *intra-brand* konkurencijos sumažėjimas, kuris palengvina tiekėjui galimybę padalinti rinką ir sutrukdyti rinkos integracijai.

5. *Vertikaliųjų apribojimų deriniai*. Keleto vertikaliųjų apribojimų deriniai sustiprina jų negatyvų poveikį konkurencijai. Peeperkorn nuomone, vienareikšmiškai negatyvų poveikį konkurencijai turi tokios pagrindinės vertikaliųjų apribojimų kombinacijos: 1. Teritoriniai pardavimų apribojimai, suderinti su pasirinktinės distribucijos įsipareigojimu tame pačiame platinimo lygmenyje. 2. Išimtinė distribucija suderinta su išimtiniu pirkimu. 3.Pasirinktinė distribucija derinama su išimtiniu pirkimu.[173]

Tačiau svarbu ir tai, kad tam tikri vertikaliųjų apribojimų deriniai gali būti kartais konkurencijai naudingesni, nei kuomet šie apribojimai taikomi atskirai. Pavyzdžiui, išimtinės distribucijos sistemoje, platintojas gali bandyti padidinti savo prekių kainas, nes *intra-brand* konkurencija tokioje sistemoje yra sumažėjusi. Tokie kainų pakėlimai gali būti sustabdyti, nustačius platintojui kitų apribojimų, tokių, kaip įsipareigojimas įsigyti tam tikrą prekių kiekį arba maksimalios perpardavimo kainos nustatymas.

---

[171] Leitlinien für vertikaler Beschränkungen – ibid, Rn. 112.
[172] Ibid - Rn. 113.
[173] Peeperkorn, L. The Economics of Verticals // Competition Policy Newsletter. June 1998: http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1998_020_en.html, prisijungimo laikas: 2005.12.20.

Vertikalieji susitarimai dažnai padeda pasiekti platinimo veiksmingumą ir įeiti į naujas rinkas, o tai gali atsverti jų galimą neigiamą poveikį. Tačiau svarbu ir tai, kad skirtingi vertikalieji apribojimai didžiąja dalimi yra pakeičiami, todėl reikėtų taikyti tokius vertikaliuosius apribojimus, kurie turi mažiausią neigiamą poveikį konkurencijai, ir kurių pozityvus poveikis yra didesnis už negatyvųjį.

IŠVADOS

1. Konkurencijos teisėje nėra griežtai nusistovėjusios vieningos nuomonės dėl vertikaliųjų susitarimų poveikio konkurencijai ir rinkos ekonomikai vertinimo. Anksčiau vyravusį griežtą šių susitarimų vertinimą ir teisinį reglamentavimą Europos Bendrijoje vis labiau keičia liberalesnis požiūris.
2. Besikeičiantį Europos Komisijos požiūrį į vertikaliųjų susitarimų reglamentavimą atspindi Komisijos pranešimai dėl mažareikšmių susitarimų (*de minimis*). Komisija *de minimis* pranešimus keitė ne vieną kartą, ir tuose pakeitimuose pasireiškė Komisijos požiūrio į draudžiamus vertikaliuosius susitarimus laipsniškas liberalizavimasis. Čia akivaizdžiai pasireiškia Europos Komisijai būdinga tendencija vis labiau didinti susitarimus reglamentuojančius rinkos dalies slenksčius.
3. Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo reforma rodo besikeičiantį požiūrį į vertikaliuosius susitarimus. Naujasis bendrosios išimties reglamentas Nr. 2790/1999 remiasi labiau ekonominiu požiūriu, pagrįstu vertikaliųjų susitarimų vertinimu, nei anksčiau galioję Bendrųjų išimčių reglamentai. Atsisakius „*baltųjų sąrašų*“, Reglamente pereita nuo grynai formalaus vertikaliųjų susitarimų vertinimo prie labiau ekonomine analize pagrįsto šių susitarimų vertinimo. Tai atspindi požiūrį, kad vertikalieji susitarimai nelaikomi *per se* antikonkurenciniais.
4. Bendrosios išimties reglamente numatyti *sunkieji apribojimai* („*juodasis sąrašas“*) garantuoja teisinį tikrumą įmonėms, kurios žino, kokių nuostatų jos negali įtraukti sudarydamos vertikaliuosius susitarimus, norėdamos, kad jų susitarimai patektų į bendrosios išimties taikymo sferą. Kita vertus, tai sulaiko įmones nuo alternatyvių galimybių svarstymo, kurios būtų naudingesnės jų platinamai produkcijai, atitinkamai rinkai, ar vartotojams. Sunkiųjų apribojimų griežtumas riboja grynai ekonomine analize ir „*rule of reason*“ taisykle pagrįstą vertikaliųjų susitarimų vertinimą.
5. Bendrosios išimties reglamente įtvirtintas požiūris, kad efektyvumą didinanti, laukiama nauda, kylanti iš konkurencijos apribojimų vertikaliuose susitarimuose, gali atsirasti tik esant ribotai dalyvaujančių įmonių rinkos daliai. Tačiau Komisijos nustatytas tiekėjo (ar pirkėjo) užimamos rinkos dalies slenkstis ne visuomet atspindi įmonės turimą rinkos galią. Taip pat turimos rinkos dalies dydį yra pakankamai sunku įvertinti, todėl tokio

