

**LIETUVOS RESPUBLIKOS KONKURENCIJOS TARYBA****NUTARIMAS****DĖL LEIDIMO VYKDYTI KONCENTRACIJĄ UAB „SNOWBALL.XYZ“ NETIESIOGIAI PER ĮSTEIGTĄ KONTROLIUOJAMĄ BENDROVĘ ĮSIGYJANT 100 PROC. UŽDAROSIOS AKCINĖS BENDROVĖS „ŠVIESA“, UAB „EDUKACINIO TURINIO SPRENDIMAI“, UAB „MOKOMASIS TURINYS“ IR 70 PROC. UAB „ATEITIES PAMOKA“ AKCIJŲ (KARTU SU TURIMOMIS AKCIJOMIS – 100 PROC. AKCIJŲ) IR ĮGYJANT VIENVALDĘ PASTARŲJŲ BENDROVIŲ KONTROLĘ PAGAL KONKURENCIJOS TARYBOS NUSTATYTAS KONCENTRACIJOS VYKDYMO SĄLYGAS IR ĮPAREIGOJIMUS**

2022 m. rugsėjo 9 d.
Vilnius

(1) Lietuvos Respublikos konkurencijos taryba 2022 m. rugsėjo 9 d. posėdyje išnagrinėjo klausimą dėl leidimo vykdyti koncentraciją UAB „Snowball.xyz“ (kodas 305627141) netiesiogiai per įsteigtą kontroliuojamą bendrovę įsigyjant 100 proc. uždarnosios akcinės bendrovės „Šviesa“ (kodas 132726152), UAB „Edukacinio turinio sprendimai“ (kodas 305680877), UAB „Mokomasis turinys“ (kodas 305897279) ir 70 proc. UAB „Ateities pamoka“ (kodas 303029857) akcijų (kartu su turimomis akcijomis – 100 proc. akcijų) ir įgyjant vienvaldę pastarųjų bendrovių kontrolę pagal Konkurencijos tarybos nustatytas sąlygas ir įpareigojimus.

Konkurencijos taryba n u s t a t ė:

(2) 2022 m. kovo 10 d. Konkurencijos taryboje gautas UAB „Snowball.xyz“ pranešimas apie koncentraciją UAB „Snowball.xyz“ netiesiogiai per įsteigtą kontroliuojamą bendrovę įsigyjant 100 proc. uždarnosios akcinės bendrovės „Šviesa“, UAB „Edukacinio turinio sprendimai“, UAB „Mokomasis turinys“ ir 70 proc. UAB „Ateities pamoka“ akcijų (kartu su turimomis akcijomis – 100 proc. akcijų) ir įgyjant vienvaldę pastarųjų bendrovių kontrolę (toliau – Pranešimas apie koncentraciją arba Pranešimas). 2022 m. kovo 22 d. apie gautą Pranešimą apie koncentraciją buvo paskelbta Konkurencijos tarybos interneto svetainėje. Argumentuotų nuomonių dėl galimo koncentracijos poveikio konkurencijai nebuvo gauta. Pranešimo apie koncentraciją nagrinėjimo terminas pratęstas Konkurencijos tarybos 2022 m. kovo 8 d. nutarimu Nr. 1S-48 (2022) Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 11 straipsnio 2 dalyje numatytam laikotarpiui.

(3) Konkurencijos taryba, nagrinėdama Pranešimą apie koncentraciją, be kita ko, apklausė ir rinko informaciją iš koncentracijos dalyvių konkurentų elektroninio dienyno, skaitmeninio mokomojo turinio ir popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkose, atitinkamų paslaugų pirkėjų (mokyklų), Lietuvos Respublikos švietimo, mokslo ir sporto ministerijos, Nacionalinės švietimo agentūros, Viešųjų pirkimų tarnybos.

