Europos Komisija

Tiekimo ir platinimo susitarimams taikomos konkurencijos taisyklės

Europos konkurencijos politika

Konkurencija

Tiekimo ir platinimo susitarimams taikomos konkurencijos taisyklės

Europos konkurencijos politika

Viršelio nuotrauka naudojama pagal www.shutterstock.com licencijos sąlygas.

Liuksemburgas: Europos Sąjungos leidinių biuras, 2012 m.

ISBN 978-92-79-22123-1
doi:10.2763/72378

© Europos Sąjunga, 2012 m.
Tekstą leidžiama dauginti nurodžius šaltinį.
Leidinyje esančius meninio pobūdžio kūrinius dauginti draudžiama.

Spausdinta Belgijoje

Turinys

1.	**Įžanga**	5
2.	**Vertikalieji susitarimai**	7
	101 straipsnis	7
3.	**Atstovavimo susitarimai**	11
4.	**Bendrosios išimties reglamentas**	13
4.1.	Bendrosios išimties reglamento taikymo sritis	13
4.2.	Bendrosios išimties reglamento taikymo reikalavimai	15
	Pagrindiniai apribojimai	15
	30 proc. rinkos dalies viršutinė riba	17
	Neleistini apribojimai	18
4.3.	Bendrosios išimties reglamento atšaukimas	19
5.	**Gairės**	21
5.1.	Gairių paskirtis	21
5.2.	Bendrosios vertikaliųjų apribojimų vertinimo taisyklės	22
5.3.	Labiausiai paplitusių vertikaliųjų apribojimų vertinimo kriterijai	24
	Įsipareigojimas pirkti iš vieno tiekėjo	24
	Išskirtinis platinimas ir išskirtinio kliento paskyrimas	25
	Pasirinktinis platinimas	27
	Franšizė	29
	Išskirtinis tiekimas	30
	Išankstinis prieigos mokestis	31
	Kategorijos valdymo susitarimai	32
	Susiejimas	32
	Perpardavimo kainų apribojimai	33
6.	**Konkurencijos institucijos**	35
7.	**Informacija apie konkurencijos politiką**	37

1. Įžanga

Europos Sąjungos konkurencijos politikos tikslas – vartotojų naudai bendrojoje rinkoje apsaugoti ir plėtoti veiksmingą konkurenciją. Konkurencija – pagrindinis rinkos ekonomikos mechanizmas, apimantis pasiūlą ir paklausą. Tiekėjai (gamintojai, prekybininkai) rinkoje siūlo prekes arba paslaugas siekdami patenkinti paklausą (klientų tarpininkų arba vartotojų). Paklausa siekiama kuo geriau suderinti reikiamų prekių kokybę ir kainą. Į paklausą veiksmingiausiai reaguojama vykstant tiekėjų konkurencijai. Ji ne tik yra paprasta ir veiksminga priemonė garantuoti vartotojams geriausią prekių ir paslaugų kokybės ir kainos pasirinkimą, bet ir priverčia įmones siekti ekonomiškumo ir naujovių.

Europos konkurencijos politikos teisinė sistema nustatyta Sutartyje dėl Europos Sąjungos veikimo (SESV)(101–109 straipsniai).

Sutartis dėl Europos Sąjungos veikimo:

101–106 straipsniai:
http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/articles.html

Visas 107–109 straipsnių tekstas:
http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/index.htm

Kitos taisyklės pateikiamos Tarybos ir Komisijos reglamentuose. Yra penkios pagrindinės Europos konkurencijos politikos veiksmų sritys:

[1] draudžiami susitarimai, kuriais ribojama konkurencija (101 straipsnis)

[2] draudžiamas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi (102 straipsnis)

[3] draudžiami įmonių susijungimai, kuriais ES smarkiai trukdoma veiksmingai konkurencijai (Susijungimų reglamentas)

[4] monopolinių sektorių liberalizavimas (106 straipsnis)

[5] draudžiama valstybės pagalba (107–108 straipsniai).

2. Vertikalieji susitarimai

SESV 101 straipsnis taikomas susitarimams, kurie gali paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą ir trukdyti konkurencijai, ją riboti arba iškreipti.

101 straipsnis

1. Kaip nesuderinami su bendroji 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, būtent tie, kuriais:

   a) tiesiogiai ar netiesiogiai nustatomos pirkimo ar pardavimo kainos arba kokios nors kitos prekybos sąlygos;

   b) ribojama arba kontroliuojama gamyba, rinkos, technikos raida arba investicijos;

   c) dalijamasi rinkomis arba tiekimo šaltiniais;

   d) lygiaverčiams sandoriams su kitais prekybos partneriais taikomos nevienodos sąlygos, dėl ko jie patenka į konkurencijos atžvilgiu nepalankią padėtį;

e) sutartys sudaromos tik kitoms šalims priimant papildomus įsipareigojimus, kurių pobūdis arba komercinė paskirtis neturi nieko bendra su tokiu sutarčių dalyku.

2. Visi pagal šį straipsnį draudžiami susitarimai arba sprendimai savaime yra niekiniai.

3. Tačiau šio straipsnio 1 dalies nuostatos gali būti paskelbtos netaikytinomis:

– įmonių susitarimams arba tokių susitarimų rūšims;

– įmonių asociacijų sprendimams arba tokių sprendimų rūšims;

– suderintiems veiksmams arba tokių veiksmų rūšims;

kurie padeda tobulinti prekių gamybą ar paskirstymą arba skatinti technikos ar ekonomikos pažangą, kartu sudarydami sąlygas vartotojams sąžiningai dalytis gaunama nauda, ir kurie:

a) atitinkamoms įmonėms nenustato jokių apribojimų, nebūtinų šiems tikslams pasiekti;

b) nesuteikia tokioms įmonėms galimybės panaikinti konkurenciją didelei atitinkamų produktų daliai.

Pirmoji 101 straipsnio taikymo sąlyga yra ta, kad atitinkami susitarimai gali pastebimai paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą. Jeigu susitarimas negali pastebimai paveikti valstybių narių tarpusavio prekybos, jį sudarant nebūtina laikytis Europos konkurencijos taisyklių. Komisija pranešime pateikė gaires dėl poveikio prekybai koncepcijos.

Gairės dėl poveikio prekybai koncepcijos
Žr. Komisijos pranešimą „Gairės dėl poveikio prekybos koncepcijai pagal Sutarties 81 ir 82 straipsnius“ (*Europos Sąjungos oficialusis leidinys*, C 101, 2004 4 27, p. 81).
http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/trade.html (Europos Komisijos svetainė)
arba
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0427(06):LT:NOT (EUR-Lex)

Jeigu pirmoji sąlyga įvykdoma, pagal 101 straipsnio 1 dalį draudžiami susitarimai, kuriais pastebimai ribojama arba iškraipoma konkurencija. Kitame pranešime Komisija pateikė gaires, kuriose apibrėžiama, kas nėra laikoma pastebimu konkurencijos apribojimu.

Jeigu susitarimas pastebimai riboja konkurenciją, pagal 101 straipsnio 2 dalį jis automatiškai tampa niekinis ir negaliojantis. Tačiau pagal 101 straipsnio 3 dalį šis draudimas netaikomas tiems susitarimams, kuriais sukuriama pakankama nauda, kad nusvertų antikonkurencinį poveikį. Todėl laikoma, kad tokiems susitarimams draudimas netaikomas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Komisija atskirame pranešime pateikė gaires dėl 101 straipsnio 3 dalyje nustatytos išimties taikymo sąlygų.

Sutarties 81 straipsnio 3 dalies (dabar 101 straipsnio 3 dalies) taikymo gairės
Žr. Komisijos pranešimą „Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo gairės“ (*Europos Sąjungos oficialusis leidinys*, C 101, 2004 4 27, p. 97).
http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/trade.html (Europos Komisijos svetainė)
arba
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0427(06):EN:NOT (EUR-Lex)

Be kitų susitarimų, 101 straipsnis taikomas ir vertikaliesiems susitarimams. **Vertikalieji susitarimai – tai susitarimai dėl prekių arba paslaugų pardavimo ir pirkimo, kuriuos sudarė bendrovės, veikiančios skirtinguose gamybos arba platinimo grandinės lygmenyse.** Tipiniai vertikaliųjų susitarimų pavyzdžiai yra gamintojų ir didmenininkų arba mažmenininkų sudaryti platinimo susitarimai. Vertikaliuoju susitarimu taip pat laikomas ir gamybinis tiekimo susitarimas, kurį sudaro sudedamosios dalies gamintojas ir prekės, kuriai naudojama ta dalis, gamintojas.

Paprastai vertikaliaisiais susitarimais, kuriuose nustatoma konkretaus pardavimo ir pirkimo sandorio kaina ir kiekis, konkurencija neribojama. Tačiau konkurencijos ribojimas gali atsirasti, jeigu susitarime numatomi apribojimai tiekėjui arba pirkėjui (toliau – **„vertikalieji apribojimai“**). Tokie vertikaliųjų apribojimų pavyzdžiai yra pirkėjo prievolė nepirkti konkuruojančių tiekėjų prekės ženklų (t. y. įsipareigojimas nekonkuruoti) arba tiekėjo prievolė tiekti prekes tik konkrečiam pirkėjui (t. y. išskirtinis tiekimas).

Vertikalieji apribojimai gali daryti ne tik neigiamą, bet teigiamą poveikį. Pavyzdžiui, dėl jų gamintojui gali būti sudarytos palankios sąlygos patekti į naują rinką, galima išvengti padėties, kai vienas platintojas naudojasi kito platintojo pardavimo skatinimo veiksmais, arba tiekėjui atsiranda galimybė sumažinti investicijų konkrečiam klientui vertę.

Ar vertikalusis susitarimas iš tiesų riboja konkurenciją ir ar tuo atveju nauda nusveria antikonkurencinį poveikį, dažnai priklauso nuo rinkos struktūros. Iš esmės reikia atskiro vertinimo. Tačiau Komisija priėmė Reglamentą (ES) Nr. 330/2010 (Bendrosios išimties reglamentas), kuris įsigaliojo 2010 m. birželio 1 d. ir kuriuo sukurtas saugus prieglobstis daugumai vertikaliųjų susitarimų.