vertinimo nepakankamas preciziškumas gali susilpninti teisinio tikrumo užtikrinimą, o tai ypatingai liečia augančias įmones, kurios nuolat turi kontroliuoti ir varžyti savo pardavimus, nenorėdamos prarasti BIR suteikiamos apsaugos.

6. Dėl pernelyg plataus EB Sutarties 81 str. 1 dalyje įtvirtinto draudimo aiškinimo, bei prieš konkurencijos teisės reformą galiojusios centralizuotos susitarimų *ex ante* kontrolės, Komisija nepajėgė deramai išanalizuoti didelio kiekio vertikaliųjų susitarimų, todėl didėjo jos priimamų neformalių sprendimų kiekis ir mažėjo teisinio tikrumo užtikrinimo rinkos dalyviams lygis.
7. Tam kad būtų sumažintas Komisijos administracinio darbo krūvis ir ji galėtų visą dėmesį sutelkti į labiausiai konkurenciją ribojančių kartelinių susitarimų atskleidimą ir kelio jiems užkirtimą bei įmonėms būtų palengvinti administraciniai formalumai, reikalaujantys didelių išlaidų, buvo pereita nuo administracinio išimties modelio prie tiesioginės išimties sistemos. Tai buvo padaryta remiantis Reglamentu Nr. 1/2003.
8. Lietuvos konkurencijos teisėje galioja labai panašios, daugeliu atveju net visai vienodos teisės normos kaip ir EB konkurencijos teisėje. Kadangi Lietuva atsižvelgdama į Europos Bendrijoje įvykdytą reformą, taip pat reformavo konkurencijos teisę, taigi šiuo metu ir Lietuvoje yra taikoma tiesioginės išimties sistema.
9. Vertikalieji apribojimai kelią pavojų konkurencijai tik tuomet, kai rinkoje yra nepakankama *inter-brand* konkurencija, tai yra, jei egzistuoja tam tikra rinkos galia tiekėjų ar pirkėjų arba abiejuose lygmenyse. Tokie patys vertikalieji susitarimai gali turėti skirtingą poveikį konkurencijai, priklausomai nuo rinkos struktūros ir vertikalųjį apribojimą taikančios įmonės rinkos galios.
10. Remiantis vertikaliųjų susitarimų ekonominio poveikio konkurencijai analize, galima pripažinti, kad dažniausiai vertikalieji susitarimai daugiau skatiną konkurenciją nei riboja. Konkurenciją žymiai pažeidžia tik tokie vertikalieji susitarimai, kuriuos sudaro didelę rinkos galią turinčios įmonės arba tokie įmonių susitarimai, kurie sudarydami panašių susitarimų tinklą sukuria kumuliatyvų konkurenciją ribojantį poveikį atitinkamoje rinkoje.
11. Vertikalieji susitarimai dažnai turi teigiamą poveikį konkurencijai, todėl dažnai atitinka išimties iš kartelinių susitarimų draudimo sąlygas. Šių susitarimų vertinimui vis dažniau yra naudojama „*rule of reason*“ taisyklė. Vertikaliųjų susitarimų vertinimas pagrįstas