(4) Koncentracijos nagrinėjimo metu nustatytos aplinkybės ir padarytos išvados buvo išdėstytos Konkurencijos tarybos Susijungimų priežiūros grupės (toliau – Grupė) 2022 m. birželio 29 d. koncentracijos UAB „Snowball.xyz“ netiesiogiai per įsteigtą kontroliuojamą bendrovę įsigyjant 100 proc. uždarnosios akcinės bendrovės „Šviesa“, UAB „Edukacinio turinio sprendimai“, UAB „Mokomasis turinys“ ir 70 proc. UAB „Ateities pamoka“ akcijų (kartu su turimomis akcijomis

– 100 proc. akcijų) ir įgyjant vienvaldę pastarųjų bendrovių kontrolę nagrinėjimo išvadose¹ (toliau – Koncentracijos nagrinėjimo išvados). Įvertinus koncentracijos nagrinėjimo metu nustatytas aplinkybes, buvo padaryta išvada, kad dėl koncentracijos bus sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis ir itin apribota konkurencija elektroninio dienyno paslaugų teikimo ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikimo Lietuvos Respublikoje rinkose. Koncentracijos nagrinėjimo išvadose pateiktas vertinimas, kad po sandorio įgyvendinimo koncentracijos dalyviai turės galimybes ir paskatas pasinaudojant techninio ir pardavimų susiejimo praktikomis riboti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų plėtros galimybes ir išstumti juos iš rinkos. Dėl koncentracijos taip pat bus apribotos ir naujų konkurentų įėjimo į rinką galimybės, nes, siekiant efektyviai konkuruoti su koncentracijos dalyviais, jiems iš karto reikės įeiti į abi jau šiuo metu labai koncentruotas rinkas. Tai, savo ruožtu, turės neigiamą įtaką mokyklų veiklai, nes, reikšmingai apribojus konkurentų galimybes konkuruoti ir išstumus juos iš rinkos, leis koncentracijos dalyviams kelti atitinkamų paslaugų kainas ar kitaip pabloginti tiekimo kokybę ar sąlygas, nesusiduriant su efektyviu konkurenciniu spaudimu. Atsižvelgiant į tai, Koncentracijos nagrinėjimo išvadose pateiktas siūlymas Konkurencijos tarybai atsisakyti duoti leidimą vykdyti koncentraciją.

(5) Koncentracijos nagrinėjimo išvados ir koncentracijos nagrinėjimo medžiaga² Pranešimą apie koncentraciją pateikusiam ūkio subjektui buvo išsiųstos 2022 m. birželio 29 d. Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai buvo informuoti apie galimybę pateikti paaiškinimus dėl Koncentracijos nagrinėjimo išvadų tiek raštu, tiek Konkurencijos tarybos posėdžio metu žodžiu.

(6) Gavus koncentracijos dalyvių sutikimą, Pranešimo apie koncentraciją nagrinėjimo terminas buvo pratęstas 2022 m. liepos 4 d. Konkurencijos tarybos nutarimu Nr. 1S-80 (2022) Konkurencijos įstatymo 11 straipsnio 7 dalies pagrindu.

(7) UAB „Snowball.xyz“ 2022 m. liepos 8 d. pateikė rašytinius paaiškinimus dėl Koncentracijos nagrinėjimo išvadų³ (toliau – Paaiškinimai). Paaiškinimuose UAB „Snowball.xyz“ nurodė, kad Grupės nuogaštavimai dėl galimo koncentracijos poveikio nemaža dalimi yra grindžiami hipotetinėmis prielaidomis. UAB „Snowball.xyz“ nesutikimo su Koncentracijos nagrinėjimo išvadomis argumentai bei jų vertinimas pateikti tolesnėse atitinkamose šio nutarimo dalyse.

(8) UAB „Snowball.xyz“ Paaiškinimuose pažymėjo, kad yra pasiruošusi pašalinti bet kokias Konkurencijos tarybos abejones prisiimdama atitinkamus įsipareigojimus. Šiuo tikslu įsipareigojimų projektas buvo pateiktas kartu su 2022 m. sausio 20 d. pateiktu Pranešimu apie koncentraciją, o gavus Grupės komentarus bei pastabas, buvo derinti įsipareigojimų projekto papildymai.