Bendrosios išimties reglamentas
Žr. *Europos Sąjungos oficialųjį leidinį*, L 102, 2010 4 23, p. 1–7. Tekstas taip pat pateikiamas Konkurencijos GD svetainėje http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/vertical.html arba EUR-Lex http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32010R0330:LT:NOT

Bendrosios išimties reglamente bendrosios išimties tvarka 101 straipsnio 1 dalyje numatytas draudimas netaikomas vertikaliesiems susitarimams, kuriuos sudarė bendrovės, kurių užimama rinkos dalis yra ne didesnė kaip 30 proc. Komisija taip pat paskelbė „Vertikaliųjų apribojimų gaires“ (toliau – gairės). Jose aprašomas požiūris į vertikaliuosius susitarimus, kuriems netaikomas bendrosios išimties reglamentas.

Vertikaliųjų apribojimų gairės
Žr. *Europos Sąjungos oficialųjį leidinį*, C 130, 2010 5 19, p. 1.
Vertikaliųjų apribojimų gaires galima atsisiųsti iš http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010SC0411:LT:NOT (EUR-Lex) arba Komisijos svetainės: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/legislation.html (atsisiųsti antimonopolinių taisyklių rinkinį)

Šiose gairėse apibrėžiamos pagrindinės šių naujų vertikaliųjų susitarimų taisyklių savybės. Šių gairių pabaigoje pateikiama struktūrinė schema, kuri taip pat gali praversti taikant taisykles ir aiškinant šias gaires.

3. Atstovavimo susitarimai

Gairių 12–21 dalys

Gairėse nustatyti **atstovavimo susitarimų** vertinimo kriterijai. Tikriesiems atstovavimo susitarimams 101 straipsnio 1 dalis netaikoma. Lemiamas veiksnys nustatant, ar 101 straipsnio 1 dalis taikoma atstovavimo susitarimui, yra atstovo prisiimta finansinė arba komercinė rizika, susijusi su veikla, kuriai atstovauti jį paskyrė atstovaujamasis.

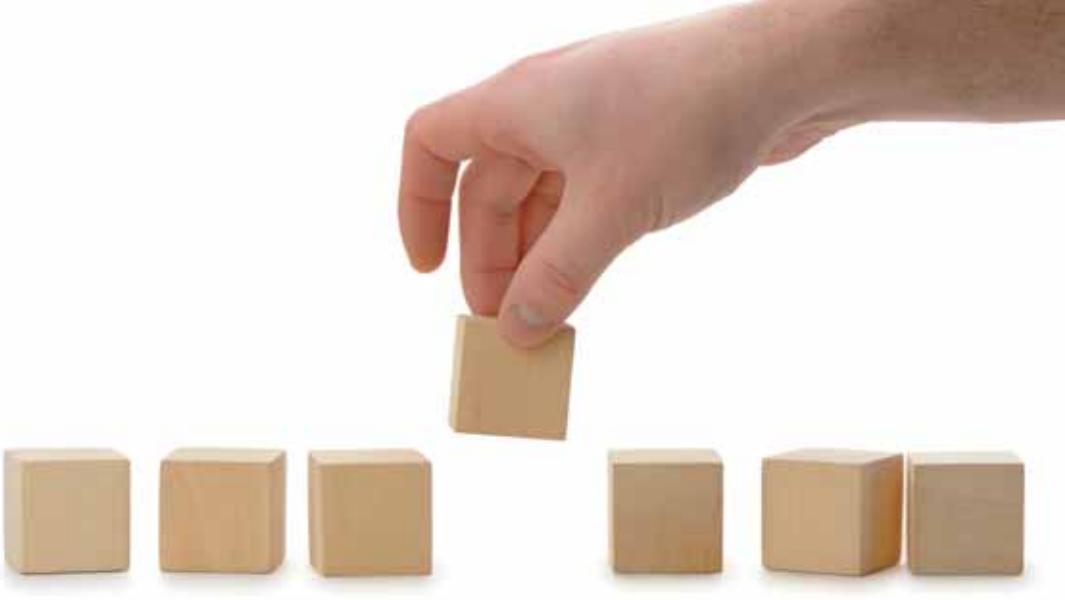
Yra trys finansinės ir komercinės rizikos rūšys, svarbios nustatant ar taikytina minėta dalis.

- Pirma, yra tiesiogiai su atstovaujamojo vardu atstovo sudarytomis ir (arba) suderėtomis sutartimis susijusi rizika, pavyzdžiui, sutartys dėl atsargų finansavimo.

- Antra, egzistuoja rizika, susijusi su rinkos investicijomis. Tai investicijos, kurių reikia tam tikros rūšies atstovo veiklai, kurią vykdyti jį paskyrė atstovaujamasis, t. y. investicijos, kurių reikia, kad atstovas galėtų sudaryti ir (arba) suderėti konkrečios rūšies sutartį. Tokios investicijos (pvz., benzino rezervuaras mažmeninės prekybos benzinu atveju) paprastai yra prarandamos, nes nutraukus konkrečią veiklą jų negalima parduoti arba panaudoti kitai veiklai be didelių nuostolių.

- Trečia, egzistuoja rizika, susijusi su kita veikla, kai atstovaujamasis reikalauja atstovo jos imtis toje pačioje rinkoje, kurioje vykdoma ir atstovavimo veikla.

Atstovavimo susitarimas laikomas tikru atstovavimo susitarimu, o visiems atstovo įsipareigojimams, susijusiems su atstovaujamojo vardu sudarytomis sutartimis, netaikoma 101 straipsnio 1 dalis, jeigu atstovas nepatiria jokios iš šių trijų rūšių rizikos. Rizika, susijusi su atstovavimo paslaugų teikimu, pvz., rizika, susijusi su atstovo pajamų priklausomybe nuo jo sėkmės darbe arba su bendromis investicijomis, pavyzdžiui, nuomojant patalpas arba samdant personalą, atliekant šį vertinimą nėra svarbi.



4. Bendrosios išimties reglamentas

4.1. Bendrosios išimties reglamento taikymo sritis

Bendrosios išimties reglamentas taikomas vertikaliesiems susitarimams, susijusiems su visų rūšių prekių ir paslaugų pardavimu.

Išimtis

Vienintelė išimtis taikoma variklinėms transporto priemonėms, kurių pardavimui iki 2013 m. gegužės 31 d. galioja konkretaus sektoriaus bendroji išimtis, nustatyta Komisijos reglamente (EB) Nr. 1400/2002 (Europos Bendrijų oficialusis leidinys, L 203, 2002 8 1, p. 30–41). Šio reglamento taikymo variklinių transporto priemonių pardavimo susitarimams terminas pratęstas Komisijos reglamentu (ES) Nr. 461/2010 (*Europos Sąjungos oficialusis leidinys*, L 203, 2002 8 1, p. 30–41). Susitarimams dėl transporto priemonių remonto ir atsarginių dalių platinimo Reglamentas Nr. 330/2010 taikomas nuo 2010 m. birželio 1 d. kartu su trimis papildomomis nuostatomis, išdėstytomis Reglamente Nr. 461/2010. Reglamentai pateikiami svetainėje http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation/legislation.html

Gairių 31–45 dalys

Bendrosios išimties reglamentas netaikomas nuomos ir išperkamosios nuomos susitarimams, nes pagal juos nieko neparduodama. Dėl tos pačios priežasties bendrosios išimties reglamentas netaikomas susitarimams dėl intelektinės nuosavybės teisių, pvz., patentų, perleidimo arba licencijos intelektinės nuosavybės teisėms suteikimo. Tačiau bendrosios išimties reglamentas taikomas nuostatoms, susijusioms su intelektinės nuosavybės teisėmis, jeigu jos nėra pagrindinis vertikaliojo susitarimo objektas, o pirkėjui sudaromos palankesnės sąlygos įsigyti, parduoti arba perparduoti sutarties prekes arba paslaugas. To pavyzdys yra gamintojas, kuris sudaro palankesnes sąlygas rinkoje pardavinėti jo produktus suteikdamas produktų platintojui licenciją naudoti jo prekės ženklą.

Gairių 27–28 dalys

Nors bendrosios išimties reglamentas iš esmės taikomas visiems vertikaliesiems susitarimams, jis negalioja vertikaliesiems konkurentų susitarimams. Pavyzdžiui, jis netaikomas dviejų alaus gamintojų, vykdančių veiklą skirtingose šalyse, susitarimui, kai kiekvienas alaus gamintojas tampa išskirtiniu kito alaus gamintojo importuotoju ir platintoju savo šalies rinkoje. Tokiais atvejais pavojus konkurencijai gali kilti dėl galimo konkurencijos tarp dviejų konkurentų apribojimo. Šis klausimas aptariamas Komisijos „Horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų gairėse“. Tačiau bendrosios išimties reglamentas galioja vertikaliesiems konkurentų susitarimams, jeigu susitarimas nėra abipusis (t. y. pirkėjas perka iš tiekėjo, tačiau jam neparduoda), o pirkėjas yra ne konkuruojantis gamintojas, o tik tiekėjo konkurentas platinimo lygmenyje (t. y. padėtis, kai gamintojas konkuruoja su savo platintojais vartotojų rinkoje, kurioje platinami produktai).

101 straipsnio taikymas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams
Žr. „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gaires“ (*Europos Sąjungos oficialusis leidinys*, OL C 11, 2011 1 14, p. 1). Šios gairės taip pat pateikiamos Konkurencijos GD svetainėje: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/horizontal.html. arba EUR-Lex http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC0114(04):LT:NOT

4.2. Bendrosios išimties reglamento taikymo reikalavimai

Bendrosios išimties reglamente numatyti tam tikri reikalavimai, kuriuos būtina įvykdyti, kad draudimas pagal 101 straipsnio 1 dalį nebūtų taikomas konkrečiam vertikaliajam susitarimui. Pirma, reikalaujama, kad susitarime nebūtų numatyti jokie bendrosios išimties reglamente nustatyti pagrindiniai apribojimai. Antras reikalavimas susijęs su 30 proc. rinkos dalies viršutine riba, taikoma ir tiekėjams, ir pirkėjams. Trečia, bendrosios išimties reglamente nustatytos sąlygos, susijusios su trimis konkrečiais apribojimais.