ekonomine jų analize leidžia objektyviai įvertinti šių susitarimų teikiamą naudą, ir ją palyginti su susitarimų antikonkurenciniu poveikiu, bei padeda tinkamai, o ne vien formaliai taikyti konkurencijos teisės taisykles.

12. Decentralizuota tiesioginio taikymo sistema gali įtakoti vertikaliųjų susitarimų šalių bylinėjimosi nacionaliniuose tesimuose padidėjimą. Tačiau toks bylinėjimasis yra vertingas tuo, jog tokiu būdu bus išplėtota teisminė vertikaliųjų susitarimų vertinimo praktika, plėtojanti bendrąją verslo ir teisinę kultūrą.

LITERATŪROS SĄRAŠAS

Lietuvos Respublikos teisės aktai

1. Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymas // Valstybės žinios. 1999, Nr. 30 – 856 (aktuali redakcija).
2. Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos 2004 m. rugsėjo 2 d. nutarimas „Dėl susitarimų, tenkinančių Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 6 straipsnio 1 dalies sąlygas, ir dėl kai kurių Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos nutarimų pripažinimo netekusiais galios“ // Valstybės žinios. 2004, Nr. 137 - 5027.
3. Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos 2000 m. sausio 13 d. 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. Nr. 6 – 176.
4. Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos 2004 m. gruodžio 9 d. nutarimas „Dėl Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos 2000 m. sausio 13 d. nutarimo Nr. 1 „dėl reikalavimų ir sąlygų susitarimams, kurie dėl savo mažareikšmio poveikio nelaikomi konkurencijos įstatymo 5 straipsnio 1 ir 2 dalių pažeidimu, patvirtinimo“ pakeitimo“ // Valstybės žinios. Nr. 181 - 6732.

Europos Bendrijos teisės aktai

1. Konsoliduota Europos Bendrijos steigimo sutartis // Valstybės žinios. 2004, Nr. 2–2.
2. Reglamentas Nr. 17, Pirmasis reglamentas, įgyvendinantis Sutarties 85 ir 86 straipsnius // [1962] OL 13/204.
3. Tarybos reglamentas (EEB) Nr. 19/65, 1965 kovo 2 d. dėl Sutarties 85 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikroms susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims // [1965] OL L 36/533.

4. Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 67/67, 1967 m. kovo 22 d. dėl Europos Ekonominės Bendrijos steigimo sutarties 85 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų kategorijų išimtiniams prekybiniams susitarimams // [1967] OL L 57/849.
5. Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 1983/83, 1983 m. birželio 22 d**.** dėl Europos Bendrijos steigimo sutarties 85(3) straipsnio taikymo įvairioms išimtinio paskirstymo sutarčių kategorijoms // [1983] OL L 173/1.
6. Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 1984/83, 1983 m. birželio 22 d. dėl Europos Bendrijos steigimo sutarties 85(3) straipsnio taikymo įvairioms išimtinio pirkimo sutarčių kategorijoms // [1983] OL L 173/5.
7. Komisijos reglamentas (EEB) Nr. 4087/88, 1988 m. lapkričio 30 d. dėl Steigimo sutarties 85 straipsnio 3 dalies taikymo franšizės susitarimams // [1988] OL L 359/46.
8. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1215/1999, 1999 m. birželio 10 d. iš dalies pakeičiantis Reglamentą (EEB) Nr. 19/65 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikroms susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims // [1999] OL L 148/1.
9. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 2790/1999, 1999 m. gruodžio 22 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikaliųjų susitarimų ir suderintų veiksmų grupėms // [1999] OL L 336/21.
10. Komisijos reglamentas(EB) Nr. 2659/2000, 2000 m. lapkričio 29 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimų grupėms // [2000] OL L 304/7.
11. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 1400/2002, 2002 m. liepos 31 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalių susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims motorinių transporto priemonių sektoriuje // [2002] OL L 203/30.
12. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1/2003, priimtas 2002 m. gruodžio 16 d., dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo // [2003] OL L 1/1.
13. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 772/2004, 2004 m. balandžio 27 d. dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo technologijų perdavimo susitarimų kategorijoms // [2004] OL L 123/11.