(9) Gavus koncentracijos dalyvių prašymą, Pranešimo apie koncentraciją nagrinėjimo terminas buvo pratęstas 2022 m. rugpjūčio 9 d. Konkurencijos tarybos nutarimu Nr. 1S-91 (2022) Konkurencijos įstatymo 11 straipsnio 4 dalies pagrindu.

(10) 2022 m. rugpjūčio 30 d. UAB „Snowball.xyz“ pateikė siūlomus įsipareigojimus (toliau – Įsipareigojimai), kuriuos Konkurencijos taryba paskelbė viešai konsultacijai, pakviesdama visus suinteresuotus asmenis pateikti dėl jų argumentuotas nuomones.

(11) 2022 m. rugsėjo 8 d. UAB „Snowball.xyz“ pateikė galutinę Įsipareigojimų redakciją.

1. Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai ir jų vykdoma ūkinė veikla

(12) Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas UAB „Snowball.xyz“ yra kontroliuojančioji bendrovė, vykdanči investicinę veiklą. Su UAB „Snowball.xyz“ susijusi UAB „Tavo mokykla“ vykdo elektroninio dienyno paslaugų teikimo veiklą, t. y. valdo TAMO elektroninį dienyną.

(13) Ūkio subjektai, kurių kontrolė įgyjama – UAB „Šviesa“, UAB „Edukacinio turinio sprendimai“, UAB „Mokomasis turinys“ ir UAB „Ateities pamoka“ – vykdo su švietimu susijusių prekių ir paslaugų gamybą, kuri apima popierinį ir skaitmeninį mokomąjį turinį: vadovėlių, žodynų,

¹ Bylos 16 K tomas, 1-44 lapai.

² Išskyrus tarnybinio naudojimo dokumentus ir kitų ūkio subjektų komercines bei profesines paslaptis sudarančią informaciją.

³ Bylos 18 NK tomas, 1-3 lapai.

žinytų ir kitos mokomosios literatūros leidybą, kito edukacinio turinio kūrimą, edukacijos leidinių mokiniams ir mokykloms kūrimą ir pardavimą, skaitmeninių mokomojo turinio paslaugų mokiniams ir mokykloms kūrimą, valdymą ir pardavimą.

(14) Konkrečiai, UAB „Šviesa“ vykdo įvairaus popierinio edukacinio turinio leidybos veiklą (popierinių vadovėlių, pratybų ir kitos mokomosios literatūros). Pažymėtina, kad 2018–2021 m. laikotarpiu UAB „Šviesa“ taip pat teikė elektroninio dienyno „EDUKA dienynas“ paslaugas. Sprendimas nutraukti „EDUKA dienynas“ veiklą buvo priimtas 2020 m. rugsėjo 23 d., tačiau paslaugos buvo teiktos bent iki 2021 m. rugsėjo 1 d.⁴ siekiant išlaikyti gerus santykius su mokyklomis, kurios yra kitų UAB „Šviesa“ produktų pirkėjos. UAB „Edukacinio turinio sprendimai“ vykdo popierinių švietimo leidinių didmeninės prekybos veiklą. UAB „Mokomasis turinys“ vykdo popierinio edukacinio turinio leidybos veiklą⁵.