Pagrindiniai apribojimai

Bendrosios išimties reglamente nustatyti penki **pagrindiniai apribojimai**, dėl kurių visam susitarimui netaikomas bendrosios išimties reglamentas net jeigu tiekėjo ir pirkėjo rinkos dalis yra mažesnė nei 30 proc. Pagrindiniai apribojimai laikomi griežtais konkurencijos apribojimais, nes tikėtina, kad jie gali pakenkti vartotojams. Daugeliu atvejų jie draudžiami. Manoma, kad tikimybė, jog vertikalieji susitarimai, į kuriuos įtraukti tokie pagrindiniai apribojimai, atitiks 101 straipsnio 3 dalies sąlygas, yra maža, tačiau įmonės gali kiekvienu konkrečiu atveju įrodyti, kad konkurenciją skatinantis poveikis nusveria neigiamą poveikį, ir paneigti neigiamą prielaidą.

Gairių 48 dalis

[1] Pirmas pagrindinis apribojimas yra susijęs su perpardavimo kainos palaikymu: tiekėjams draudžiama nustatyti kainą, kokia platintojai gali perparduoti jų produktus. Tačiau paprastai nėra draudžiama taikyti didžiausias perpardavimo kainas arba nustatyti rekomenduojamas perpardavimo kainas.

Gairių 50–55 dalys

[2] Antras pagrindinis apribojimas susijęs su teritorija, kurioje pirkėjas gali parduoti, arba vartotojais, kuriems pirkėjas gali parduoti. Šis pagrindinis apribojimas susijęs su rinkos pasidalijimu pagal teritorijas arba klientus. Platintojai turi turėti galimybę nuspręsti, kur ir kam parduoti produktus. Bendrosios išimties reglamente nurodytos šios taisyklės išimtys, dėl kurių, pavyzdžiui, bendrovės gali naudoti išskirtinio platinimo sistemą arba pasirinktinio platinimo sistemą. Jeigu gamintojas nori naudoti pasirinktinio platinimo sistemą, šio pagrindinio apribojimo išimtimi jam leidžiama uždrausti jo pasirinktiems platintojams aktyviai ir pasyviai parduoti neįgaliotiems platintojams. Jeigu gamintojas nori naudoti išskirtinio platinimo sistemą, išskirtinis platintojas gali būti apsaugotas nuo kito platintojo aktyvaus pardavimo, t. y. galima reikalauti aktyviai nebendrauti, pvz., tiesioginiais laiškais arba apsilankant, su kito platintojo išskirtinėje

teritorijoje esančiais klientais ir bet kokiomis priemonėmis konkrečiai nereklamuoti produktų klientams, esantiems kito platintojo išskirtinėje teritorijoje. Tačiau visada turi būti leidžiama vykdyti pasyvųjį pardavimą, t. y. pardavimą reaguojant į klientų sava valia pateiktus užsakymus, įskaitant produktų pristatymą. Siekiant veiksmingai aptarnauti klientus, platintojai turi turėti galimybę naudotis reklama arba pardavimo skatinimu tiek, kiek tai yra pagrįsta, kad jie pasiektų savo klientus, todėl iš esmės jie turi turėti galimybę naudotis internetu ir turėti produktų pardavimo svetainę net jeigu tokiomis pastangomis parduoti produktus pasiekiami ir kiti klientai. Jeigu klientas apsilanko platintojo interneto svetainėje ir galiausiai įvyksta pardavimo sandoris, jis laikomas pasyviu pardavimu. Todėl negalima reikalauti platintojo, kad jis, pavyzdžiui, automatiškai nukreiptų tokį klientą į kitas išskirtinių platintojų svetaines.

Gairių 56–58 dalys

[3] + [4] Trečias ir ketvirtas pagrindiniai apribojimai yra susiję su pasirinktiniu platinimu. Pirma, pasirinktiems platintojams negali būti ribojama, kuriems galutiniams vartotojams pardavinėti produktus. Todėl pasirinktinio platinimo negalima derinti su išskirtiniu platinimu, išskyrus sąlygą dėl vietos: tiekėjas gali įsipareigoti konkrečioje teritorijoje skirti tik vieną platintoją ir gali reikalauti, kad platintojas pardavinėtų tik konkrečioje vietoje. Antra, paskirtiems platintojams turi būti sudaryta galimybė parduoti sutarties prekes kitiems paskirtiems tinklui priklausantiems platintojams arba jas iš jų pirkti. Tai reiškia, kad paskirti platintojai negali būti verčiami pirkti sutarties prekes tik tiesiogiai iš tiekėjo.

Gairių 59 dalis

[5] Penktas pagrindinis apribojimas yra susijęs su susitarimais, kuriais galutiniams vartotojams, nepriklausomiems remontuotojams ir paslaugų teikėjams trukdoma arba ribojamos jų galimybės įsigyti atsargines dalis tiesiogiai iš atsarginių dalių gamintojo. Atsarginių dalių gamintojo ir pirkėjo, kuris šias dalis panaudoja gamindamas savo produktus (originalios įrangos gamintojas), susitarimu negali būti trukdoma šių atsarginių dalių gamintojui pardavinėti atsargines dalis galutiniams vartotojams, nepriklausomiems remontuotojams arba paslaugų teikėjams arba riboti tokias jo galimybes.

30 proc. rinkos dalies viršutinė riba

Vertikaliajam susitarimui taikomas bendrosios išimties reglamentas, jeigu ir prekių arba paslaugų tiekėjo, ir jų pirkėjo rinkos dalis neviršija 30 proc. Tiekėjo atveju skaičiuojama jo rinkos dalis atitinkamoje tiekimo rinkoje, t. y. rinkoje, kurioje jis parduoda prekes arba paslaugas ir kuri yra pagrindinis veiksnys sprendžiant, ar taikyti bendrąją išimtį. Pirkėjo atveju skaičiuojama jo rinkos dalis atitinkamoje pirkimo rinkoje, t. y. rinkoje, kurioje jis perka prekes arba paslaugas ir kuri yra pagrindinis veiksnys sprendžiant, ar taikyti bendrosios išimties reglamentą.

Siekiant apskaičiuoti šias rinkos dalis, reikia nustatyti atitinkamą produkto rinką ir atitinkamą geografinę rinką. Tiekėjas apskaičiuoja savo rinkos dalį atitinkamoje rinkoje palygindamas savo apyvartą toje rinkoje su bendra pardavimo toje rinkoje verte. Pirkėjas apskaičiuoja savo rinkos dalį palygindamas sumą, už kurią nupirko prekių arba paslaugų toje rinkoje, su bendra toje rinkoje nupirktų prekių arba paslaugų verte.

Atitinkama rinka
Žr. Komisijos pranešimą dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo (*Europos Sąjungos oficialusis leidinys*, C 372, 1997 12 9). (Žr. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997Y1209(01):LT:NOT). Taip pat žr. gairių 86–95 dalis.

Prieš patvirtinant bendrosios išimties reglamentą ir gaires Komisija patvirtino „Pranešimą dėl nedidelės svarbos susitarimų“. Kadangi bendrosios išimties reglamente numatyta 101 straipsnio 1 dalies išimtis, nes teigiamas susitarimo poveikis yra didesnis nei neigiamas poveikis, šiame pranešime mažesnėmis rinkos dalies ribinėmis vertėmis nustatyta, kas visų pirma nėra laikoma pastebimu konkurencijos ribojimu ir kam dėl šios priežasties netaikomas 101 straipsnio 1 dalyje numatytas draudimas.

Apskritai manoma, kad bendrovių, kurių atitinkamos rinkos dalis neviršija 15 proc. (**„de minimis“ riba**), vertikalusis susitarimas nedaro pastebimo antikonkurencinio poveikio, jeigu jame nenumatytas pagrindinis apribojimas. Jeigu rinka yra ribojama dėl veikiančių keleto bendrovių panašių vertikaliųjų susitarimų lygiagrečių tinklų, nustatoma 5 proc. „de minimis“ riba. Nors šiomis „de minimis“ ribinėmis vertėmis nesukuriamas saugus prieglobstis, jeigu į susitarimą įtrauktas pagrindinis apribojimas, jos taikomos, kai susitarime yra numatytas vienas ar daugiau toliau aprašytų „neleistinų apribojimų“.

Pranešimas dėl nedidelės svarbos susitarimų
Žr. Komisijos pranešimą dėl nedidelės svarbos susitarimų (*Europos Sąjungos oficialusis leidinys*, C 368, 2001 12 22, p. 13).
Žr.:
http://ec.europa.eu/competition/antitrust/legislation/deminimis.html (Europos Komisijos svetainė)
arba
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:368:0013:0015:EN:PDF (EUR-Lex)

Neleistini apribojimai

Bendrosios išimties reglamentas taikomas visiems vertikaliesiems apribojimams, kurie nėra pirmiau minėti pagrindiniai apribojimai. Tačiau jame nustatomos konkrečios sąlygos trims vertikaliesiems apribojimams: įsipareigojimams nekonkuruoti sutarties galiojimo laikotarpiu; įsipareigojimams nekonkuruoti pasibaigus sutarties galiojimui ir įsipareigojimui nepardavinėti konkrečių prekės ženklų pasirinktinio platinimo sistemoje. Jeigu sąlygos neįvykdomos, šiems vertikaliesiems apribojimams pagal bendrosios išimties reglamentą išimtis netaikoma. Tačiau bendrosios išimties reglamentas toliau taikomas likusiai vertikaliojo susitarimo daliai, jeigu ją galima atskirti (t. y. ji gali atskirai veikti) nuo vertikaliųjų apribojimų, kuriems netaikoma išimtis.