Kiti oficialūs dokumentai ir informacija

1. Weißbuch über die Modernisierung der Vorschriften zur Anwendung der Artikel 85 und 86 des EG-Vertrags**,** ABl. 1999 C 132/1.
2. Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, ABl. 1997 C 372/5.
3. Mitteilung der Kommission - Leitlinien für vertikaler Beschränkungen, ABl. 2000 C 291/1.
4. Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die den Wettbewerb gemäß Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft nicht spürbar beschränken (de minimis), ABl. 2001 C 368/13.
5. Bekanntmachung der Kommission über die Zusammenarbeit innerhalb des Netzes der Wettbewerbsbehörden ABl. 2004 C 101/03.
6. Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien über den Begriff der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags, ABl. 2004 C 101/07.

Europos Teisingumo Teismo ir Pirmosios Instancijos Teismo Sprendimai

1. ETT sprendimas byloje 13/61 De Geus/Bosch, Slg. 1962, 99.
2. ETT sprendimas byloje 56/65 Société La Technique Miniere v. Maschinenbau Ulm GmbH, Slg. 1966, 235.
3. ETT sprendimas bylose 56/64 ir 58/64, Consten GmbH und Grundig – Verkaufs – GmbH v. Kommission, Slg. 1966, 322.
4. ETT sprendimas byloje 23/67 Brasserie de Haecht v. Wilkin, Slg. 1967, 407.
5. ETT sprendimas byloje 5/69 Franz Völk v. Ets. J. Vervaecke s.p.r.l., Slg. 1969, 295.
6. ETT sprendimas byloje 48/69 ICI/Kommission, Slg. 1972, 619.
7. ETT sprendimas byloje 26/76 Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v. Kommission (Metro I), Slg. 1977, 1875.
8. ETT sprendimas byloje 31/80 L'Oréal, Slg. 1980, 3775.

9. ETT sprendimas byloje 170/83 Hydrotherm Gerätebau, Slg. 1984, 3016.
10. ETT sprendimas byloje 75/84 Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v. Kommission (Metro II), Slg. 1986, 3021.
11. ETT sprendimas byloje 161/84 , Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis, Slg. 1986, 353.
12. ETT sprendimas byloje 332/38 ServiceMaster, Slg. 1988, 581.
13. ETT sprendimas byloje 234/89 Delimitis v. Henninger Bräu AG, 1991, I- 935.
14. ETT sprendimas byloje Höfner u. Elsner, Slg. 1991 I 1979, 2016.
15. ETT sprendimas byloje A.Ahlstrom Osakeyhtio v. Kommission (Wood Pulp II), Slg.1993, I-1307.
16. ETT sprendimas byloje Poucet et Pistre, Slg. 1993 I 637, 669.
17. PIT sprendimas byloje Trefileurope, Slg. 1995 II 791, 830.
18. ETT sprendimas byloje C-219/95 Ferriere Nord, Slg. 1997, I-4411.