Gairių 66–67 dalys

⇛ Pirmoji galimybė netaikyti bendrosios išimties yra susijusi su įsipareigojimais nekonkuruoti neribotą laiką arba daugiau nei penkerius metus. Bendrosios išimties reglamente įsipareigojimai nekonkuruoti apibrėžiami kaip pirkėjo įsipareigojimai iš tiekėjo arba jo nurodytos įmonės nupirkti visą pirkėjui reikiamą produktų kiekį arba daugiau nei 80 proc. Tokie įsipareigojimai trukdo pirkėjui nupirkti ir parduoti konkuruojančias prekes arba paslaugas arba apriboja tokių perkamų arba parduodamų prekių ir paslaugų kiekį iki 20 proc. viso pirkėjo nuperkamo kiekio. Tokiems įsipareigojimams nekonkuruoti bendrosios išimties reglamentas netaikomas, kai jų trukmė nėra nustatyta arba yra ilgesnė nei penkeri metai. Šis reglamentas negalioja ir įsipareigojimams nekonkuruoti, kurie tyliu sutarimu pratęsiami po penkerių metų. Tačiau bendrosios išimties reglamentas taikomas įsipareigojimams nekonkuruoti, kai jų trukmė yra penkeri metai arba mažiau arba kai jų trukmė pratęsiama po penkerių metų aiškiu abiejų šalių sutikimu ir nėra jokių kliūčių, kurios kliudytų pirkėjui veiksmingai nutraukti įsipareigojimą nekonkuruoti pasibaigus penkerių metų laikotarpiui.

Įsipareigojimų nekonkuruoti penkerių metų laikotarpio apribojimas netaikomas, kai pirkėjas perparduoda prekes arba paslaugas „tiekėjui priklausančiose patalpose ir žemėje ar patalpose ir žemėje, kuriuos tiekėjas nuomoja iš trečiųjų šalių, nesusijusių su pirkėju“. Tokiais atvejais įsipareigojimas nekonkuruoti gali trukti tiek pat, kiek ir laikotarpis, kuriuo pirkėjas naudojasi pardavimo vieta.

Gairių 68 dalis

⇛ Antroji galimybė netaikyti bendrosios išimties yra susijusi su įsipareigojimais nekonkuruoti terminui pasibaigus, t. y. pirkėjų įsipareigojimais nekonkuruoti pasibaigus sutarčiai. Tokiems įsipareigojimams nekonkuruoti bendrosios išimties reglamentas netaikomas, nebent įsipareigojimas būtinai reikalingas siekiant apsaugoti tiekėjo pirkėjui perduotą praktinę patirtį ir apsiriboja tik pardavimo vieta, kurioje pirkėjas dirba sutarties laikotarpiu, ir šis įsipareigojimas galioja ilgiausiai vienerius metus pasibaigus sutarties galiojimui.

Gairių 69 dalis

⇛ Trečioji bendrosios išimties netaikymo galimybė yra susijusi su konkuruojančių prekės ženklų pardavimu pasirinktinio platinimo sistemoje. Jeigu tiekėjai trukdo savo paskirtiems platintojams parduoti konkrečius konkuruojančius prekės ženklus, tokiam apribojimui bendrosios išimties reglamentas netaikomas.

4.3. Bendrosios išimties reglamento atšaukimas

Bendrosios išimties reglamentu pripažįstama teisėtumo prielaida. Vertikalieji susitarimai, kuriais tenkinami jo reikalavimai, paprastai neprieštarauja konkurencijos taisyklėms. Išimtiniais atvejais, kai susitarimu ribojama konkurencija, o jo teigiamas poveikis nėra didesnis už neigiamą poveikį, bendroji išimtis gali būti atšaukiama. Komisija ir valstybės narės konkurencijos institucija, jeigu atitinkama geografinė rinka nėra didesnė nei valstybės narės teritorija, gali priimti tokį sprendimą atšaukti bendrąją išimtį. Sprendimas atšaukti bendrąją išimtį galioja ateityje ir netaikomas atgaline tvarka.

Visų pirma atšaukti bendrąją išimtį gali būti būtina, kai dėl toje pačioje rinkoje veikiančių kelių tiekėjų vertikaliųjų susitarimų lygiagrečių tinklų, pvz., paplitusių susitarimų nekonkuruoti arba pasirinktinio platinimo, apribojama galimybė patekti į tą rinką arba konkurencija toje rinkoje.

5. Gairės

5.1. Gairių paskirtis

Bendrosios išimties reglamentas netaikomas, kai viršijama 30 proc. rinkos dalies riba. Tačiau viršijus 30 proc. rinkos dalies ribą neatsiranda neteisėtumo prielaida. Ši riba taikoma tik siekiant atskirti susitarimus, kuriems taikoma teisėtumo prielaida nuo susitarimų, kuriuos reikia atskirai išnagrinėti. Siekdama padėti įmonėms ištirti susitarimus, Komisija patvirtino „Vertikaliųjų apribojimų gaires“.

Gairėse išdėstytos bendrosios vertikaliųjų apribojimų vertinimo taisyklės ir nustatyti šių labiausiai paplitusių vertikaliųjų apribojimų vertinimo kriterijai: įsipareigojimo pirkti iš vieno tiekėjo (įsipareigojimai nekonkuruoti), išskirtinio platinimo, klientų paskyrimo, pasirinktinio platinimo, franšizės, išskirtinio tiekimo, išankstinio prieigos mokesčio, kategorijos valdymo susitarimų, susiejimo ir perpardavimo kainų apribojimų. Jomis įmonėms sudaroma galimybė pačioms įvertinti savo vertikaliuosius susitarimus pagal 101 straipsnio 1 ir 3 dalis.

5.2. Bendrosios vertikaliųjų apribojimų vertinimo taisyklės

Gairių 96–109 dalys

Vertindama vertikaliuosius apribojimus, kai bendrosios išimties reglamentas netaikomas, Komisija taiko šias bendrąsias taisykles:

1. Kai Komisija nagrinėja atskirą atvejį, ji turi įrodyti, kad nagrinėjamu susitarimu pažeidžiamos 101 straipsnio 1 dalies nuostatos. Įmonės, kurios siekia pasinaudoti 101 straipsnio 3 dalimi, turi įrodyti, kad jos atitinka toje dalyje nustatytas sąlygas. Kai yra įrodomas tikėtinas antikonkurencinis poveikis, prieš Komisijai priimant sprendimą, ar susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas, įmonės gali pasitelkti veiksmingumo argumentą ir paaiškinti, kodėl tikėtina, kad tam tikra platinimo sistema būtina siekiant suteikti vartotojams naudos nepanaikinant konkurencijos.

2. Vertinimas, ar vertikaliuoju susitarimu ribojama konkurencija, bus atliekamas lyginant faktinę padėtį ar ateityje galimą padėtį atitinkamoje rinkoje, kurioje galioja vertikalieji apribojimai, su padėtimi, kuri vyrautų, jeigu susitarime nebūtų numatyta vertikaliųjų apribojimų.

3. Tikėtina, kad pastebimas neigiamas poveikis konkurencijai atsiranda tuo atveju, kai bent viena iš šalių turi arba įgyja tam tikrą rinkos galią, o susitarimu tą rinkos galią padedama sukurti, išlaikyti arba sustiprinti, arba šalims suteikiama galimybių ja pasinaudoti.

4. Neigiamas poveikis rinkai, kurį gali sukelti vertikalieji apribojimai ir kuriam siekiama užkirsti kelią remiantis ES konkurencijos teise, yra toks:

   i) antikonkurencinis rinkos apribojimas kitiems tiekėjams arba pirkėjams, didinant patekimo į rinką ar plėtimosi kliūtis;

   ii) tiekėjo ir jo konkurentų konkurencijos mažinimas ir (arba) geresnės galimybės šiems tiekėjams sudaryti slaptą susitarimą, dažnai reiškiantis skirtingų prekės ženklų prekių konkurencijos mažinimą;

iii) pirkėjo ir jo konkurentų konkurencijos mažinimas ir (arba) geresnės galimybės šiems konkurentams sudaryti slaptą susitarimą, dažnai reiškiantis tam tikrų prekės ženklų prekių konkurencijos mažinimą, jei tai susiję su platintojų konkurencija dėl to paties tiekėjo prekės ženklo arba produkto;

iv) rinkos integracijos kliūčių kūrimas, įskaitant visų pirma vartotojų galimybių pirkti prekes arba paslaugas bet kurioje jų pasirinktoje valstybėje narėje apribojimą.

5. Rinkoje, kurioje atskiri platintojai platina tik vieno tiekėjo prekės ženklą (-us), dėl to paties prekės ženklo platintojų konkurencijos sumažėjimo sumažės šių platintojų prekės ženklų konkurencija, bet tai gali neturėti neigiamo poveikio platintojų konkurencijai apskritai. Tokiu atveju, jei vyksta intensyvi to paties prekės ženklo prekių konkurencija, nepanašu, kad dėl to paties prekės ženklo prekių konkurencijos sumažėjimo atsirastų neigiamas poveikis vartotojams.

6. Išskirtiniai susitarimai paprastai yra labiau antikonkurenciniai nei neišskirtiniai. Išskirtiniais sandoriais pagal aiškiai išreikštas sutarties sąlygas arba jos praktinį poveikį viena šalis įsipareigoja įvykdyti visus arba beveik visus kitos šalies reikalavimus. Pavyzdžiui, esant įsipareigojimui nekonkuruoti, pirkėjas perka tik vieno prekės ženklo prekes. Kita vertus, dėl mažiausio kiekio reikalavimo pirkėjui suteikiama galimybė pirkti tam tikrą kiekį konkuruojančių prekių, todėl rinka apribojama (gerokai) mažiau.

7. Vertikalieji apribojimai, taikomi prekėms ir paslaugoms be prekės ženklo, paprastai mažiau žalingi negu apribojimai, kurie turi poveikį prekių ir paslaugų su prekės ženklu platinimui. Produktų su prekės ženklu atskyrimas nuo produktų be prekės ženklo dažnai sutampa su tarpinių produktų atskyrimu nuo galutinių produktų.

8. Svarbu pripažinti, kad vertikalieji apribojimai gali turėti teigiamą poveikį, ypač dėl to, kad skatinama konkuruoti ne kainomis ir gerinti paslaugų kokybę. Daugeliu atvejų vertikalieji apribojimai gali būti naudingi gerinant gamybą ir platinimą, nes dėl įprastų nepriklausomų tiekėjo ir pirkėjo ryšių, kai nustatoma tik tam tikrų sandorių kaina ir kiekis, gali būti pasiekiamas beveik optimalus investicijų ir pardavimo lygis. Geriausias veiksmingumo pavyzdys – ribotos trukmės vertikalieji apribojimai, kuriais padedama kurti naujus sudėtingus produktus, apsaugoti konkrečiai susijusias investicijas arba sudaryti palankias sąlygas perduoti praktinę patirtį.

5.3. Labiausiai paplitusių vertikaliųjų apribojimų vertinimo kriterijai

Įsipareigojimas pirkti iš vieno tiekėjo

Gairių 129–150 dalys

Įsipareigojimas pirkti iš vieno tiekėjo taikomas susitarimams, kai pirkėjas įpareigojamas arba skatinimas daugiau savo užsakymų tam tikrai produkto rūšiai teikti vienam tiekėjui, kaip, pavyzdžiui, yra įsipareigojimų nekonkuruoti atveju (žr. 4.2 skyriaus skirsnį „Neleistini apribojimai“). Tokiais susitarimais gali būti apribota rinka kitiems tiekėjams, kuriems gali būti sunku plėstis arba patekti į tą pačią rinką. Rinkos apribojimo poveikis gali gerokai padidėti, jeigu įsipareigojimus pirkti iš vieno tiekėjo toje pačioje rinkoje taiko keli tiekėjai. Todėl gali sumažėti rinkos lankstumas, taip pat sudaromos sąlygos slaptiems horizontaliems konkurentų susitarimams.

- Galimybė, kad vieno konkretaus tiekėjo taikomas įsipareigojimas pirkti iš vieno tiekėjo gali sukelti antikonkurencinį rinkos apribojimą pirmiausia atsiranda tada, kai konkurentai negali konkuruoti dėl visos pavienių klientų paklausos, nes atitinkamas tiekėjas yra neišvengiamas prekybos partneris bent jau rinkos paklausos dalies atžvilgiu, pavyzdžiui, todėl, kad jo gaminamomis prekėmis tiesiog būtina prekiauti, nes jas renkasi daugelis galutinių vartotojų (angl. *must stock item*).

- Jeigu konkurentai gali vienodomis sąlygomis konkuruoti dėl visos kiekvieno individualaus kliento paklausos, vieno konkretaus tiekėjo taikomi įsipareigojimai pirkti iš vieno tiekėjo tikriausiai nepakenks veiksmingai konkurencijai, nebent klientams būtų sunku pasirinkti kitą tiekėją dėl įsipareigojimų pirkti iš vieno tiekėjo trukmės arba rinkos aprėpties. Kuo didesnė visos rinkos dalis, kuriai taikomi įsipareigojimai pirkti iš vieno tiekėjo ir kuo ilgiau trunka šie įsipareigojimai, tuo didesnė tikimybė, kad bus apribota didesnė rinkos dalis.

- Įsipareigojimai pirkti iš vieno tiekėjo, kurie trunka mažiau nei vienerius metus ir kuriuos sudaro nedominuojančios įmonės, paprastai nesukelia pastebimo antikonkurencinio poveikio.

- Kai įsipareigojimai pirkti iš vieno tiekėjo, kuriuos prisiėmė nedominuojančios įmonės, trunka nuo vienerių iki penkerių metų, paprastai reikia rasti tinkamą teigiamo ir neigiamo antikonkurencinio poveikio pusiausvyrą, o įsipareigojimai pirkti iš vieno tiekėjo, kurie trunka ilgiau nei penkerius metus, daugelio investicijų atveju nėra laikomi būtini, kad būtų galima pasiekti reikiamą veiksmingumą, arba veiksmingumas yra nepakankamas, kad nusvertų rinkos apribojimo poveikį.

- Antikonkurencinis rinkos ribojimas mažiau tikėtinas tarpinių produktų atveju ir labiau tikėtinas galutinių plataus vartojimo produktų atveju.

- Tarpinių produktų rinkoje, kurioje nėra dominuojančios įmonės, bendras rinkos apribojimo poveikis mažai tikėtinas, kol įsipareigojimu susieta mažiau nei 50 proc. rinkos pardavimo.

- Kai galutiniai produktai tiekiami mažmeninės prekybos lygiu, pastebimas rinkos apribojimo poveikis gali atsirasti, jeigu nedominuojantis tiekėjas įsipareigojimu susieja daugiau nei 30 proc. rinkos. Jeigu įmonė yra dominuojanti, net dėl nedidelės įsipareigojimu susietos rinkos dalies gali atsirasti didelis antikonkurencinis poveikis.

- Kai galutiniai produktai tiekiami didmeninės prekybos lygiu, rinkos apribojimo rizika yra susijusi su didmeninės prekybos rūšimi ir patekimo į didmeninės prekybos rinką kliūtimis. Jeigu konkuruojantys gamintojai gali patys lengvai sukurti savo didmeninės prekybos sistemą, antikonkurencinio rinkos apribojimo pavojaus nėra.

- Jeigu tiekėjas vykdo konkrečiai susijusias investicijas, susitarimas nekonkuruoti arba įsipareigojimas nupirkti privalomą kiekį investicijų nuvertėjimo laikotarpiu paprastai tenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

- Kai tiekėjas suteikia pirkėjui paskolą arba aprūpina įranga, kuri nėra konkrečiai susijusi, to paprastai nepakanka, kad būtų atmesta antikonkurencinio rinkos apribojimo poveikio atsiradimo rinkoje galimybė.

- Svarbios mokslinės patirties perdavimu, pavyzdžiui, franšizės atveju, paprastai pateisinamas įsipareigojimas nekonkuruoti per visą susitarimo dėl tiekimo laikotarpį.

Išskirtinis platinimas ir išskirtinio kliento paskyrimas

Gairių 151–173 dalys

Išskirtinis platinimas ir (arba) išskirtinio kliento paskyrimas susiję su susitarimais, kuriais tiekėjas sutinka parduoti savo produktus tik vienam platintojui, kuris juos perparduotų konkrečioje teritorijoje arba konkrečiai klientų kategorijai. Šiais susitarimais platintojams paprastai taikomi apribojimai, susiję su jų aktyviais pardavimais kitose išskirtinai priskirtose teritorijose arba išskirtinėms klientų kategorijoms. Dėl tokių susitarimų gali sumažėti tam tikrų prekės ženklų konkurencija ir atsirasti rinkos padalijimas – tai gali paskatinti skirtingų teritorijų arba skirtingų klientų diskriminaciją kainomis. Kai keli tiekėjai toje pačioje rinkoje taiko išskirtinio platinimo susitarimus, gali susidaryti palankesnės sąlygos slaptiems horizontaliems susitarimams ir tiekėjų, ir platintojų lygmeniu. Galiausiai,

dėl išskirtinio platinimo ir (arba) išskirtinių klientų paskyrimo gali kitiems platintojams gali būti ribojama rinka ir sumažėti konkurencija.

Kuo stipresnė tiekėjo padėtis, tuo didesnė problema dėl tam tikrų prekės ženklų prekių konkurencijos sumažėjimo, nebent susitarimu taip pat galima užtikrinti akivaizdų ir didelį veiksmingumą.

Kai keli tiekėjai konkrečioje teritorijoje arba konkrečiai klientų kategorijai skiria tą patį išskirtinį platintoją, dėl daugeriopo išskirtinio platinimo gali padidėti konkurencijos sumažinimo ir slaptų horizontalių susitarimų pavojus, ypač didelės koncentracijos rinkose.

Kai išskirtinis platintojas turi derybinę pirkėjo galią ir jeigu, pavyzdžiui, mažmeninės prekybos lygmenyje jis tampa išskirtiniu platintoju visoje rinkoje, dėl rinkos apribojimo kitiems platintojams gali atsirasti didelis antikonkurencinis poveikis.

Labiau tikėtina, kad išskirtinis platinimas mažmeninės prekybos lygmenyje gali paskatinti antikonkurencinį poveikį, kai mažmeninės prekybos teritorijos yra didelės, o galutiniams vartotojams sudaromos ribotos galimybės rinktis tarp platintojo, kuris siūlo didelę kainą (ir) arba gerą aptarnavimą, ir platintojo, kuris siūlo mažą kainą (ir) arba prastą aptarnavimą.

Didmeninės prekybos lygyje pastebimas antikonkurencinis poveikis mažai tikėtinas, kai išskirtinio didmenininko galimybės parduoti mažmenininkams nėra ribojamos. Tačiau jei vienas didmenininkas tampa išskirtiniu daugelio tiekėjų prekių platintoju, kyla grėsmė, kad sumažės tų prekės ženklų konkurencija ir kad bus apribota rinka didmeninės prekybos lygiu.

Derinant išskirtinį platinimą arba išskirtinį kliento paskyrimą su išskirtiniu pirkimu padidėja konkurencijos sumažėjimo dėl rinkos padalijimo ir diskriminacijos kainomis riziką. Išskirtinis platinimas ir (arba) išskirtinio kliento paskyrimas dar labiau trukdo klientams pasinaudoti galimu tam tikro prekės ženklo prekių kainų skirtumu. Derinimas su išskirtiniu pirkimu, kuriuo reikalaujama, kad išskirtiniai platintojai pirktų tam tikro prekės ženklo prekių atsargas tiesiogiai iš gamintojo, taip pat varžo šių platintojų galimybes priimti sprendimus, kur ir kokia kaina pirkti, kadangi jiems užkertamas kelias pirkti vieniems iš kitų. Dėl šio derinio tiekėjas turi geresnes galimybes apriboti tam tikro prekės ženklo prekių konkurenciją ir taikyti nevienodas sąlygas vartotojų nenaudai, nebent tokiu deriniu būtų galima pasiekti veiksmingumo, dėl kurio sumažėtų kainos visiems galutiniams vartotojams.