Vadovėliai, monografijos

1. Bach A. Wettbewerbsrechtliche Schranken für staatliche Maßnahmen nach europäischem Gemeinschaftsrecht. Tübingen, 1992.
2. Blank J. Europäische Fusionskontrolle im Rahmen der Artt.85, 86 des EWG – Vertrages. Baden-Baden, 1991.
3. Bunte H.J. Kartellrecht. München ,2003.
4. Buntscheck M. Das „Konzernprivileg“ im Rahmen von Art. 81 Abs. 1 EG – Vertrag, Dissertation. Baden – Baden, 2001.
5. Craig P., de Burca G. EU Law – Text, Cases and Materials. 3rd ed., New York: Oxford University Press, 2003.
6. Emmerich V. Kartellrecht. 9. Aufl., München, 2001.
7. Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. New York: Oxford University Press, 1999.
8. Fischer P., Köck H.F. Europarecht. 3. Aufl., Wien, 1997.
9. Gleiss / Hirsch Kommentar zum EWG – Kartellrecht. 3.Aufl., Heidelberg, 1978.

10. Goyder D.G. EC Competition Law. 4th ed., New York: Oxford University Press, 2003.
11. Immenga U., Mestmäcker E.J. EG – Wettbewerbsrecht Kommentar. Band I, München, 1997.
12. Jones A., Sufrin B. EC Competition Law – Text, Cases and Materials. 2nd ed., New York: Oxford University Press, 2004.
13. Kling M., Thomas S. Grundkurs Wettbewerbs- und Kartellrecht. München, 2004.
14. Korah V. An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice. 18 ed., New York: Oxford University Press, 2004.
15. Krimphove D. Europäische Fusionskontrolle. Köln, 1992.
16. Landzettel S. Unterschiede und Gemeinsamkeiten des deutschen und europäischen Fusionskontrollrechts – ein problemorientierter Vergleich. Frankfurt am Main, 1995.
17. Lane R. EC Competition Law. Dorchester, 2000.
18. Lässig P. Dezentrale Anwendung des europäischen Kartellrechts. Köln, 1997.
19. Mestmäcker E.J., Schweitzer H. Europäisches Wettbewerbsrecht. 2. Aufl., München, 2004.
20. Oppermann T. Europarecht. 2. Aufl., München, 1999.
21. Mayer K. Die Zwischenstaatlichkeitsklausel als Abgrenzungskriterium zwischen europäischem und nationalem Kartellrecht. Mannheim, 1999.
22. Reinhart G. Vertikale Verträge im Wettbewerbsrecht der europäischen Gemeinschaft. Saarbrücken, 1987.
23. Reymann C. Immanente Schranken des europäischen Kartellverbots; Zur Wiederherstellung der systematischen Grundaussagen des Art. 81 EG. Baden-Baden, 2004.
24. Ritzner F. Wettbewerbs- und Kartellrecht. 6. Aufl., Heidelberg, 1999.
25. Schwintowski H.P Wettbewerbsrecht (GWB/UWG). München, 1987.
26. Stumpf C. Aufgabe und Befugnis. Das Wirtschaftsverfassungsrechtliche System der europäischen Gemeinschaftsziele; dargestellt in seinen Auswirkungen auf die Freistellung vom Kartellverbot. Frankfurt am Main, 1999.
27. Von der Groeben H., Thiesing J. Kommentar zum EU-/EG – Vertrag. Band 2, 6. Aufl., Baden – Baden, 2003.
28. Von Wallenberg G. Kartellrecht. 2. Aufl., Wiesbaden, 2002.

29. Walz K. Systemfragen im europäischen Kartellrecht. Heidelberg, 1972.
30. Wissmann H. Die Anwendung von Art. 85 des EWG – Vertrages auf Gemeinschaftsunternehmen Berlin, 1974.
31. Zäch R. Wettbewerbsrecht der Europäischen Union. Praxis von Kommission und Gerichtshof. München, 1994.