Išskirtinis platinimas paprastai padeda siekti veiksmingumo, kai platintojas turi atlikti investicijų, siekdamas apsaugoti arba sukurti prekės ženklo įvaizdį. Visų pirma tai taikytina naujiems produktams, sudėtingiems produktams ir produktams, kurių kokybę sunku įvertinti. Be to, tokiais atvejais išskirtinio platinimo ir įsipareigojimo nekonkuruoti deriniu galima sudaryti sąlygas platintojui dėmesį skirti konkrečiam prekės ženklui.

Išskirtinio kliento paskyrimas paprastai būna veiksmingas, kai platintojai privalo investuoti, pavyzdžiui, kad specifinė įranga, įgūdžiai arba praktinė patirtis būtų pritaikyti jų klientų reikalavimams. Išskirtinio kliento paskyrimo sistemos taikymas pateisinamas laikotarpiu, kuris reikalingas šioms konkrečioms investicijoms nuvertėti. Geriausias pavyzdys – nauji ir sudėtingi produktai, taip pat produktai, kuriuos reikia pritaikyti individualaus kliento poreikiams. Veiksmingumas labiau tikėtinas tarpinių produktų atveju, t. y. kai produktai parduodami skirtingoms profesionalių pirkėjų grupėms. Mažai tikėtina, kad galutinių klientų paskyrimas būtų veiksmingas.

Pasirinktinis platinimas

Gairių 174–188 dalys

Pasirinktinio platinimo susitarimais apribojamas platintojų skaičius, nes taikomi įgalioto platintojo atrankos kriterijai. Be to, ribojamos įgaliotų platintojų galimybės parduoti, kadangi jiems draudžiama parduoti produktus neįgaliotiems platintojams, o juos parduoti leidžiama tik kitiems įgaliotiems platintojams ir galutiniams klientams. Tokie susitarimai gali paskatinti tam tikro prekės ženklo prekių konkurencijos mažėjimą ir ypač, kai keli tiekėjai taiko pasirinktinio platinimo susitarimus, rinkos ribojimą tam tikrų kategorijų platintojams bei palankias sąlygas slaptiems horizontaliems tiekėjų arba pirkėjų susitarimams.

Paprastai laikoma, kad pasirinktinio platinimo susitarimai, kurie grindžiami vien tik kokybiniais atrankos kriterijais, t. y. kai platintojai atrenkami remiantis tik objektyviais kriterijais, reikalingais dėl produkto pobūdžio, pvz., būtinas pardavimo personalo mokymas, nesukelia antikonkurencinio poveikio. Šiems susitarimams netaikoma 101 straipsnio 1 dalis, jeigu atrankos kriterijai yra būtini siekiant išlaikyti produkto kokybę ir užtikrinti jo tinkamą naudojimą, jie taikomi vienodai ir nediskriminuojant ir atitinkamai iš anksto neribojamas įgaliotų platintojų skaičius.

Pasirinktinio platinimo susitarimai, grindžiami kiekybiniais atrankos kriterijais, kuriais apribojamas įgaliotų platintojų skaičius, nors jis neribojamas kokybiniais kriterijais, vertinami remiantis toliau išdėstytomis taisyklėmis.

⇛ Nors pagal bendrosios išimties reglamentą pasirinktiniam platinimui išimtis taikoma neatsižvelgiant į atitinkamo produkto ir atrankos kriterijų pobūdį, tikėtina, kad bendrosios išimties reglamentas nebus taikomas, jeigu dėl produkto savybių pasirinktinis platinimas nėra būtinas arba nebūtina taikyti kriterijus ir jeigu atsiranda pastebimas antikonkurencinis poveikis.

- Apskritai kuo stipresnė tiekėjo padėtis, tuo didesnė tam tikro prekės ženklo prekių konkurencijos sumažėjimo problema. Tačiau jeigu rinkoje pasirinktinį platinimą taiko tik šis tiekėjas, susitarimai paprastai tenkina 101 straipsnio 3 dalies reikalavimus su sąlyga, kad pasirinktinis platinimas yra būtinas dėl atitinkamų produktų pobūdžio siekiant užtikrinti platinimo veiksmingumą.

- Kai visi pagrindiniai tiekėjai taiko pasirinktinį platinimą, dėl bendro visų šių sistemų poveikio gali atsirasti didelis antikonkurencinio poveikio pavojus. Mažai tikėtina, kad tokia bendro poveikio problema iškiltų, kol pasirinktiniu platinimu užimama rinkos dalis sudaro mažiau nei pusę visos rinkos. Taip pat tikėtina, kad tokia problema neiškils, jeigu pasirinktinis platinimas užima daugiau nei pusę rinkos, bet bendra penkių didžiausių tiekėjų rinkos dalis yra mažesnė nei 50 proc. Kai pasirinktiniu platinimu užimamos rinkos dalis yra didesnė nei pusė rinkos, o penkių didžiausių tiekėjų rinkos dalis yra didesnė nei 50 proc. rinkos, konkurencijai gali kilti rimtas pavojus, jeigu visi penki didžiausi tiekėjai taikytų pasirinktinį platinimą. Galimybė taikyti išimtį pagal 101 straipsnio 3 dalį mažai tikėtina, jeigu naujiems platintojams, galintiems tinkamai parduoti atitinkamus produktus, ypač taikantiems nuolaidas arba tik internetu prekiaujantiems ir vartotojams siūlantiems mažesnes kainas platintojams, trukdoma patekti į rinką.

- Rinkos apribojimas veiksmingesniems platintojams taip pat gali tapti problema, jeigu rinkoje esama derybinės pirkėjo galios, ypač kai stipri platintojų organizacija taiko tiekėjui atrankos kriterijus, kad apribotų platinimo mastą savo narių naudai.

- Kai penkių didžiausių tiekėjų bendra rinkos dalis yra didesnė nei 50 proc., jie neturėtų savo paskirtiems platintojams taikyti sąlygų, kuriomis siekiama užtikrinti, kad jie nepardavinėtų kitų konkrečių konkurentų prekės ženklų prekių.

- Pasirinktinis platinimas paprastai būna veiksmingas, kai platintojų investicijos yra būtinos siekiant apsaugoti arba sukurti prekės ženklo įvaizdį arba teikti paslaugas iki pirkimo. Apskritai didžiausio veiksmingumo pasiekiama naujų produktų, sudėtingų produktų ir produktų, kurių kokybę sunku įvertinti, atveju.

Gairių 43–45 ir 189–191 dalys

Franšizės susitarimai – vertikalieji susitarimai, apimantys intelektinės nuosavybės teisių, ypač susijusių su prekių ženklais ir praktine patirtimi naudojant ir platinant prekes bei paslaugas, licencijas. Be licencijos, franšizės davėjas susitarimo veikimo laikotarpiui paprastai suteikia franšizės gavėjui komercinę arba techninę pagalbą. Licencija ir pagalba yra neatskiriami verslo būdo, kuriam taikoma franšizė, komponentai. Be verslo būdo, franšizės susitarimai gali apimti keletą skirtingų vertikaliųjų apribojimų, susijusių su atitinkamų produktų pardavimu, ypač pasirinktinį platinimą, įsipareigojimus nekonkuruoti, išskirtinį platinimą arba ne tokias griežtas jų formas. Atsižvelgiant į toliau pateiktas konkrečias pastabas franšizei taip pat taikomos ir ankstesniuose skirsniuose pateiktos gairės dėl visų šių apribojimų rūšių.

Kuo svarbesnis praktinės patirties perdavimas, tuo labiau tikėtina, kad vertikalieji apribojimai atitiks 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

Įsipareigojimui neparduoti konkuruojančių prekių arba paslaugų netaikoma 101 straipsnio 1 dalis, jeigu įsipareigojimas yra būtinas palaikyti tinklo, besinaudojančio franšize, vientisumą ir reputaciją. Tokiais atvejais įsipareigojimas nekonkuruoti gali trukti tiek, kiek ir franšizės susitarimas.

Toliau išvardyti įsipareigojimai apskritai laikomi būtinais franšizės davėjo intelektinės nuosavybės teisėms apsaugoti ir paprastai nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį:

a) franšizės gavėjo įsipareigojimas tiesiogiai arba netiesiogiai nedalyvauti jokiame panašiame versle;

b) franšizės gavėjo įsipareigojimas neįgyti su konkuruojančios įmonės kapitalu susijusių finansinių interesų, dėl kurių franšizės gavėjas įgytų galią daryti įtaką tos konkuruojančios įmonės ekonominei elgsenai;

c) franšizės gavėjo įsipareigojimas trečiosioms šalims neatskleisti franšizės teisių suteikėjo praktinės patirties, kol ji nėra viešai žinoma;

d) franšizės gavėjo įsipareigojimas perduoti franšizės davėjui bet kokią patirtį, įgytą naudojant franšizę, ir suteikti franšizės davėjui bei kitiems franšizės gavėjams neišskirtinę licenciją naudotis praktine patirtimi, kylančia iš tos patirties;

e) franšizės gavėjo įsipareigojimas informuoti franšizės davėją apie licencijuotos intelektinės nuosavybės teisių pažeidimus, imtis teisinių veiksmų pažeidėjų atžvilgiu arba padėti franšizės davėjui vykdyti bet kokius teisinius veiksmus prieš pažeidėjus;

f) franšizės gavėjo įsipareigojimas nesinaudoti franšizės davėjo licencijuota praktine patirtimi kitu nei naudojimosi franšize tikslu;

g) franšizės gavėjo įsipareigojimas be franšizės davėjo sutikimo neperduoti pagal franšizės sutartį įgytų teisių ir įsipareigojimų.

Išskirtinis tiekimas

Gairių 192–202 dalys

Išskirtinio tiekimo susitarimu tiekėjas įpareigojamas arba paskatinamas parduoti konkrečią prekę arba paslaugą tik vienam arba iš esmės tik vienam pirkėjui konkretaus naudojimo arba perpardavimo tikslu. Tokiais išskirtinio tiekimo susitarimais gali būti ribojamos kitų pirkėjų galimybės.

Jeigu vartotojų rinkoje, kurioje perkama, pirkėjas neturi rinkos galios, joks pastebimas neigiamas poveikis konkurencijai paprastai nekyla. Neigiamas poveikis gali atsirasti, kai pirkėjo rinkos dalis sudaro daugiau nei 30 proc. vartotojų rinkos, kurioje jis parduoda, ir tiekėjų rinkos, kurioje jis perka. Kai įmonė dominuoja vartotojų rinkoje, įsipareigojimas tiekti produktus tik dominuojančiam pirkėjui arba iš esmės tik jam gali lengvai sukelti didelį antikonkurencinį poveikį.

Kuo didesnė išskirtinėmis tiekimo sąlygomis parduota rinkos dalis ir kuo ilgesnė išskirtinio tiekimo susitarimo (-ų) trukmė, tuo labiau tikėtina, kad rinka bus gerokai apribota. Vertinant nedominuojančių įmonių išskirtinio tiekimo susitarimus, kurių trukmė trumpesnė nei penkeri metai, dažniausiai reikia palyginti konkurenciją skatinantį ir ją ribojantį poveikį, o ilgesnės nei penkerių metų trukmės susitarimai vykdant daugelio rūšių investicijas nėra laikomi reikalingais reikiamam veiksmingumui pasiekti arba jų veiksmingumas yra nepakankamas, kad nusvertų rinkos apribojimo poveikį.

Rinkos apribojimas konkuruojantiems pirkėjams nėra labai tikėtinas, kai šie konkurentai turi panašią derybinę pirkėjo galią. Tokiu atveju antikonkurencinis rinkos apribojimas gali būti aktualus tik potencialiems rinkos dalyviams, ypač kai pagrindiniai pirkėjai, kuriems privaloma parduoti, sudaro išskirtinio tiekimo sutartis su dauguma tiekėjų rinkoje (bendro poveikio problema).

Kai ir tiekėjas, ir pirkėjas, neužimantys dominuojančios padėties, turi daryti konkrečias investicijas, kad būtų galima atitinkamai panaudoti sutarties produktus, įsipareigojimo nekonkuruoti ir išskirtinio tiekimo derinys paprastai yra pateisinamas.

Antikonkurencinis rinkos apribojimas yra mažiau tikėtinas, kai prekiaujama vienarūšiais ir tarpiniais produktais, ir labiau tikėtinas, kai prekiaujama skirtingos rūšies produktais ir galutiniais konkrečių prekės ženklų produktais.

Išskirtinis tiekimas paprastai yra veiksmingas, kai pirkėjui yra privalomos konkrečios investicijos.

Išankstinis prieigos mokestis

Gairių 203–208 dalys

Išankstinis prieigos mokestis – tai fiksuotas mokestis, kurį tiekėjai moka platintojams, su kuriais palaiko vertikaliuosius santykius, kad galėtų patekti į jų platinimo tinklą. Ši kategorija apima įvairią praktiką, kaip antai prekių patekimo į lentynas mokesčiai, vadinamieji mokesčiai „mokėk, kad būtum“ ir mokesčiai už naudojimąsi platintojo pardavimo skatinimo kampanijomis.

Kuo tvirtesnė atitinkamo platintojo padėtis ir tiekėjų, ir vartotojų rinkoje, tuo didesnis pavojus, kad dėl išankstinio prieigos mokesčio kitiems platintojams rinka gali būti apribota sudarant antikonkurencines sąlygas. Jei taikomas didelis mokestis, tiekėjas, norėdamas padengti su šiuo mokesčiu susijusias išlaidas, gali pageidauti, kad didelė dalis prekių būtų parduodama per šį platintoją, iš šis išankstinis prieigos mokestis gali turėti tokį patį vartotojų rinkos apribojimo poveikį, kaip įsipareigojimai dėl išskirtinio tiekimo.

Bendrai taikant išankstinį prieigos mokestį labai koncentruotose rinkose gali sumažėti platintojų konkurencija. Tikėtina, kad dėl išankstinio prieigos mokesčio tiekėjai gali padidinti vieneto kainą, kad padengtų su tuo mokesčiu susijusias išlaidas, todėl gali sumažėti platintojų konkurencija dėl kainos vartotojų rinkoje, o platintojų pelnas padidėja dėl mokamo prieigos mokesčio.

Tačiau išankstinis prieigos mokestis taip pat gali skatinti veiksmingumą. Daugeliu atveju gali padidėti veiksmingumas lentynose skiriant vietą naujiems produktams, o tiekėjams sutrukdoma pasinaudoti platintojų veiksmais skatinant pardavimą.

Kategorijos valdymo susitarimai

Gairių 209–213 dalys

Kategorijos valdymo susitarimai – susitarimai, kuriais platinimo susitarimuose platintojas patiki tiekėjui („kategorijos valdytojui“) produktų kategorijos rinkodarą, paprastai įtraukiant ne tik tiekėjo, bet ir jo konkurentų produktus.

Kai kuriomis aplinkybėmis dėl kategorijos valdymo susitarimų konkuruojantiems tiekėjams gali būti apribota rinka, o platintojams (pvz., jeigu jų kategorijos valdytojas yra tas pats tiekėjas) arba tiekėjams (pvz., jeigu jie keičiasi rinkos duomenimis per tą patį platintoją) gali atsirasti galimybė sudaryti slaptus susitarimus.

Tačiau kategorijos valdymo susitarimais taip pat gali būti prisidedama prie veiksmingumo didinimo. Jais platintojams gali būti sudarytos galimybės pasinaudoti tiekėjo patirtimi parduodant tam tikrų rūšių produktus ir pasiekti masto ekonomijos ir geriau patenkinti klientų poreikius.

Susiejimas

Gairių 214–222 dalys

Susiejimas yra tada, kai tiekėjas vieno produkto pardavimą sieja su kito skirtingo produkto pirkimu iš kito tiekėjo ar jo nurodyto asmens. Pirmasis produktas vadinamas „siejančiu“ produktu, o antrasis – „susietu“. Susiejimo susitarimai gali sukelti antikonkurencinį rinkos ribojimo poveikį susieto produkto ir siejančio produkto rinkose. Rinkos apribojimo poveikis priklauso nuo to, kokią dalį procentais susieti produktai sudaro nuo bendro susietų produktų rinkoje pardavimo. Jeigu, be to, susieto produkto atžvilgiu yra sutarta taikyti įpareigojimą nekonkuruoti, sustiprėja galimas rinkos apribojimo poveikis. Susiejimas taip pat gali tiesiogiai paskatinti didesnes negu konkurencingos kainas, ypač kai du produktai gali būti naudojami kintamomis proporcijomis kaip gamybos proceso dalis, o susiejimas trukdo klientams sureaguoti į padidėjusią siejančio produkto kainą didinant savo paklausą susietam produktui ir mažinant paklausą susiejančiam produktui ir kai susiejimu sudaromos sąlygos diskriminacijai kainomis pasinaudojant tuo, kaip vartotojas panaudoja siejantį produktą.

Vertinant galimą antikonkurencinį poveikį labai svarbu tiekėjo padėtis siejančio produkto rinkoje. Kol siejančio produkto tiekėjo konkurentų yra pakankamai daug ir jie yra stiprūs, galima nesitikėti antikonkurencinio poveikio, kadangi pirkėjai turi pakankamai alternatyvų įsigyti susietą produktą be susiejančio produkto, nebent kiti tiekėjai taip pat taikytų susiejimą.

Jei susiejimas yra taikomas kartu su įpareigojimu nekonkuruoti susiejančio produkto atžvilgiu, tiekėjo padėtis gerokai sustiprėja ir padidėja pastebimo susiejimo antikonkurencinio poveikio tikimybė.

Susiejimo antikonkurencinis poveikis mažiau tikėtinas, kai pirkėjai turi didelę perkamąją galią.

Susiejimo įsipareigojimais galima pasiekti veiksmingumą dėl bendros gamybos arba bendro platinimo arba todėl, kad tiekėjas gali pirkti susietą produktą dideliais kiekiais. Kad susiejimas atitiktų 101 straipsnio 3 dalies sąlygas, turi būti įrodyta, kad nemaža dalis tokio sąnaudų sumažinimo tenka vartotojui. Todėl susiejimui išimtis paprastai netaikoma, kai mažmenininkas gali reguliariai gauti reikalingas tokių pat arba tapačių produktų atsargas tokiomis pat ar geresnėmis sąlygomis, negu tomis, kurias siūlo susiejimą taikantis tiekėjas.

Susiejimas taip pat gali padėti užtikrinti tam tikrą vienodumą ir kokybės standartizaciją. Tačiau siejančio produkto tiekėjas turi įrodyti, kad tokio teigiamo poveikio negalima pasiekti vien tik reikalaujant, kad pirkėjas pirktų produktus, kurie atitinka būtiniausius kokybės reikalavimus.

Perpardavimo kainų apribojimai

Gairių 48–49 ir 223–229 dalys

Tiekėjams draudžiama nustatyti kainą, kuria platintojai gali perparduoti jų produktus, tai vadinamasis **perpardavimo kainos palaikymas** (PKP). Šis yra pagrindinis apribojimas (žr. 4.2 skyrių, „Pagrindiniai apribojimai“).

Taikant PKP sąlygą konkurencija gali būti ribojama daugeliu būdų. PKP gali palengvinti ir tiekėjų (didinant kainų skaidrumą rinkoje), ir pirkėjų (panaikinant tam tikro prekės ženklo prekių konkurenciją kainos atžvilgiu) slaptus susitarimus, dėl PKP apskritai gali sumažėti gamintojų ir (arba) mažmenininkų konkurencija, visų pirma, kai gamintojai naudojasi tų pačių platintojų paslaugomis savo produktams platinti ir visi arba daugelis jų taiko PKP sąlygą. Dėl PKP gali padidėti kainos, nes visi ar tam tikri platintojai negalės sumažinti savo to konkretaus prekių ženklo pardavimo kainų. Taikant PKP veiksmingiau dirbantiems mažmenininkams arba platinimo formoms gali būti trukdoma patekti į rinką arba pakankamai įsitvirtinti su mažomis kainomis.