Disertacijos, moksliniai darbai

1. Darulienė L. Konkurencijos teisės taikymo ypatumai reguliuojant bankų veiklą: daktaro disertacija, soc. mokslai: teisė (01S)/LTU, Vilnius 2002.
2. Švirinas D. Vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas konkurencijos teisėje: daktaro disertacija, soc. mokslai: teisė (01S)/LTU, Vilnius 2004.

Straipsniai ir publikacijos

1. Incardona R. Distribution Agreements under EC Competition Law: http://brunoleoni.servingfreedom.net/WP/051007_Mises_WP_Incardona.pdf, prisijungimo laikas: 2005.12.16.
2. Darulienė L. Konkurencijos teisė: bendroji vertikaliųjų susitarimų išimtis. // Juaticia. 2002, Nr. 3.
3. Darulienė L. Europos Bendrijos ir Lietuvos konkurencijos teisės šaltiniai. // Jurisprudencija. 2002, T. 27 (19).
4. Nass K.O. Beitrag über das Verhältnis zwischen europäischem und deutschem Kartellrecht. // Fragen des europäischen Kartellrechts, Hamburg 1970.
5. Norkus I. Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas vs. Europos Bendrijos Sutartis. // Teisė. Mokslo darbai. 2000, T.37.
6. Norkus I. Europos Bendrijos konkurencijos teisės reforma ir jos įtaka Lietuvos teisei. // Teisė. Mokslo darbai. 2001, T. 39.

7. Pampel G. Rechtsnatur und Rechtswirkungen von Mitteilungen der Kommission im europäischen Wettbewerbsrecht. // Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, 1/2005.
8. Ray P. The Economics of Vertical Restraints: http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes_2004/rey_vertical-res.pdf, prisijungimo laikas: 2005.12.16
9. Peeperkorn L. The Economics of Verticals. // Competition Policy Newsletter. June 1998: http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1998_020_en.html, prisijungimo laikas: 2005.12.20.
10. Stuart E. Europinis konkurencijos įstatymas atkeliauja į Lietuvą. // Justitia. 2000, Nr.1.
11. Švirinas D. Civilinės teisės ir konkurencijos teisės normų sąveika. // Jurisprudencija. 2002, Nr. 28 (20).
12. Švirinas D. Europos Sąjungos konkurencijos teisės reforma ir šios reformos įtaka Lietuvos konkurencijos teisės raidai. // Jurisprudencija. 2003, T. 39 (31).
13. OECD Secretariat Seminar Materials Vertical Restraints: http://www.jftc.go.jp/eacpf/05/APECTrainingProgramAugust2004/oecd.winslow4.pdf, prisijungimo laikas: 2005.12.16.

SANTRAUKA

Vertikalieji susitarimai EB konkurencijos teisėje

Pagrindinės sąvokos: Konkurencija, EB konkurencijos teisė, vertikalieji susitarimai, vertikalieji apribojimai, konkurencijos apribojimas.

Magistro baigiamajame darbe yra analizuojama vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo Europos Bendrijoje sistema, jos laipsniško liberalizavimo tendencija ir pateikiamas šių susitarimų poveikio konkurencijos teisėje vertinimas.