PKP galima pasiekti ir veiksmingumo. PKP gali būti naudingas pirminiu didėjančios paklausos laikotarpiu siekiant įtikinti platintojus daugiau skirti dėmesio pardavimui. Fiksuotos perpardavimo kainos gali būti būtinos franšizės sistemoje organizuojant koordinuotą trumpalaikę mažų kainų kampaniją. Tam tikrais atvejais papildomu dėl PKP gautu pelnu mažmenininkams gali būti suteikiama galimybė teikti (papildomas) paslaugas iki pardavimo ir sutrukdyti pasinaudoti šiomis paslaugomis, visų pirma susijusiomis sudėtingais produktais ir produktais, kurių kokybę sunku įvertinti.

Paprastai nedraudžiama taikyti didžiausias arba rekomenduojamas perpardavimo kainas. Tačiau dėl praktikos, kai platintojams rekomenduojamos perpardavimo kainos arba jų reikalaujama taikyti didžiausias perpardavimo kainas, tokia kaina gali tapti orientacine, ir jos gali laikytis dauguma platintojų arba visi platintojai. Be to, taikant didžiausias arba rekomenduojamas perpardavimo kainas tiekėjams gali būti sudarytos palankios sąlygos sudaryti horizontaliuosius slaptus susitarimus.

Svarbus maksimalios arba rekomenduojamos kainos galimo antikonkurencinio poveikio vertinimo kriterijus yra tiekėjo padėtis rinkoje. Kuo tvirtesnė tiekėjo padėtis, tuo didesnė rizika, kad dauguma platintojų arba visi platintojai laikysis rekomenduojamos arba maksimalios perpardavimo kainos.

Didžiausiomis ir rekomenduojamomis perpardavimo kainomis taip pat galima pasiekti veiksmingumo. Visų pirma dėl didžiausių kainų gali būti sumažintos kainos vartotojams ir gali būti užtikrinamas didesnis konkretaus prekės ženklo konkurencingumas kitų prekės ženklų atžvilgiu.

6. Konkurencijos institucijos

Jei pageidaujate susisiekti su nacionaline konkurencijos institucija, jos kontaktinius duomenis rasite Europos konkurencijos tinklo puslapiuose pateiktame sąraše:

http://ec.europa.eu/competition/ecn/competition_authorities.html

Jei norėtumėte kreiptis į Europos Komisijos Konkurencijos generalinį direktoratą, jo kontaktiniai duomenys:

Internete: http://ec.europa.eu/competition/contacts/index_en.html

Pašto adresas:
European Commission
Directorate-General for Competition
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

7. Informacija apie konkurencijos politiką

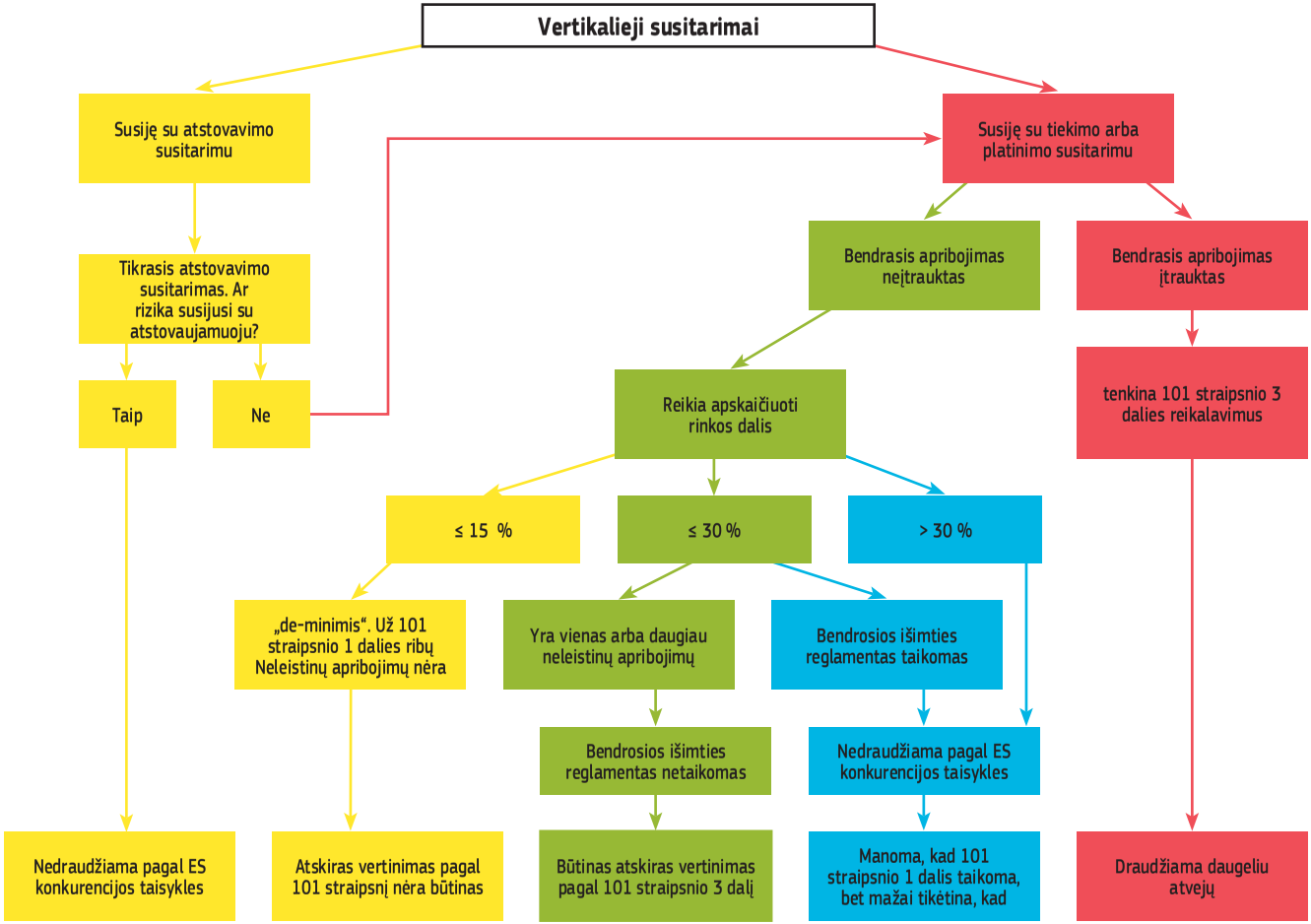
Konkurencijos generalinis direktoratas (DG COMP) apie savo veiklą praneša įvairiomis priemonėmis.

Internete galima rasti teisės aktus, Teisingumo Teismo ir Bendrojo Teismo sprendimus, Komisijos sprendimus, pranešimus spaudai, generalinio direktorato informacinius biuletenius, straipsnius ir Komisijos nario kalbas ir pan. Jie pateikti Konkurencijos GD interneto portale: http://ec.europa.eu/competition/

Leidiniai pateikiami: http://ec.europa.eu/competition/publications/

Norėdami užsisakyti leidinius iš ES knygyno, apsilankykite: http://bookshop.europa.eu. Iš anksto išrūšiuotos knygos apie konkurenciją nurodytos čia: http://bookshop.europa.eu/en/competition-policy-cbiuoKABstTO0AAAEjtZAY4e5L/

Išsamus oficialių su ES susijusių tekstų šaltinis (pvz., Oficialusis leidinys): http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do


Vertikalieji susitarimai
Susiję su atstovavimo susitarimu
Susiję su tiekimo arba platinimo susitarimu
Tikrasis atstovavimo susitarimas. Ar rizika susijusi su atstovaujamuoju?
Taip
Ne
Bendrasis apribojimas neįtrauktas
Bendrasis apribojimas įtrauktas
Reikia apskaičiuoti rinkos dalis
tenkina 101 straipsnio 3 dalies reikalavimus
≤ 15 %
≤ 30 %
> 30 %
„de-minimis“. Už 101 straipsnio 1 dalies ribų Neleistinų apribojimų nėra
Yra vienas arba daugiau neleistinų apribojimų
Bendrosios išimties reglamentas taikomas
Bendrosios išimties reglamentas netaikomas
Nedraudžiama pagal ES konkurencijos taisykles
Nedraudžiama pagal ES konkurencijos taisykles
Atskiras vertinimas pagal 101 straipsnį nėra būtinas
Būtinas atskiras vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį
Manoma, kad 101 straipsnio 1 dalis taikoma, bet mažai tikėtina, kad
Draudžiama daugeliu atvejų

Europos Komisija

Europos konkurencijos politika
Tiekimo ir platinimo susitarimams taikomos konkurencijos taisyklės

Liuksemburgas: Europos Sąjungos leidinių biuras

2012 — 38 p. — 14,8 x 21 cm

ISBN 978-92-79-22123-1
doi:10.2763/72378

KAIP ĮSIGYTI ES LEIDINIŲ

Nemokamų leidinių galite įsigyti:

- svetainėje *EU Bookshop* (http://bookshop.europa.eu);
- Europos Sąjungos atstovybėse arba delegacijose. Jų adresus rasite svetainėje: http://ec.europa.eu arba sužinosite kreipęsi faksu: +352 2929-42758.

Parduodamų leidinių galite įsigyti:

- svetainėje *EU Bookshop* (http://bookshop.europa.eu).

Prenumeruoti leidinius (pvz., metines *Europos Sąjungos oficialiojo leidinio* serijas, Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktikos rinkinius) galite:

- tiesiogiai iš Europos Sąjungos leidinių biuro platintojų (http://publications.europa.eu/others/agents/index_lt.htm).

KD-32-11-986-LT-C

Kiti leidiniai
ir prenumeratos

http://ec.europa.eu/competition/publications

Leidinių biuras

978-92-79-22123-1

9 789279 221231