Pirmojoje darbo dalyje pateikiama vertikaliųjų susitarimų samprata konkurencijos teisėje ir analizuojami šių susitarimų požymiai, siekiant išsiaiškinti teisės aktų taikymo vertikaliesiems susitarimams apimtį ir specifiką. Antroje darbo dalyje analizuojamas vertikaliųjų susitarimų reglamentavimas, didžiausią dėmesį sutelkiant į EB Sutarties 81 straipsnį, reglamentuojantį konkurenciją ribojančių vertikaliųjų susitarimų draudimo sąlygas, bei išimties taikymo šiems susitarimams galimybes. Taip pat, aptariama EB konkurencijos teisės reforma, kuria įvedama tiesiogiai taikomos išimties sistema, bei kuri įtakoja ir vertikaliųjų susitarimų funkcionavimą. Analizuojami ir vertikaliųjų susitarimų reglamentavimo ypatumai antrinėje Europos Bendrijos teisėje, ypač Bendrosios išimties reglamente Nr. 2790/1999. Šis Reglamentas remiasi ne tokiu formaliu ir labiau ekonomine analize pagrįstu vertikaliųjų susitarimų vertinimu, nei anksčiau galioję bendrųjų išimčių reglamentai. Trečioje dalyje pateikiamos bei išanalizuojamos atskiros vertikaliųjų susitarimų rūšys, apžvelgiamas jų vertinimo ir teisinio reglamentavimo kitimas. Ketvirtoje dalyje pateikiamas vertikaliųjų susitarimų poveikio konkurencijai vertinimas. Tokie patys vertikalieji susitarimai gali turėti skirtingą poveikį konkurencijai, priklausomai nuo rinkos struktūros ir vertikalųjį apribojimą taikančios įmonės rinkos galios. Todėl šių susitarimų vertinimas vis labiau grindžiamas ekonomine jų analize ir tokiam vertinimui vis dažniau naudojama „*rule of reason*“ taisyklė, kas leidžia objektyviai įvertinti šiuos susitarimus, o ne vien formaliai jiems taikyti konkurencijos teisės taisykles.

ZUSAMMENFASSUNG

Vertikalvereinbarungen im EG – Wettbewerbsrecht

Grundbegriffe: Wettbewerb, EG – Wettbewerbsrecht, Vertikalvereinbarungen, Vertikalbeschränkungen, Wettbewerbsbeschränkung.

In der Masterarbeit sind die Reglementierung von Vertikalvereinbarungen in EG – Wettbewerbsrecht analysiert und eine Bewertung ihrer Auswirkungen für den Wettbewerb vorgebracht. Es ist auch die Tendenz diese Reglementierung zu liberalisieren analysiert.

Im ersten Kapitel sind die Vertikalvereinbarungen aus der Wettbewerbssicht gekennzeichnet. Zuerst ist der Begriff der Vertikalvereinbarung erfasst, dann sind die Merkmale der Vertikalvereinbarungen analysiert. Das zweite Kapitel behandelt die Reglementierung der Vertikalvereinbarungen, wobei die größte Aufmerksamkeit dem primären Recht der europäischen Gemeinschaft und daher dem Art. 81 EG geschenkt ist. Erstens, ist das Verbot der wettbewerbsbeschränkenden Vertikalvereinbarungen analysiert. Zweitens, sind die Möglichkeiten der Freistellung vom Verbot wettbewerbsbeschränkender Vertikalvereinbarungen analysiert. Es ist auch die Reform des EG – Wettbewerbsrechts, die hat das System von unmittelbar anwendbarer Freistellung durchgeführt, analysiert. Es werden auch die, für Vertikalvereinbarungen wichtigen, sekundären Rechtsakte berücksichtigt, besonders die Gruppenfreistellungsverordnung Nr. 2790/1999. In vergleich mit früheren Gruppenfreistellungsverordnungen, Nach dieser Verordnung sind die Vertikalvereinbarungen nicht so formal bewertet, und mehr ökonomisch analysiert. Im dritten Kapitel sind die Fallgruppen der Vertikalvereinbarungen analysiert und ein Überblick über sich ändernde Bewertung und Reglementierung dieser Absprachen gemacht. Das vierte Kapitel behandelt die Bewertung der Auswirkungen der Vertikalbeschränkungen für den Wettbewerb. Dieselben Vertikalvereinbarungen können verschiedene Wirkung für den Wettbewerb haben, besonders, wenn die Unternehmen verschiedene Marktmacht ausüben. Deswegen wird öfter für ihre Bewertung ökonomische Analyse und die „rule of reason“ benutzt, was erleichtert objektiv Vertikalvereinbarungen zu bewerten und nicht nur formal die Regeln des Wettbewerbsrechts anzuwenden.