(15) UAB „Ateities pamoka“ vykdo skaitmeninio mokomojo turinio kūrimo ir pardavimo veiklą, t. y. teikia prieigą prie skaitmeninio mokomojo turinio priemonių „EDUKA klasė“, EMA ir Egzaminatorius.lt, kuriuose mokiniams bei mokytojams yra pateikiamos skaitmeninės užduotys, skaitmeniniai vadovėliai, testai ir pan. Platformoje „EDUKA klasė“ siūloma prieiga prie įvairių mokomųjų dalykų ir klasių skaitmeninių vadovėlių ir užduočių, kuriuos kuria tiek UAB „Ateities pamoka“, tiek kiti skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas teikiantys ūkio subjektai. Platformoje EMA siūloma įsigyti skaitmenines užduotis ir skaitmeninius vadovėlius konkrečioms dalykams ir klasėms, tačiau yra siūlomas siauresnis produktų asortimentas nei „EDUKA klasėje“. Egzaminatorius.lt platformoje yra pateikiamos brandos egzaminams ruoštis skirtos skaitmeninės užduotys. Pranešime nurodyta, kad šiuo metu UAB „Ateities pamoka“ kelių produktų palaikymą vertina kaip nepasiteisinsusi/neefektyvų sprendimą ir ilgainiui planuoja atsisakyti mažiau sėkmingų produktų (Egzaminatorius.lt ir EMA) bei palikti tik vieną techninį sprendimą, kuriame būtų galima rasti visą mokomąją medžiagą.

(16) Taigi, koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai vykdo kitais ryšiais susijusias veiklas. Toliau šiame nutarime detaliau pasisakoma tik dėl tų veiklų, kuriuose, įgyvendinus koncentraciją, galėtų būti sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apribota konkurencija.

Konkurencijos taryba k o n s t a t u o j a:

(17) Vadovaudamasi Konkurencijos įstatymo 12 straipsnio 1 dalies 3 punktu, Konkurencijos taryba atsisako duoti leidimą vykdyti koncentraciją, jeigu nustato, kad dėl koncentracijos bus sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apribota konkurencija atitinkamoje rinkoje.

(18) Vadovaujantis Konkurencijos įstatymo 12 straipsnio 1 dalies 2 punktu, Konkurencijos taryba gali duoti leidimą vykdyti koncentraciją pagal koncentracijos dalyviams nustatytas koncentracijos vykdymo sąlygas ir įpareigojimus, reikalingus tam, kad nebūtų sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apribota konkurencija atitinkamose rinkoje.

(19) Kadangi Konkurencijos įstatymu yra siekiama Lietuvos Respublikos ir Europos Sąjungos konkurencijos santykius reglamentuojančios teisės suderinimo (Konkurencijos įstatymo 1 straipsnio 3 dalis), vertinant Koncentraciją taip pat atsižvelgiama į Europos Sąjungos institucijų praktiką taikant savo tikslais analogiškas teisės normas.

2. Atitinkamų rinkų apibrėžimai

(20) Vadovaujantis Konkurencijos įstatymo 3 straipsnio 1 dalimi, atitinkama rinka – tai tam tikros prekės rinka tam tikroje geografinėje teritorijoje. Vadovaujantis Konkurencijos įstatymo 3 straipsnio 3 ir 16 dalimis, prekės rinka suprantama kaip visuma prekių, kurios pirkėjų požiūriu yra tinkamas pakaitalas viena kitai pagal jų savybes, naudojimą ir kainas, o geografinė rinka – kaip

⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 15 klausimas, Kauno Valdorfo mokykla (bylos 9 NK tomas, 72 lapas).

⁵ Perkelta keletas edukacinio turinio UAB „Šviesa“ leidinių iš Alma Littera leidyklos, kurių teisės istoriškai buvo priskiriamos Alma Littera leidyklai.

teritorija, kurioje visi ūkio subjektai susiduria su iš esmės panašiomis konkurencijos sąlygomis tam tikroje prekės rinkoje ir kuri, atsižvelgiant į tai, gali būti atskiriama lyginant su greta esančiomis teritorijomis. Atsižvelgiant į tai, pirmiausia apibrėžiama prekės, o vėliau – geografinė rinka. Atitinkama rinka yra apibrėžiama vadovaujantis Paaškinimais dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo, kurie yra patvirtinti Konkurencijos tarybos 2019 m. gruodžio 3 d. nutarimu Nr. 1S-150 (2019) „Dėl Paaškinimų dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo patvirtinimo“.

2.1. Elektroninio dienyno paslaugų teikimo veikla

2.1.1. Prekės rinka

(21) Vadovaujantis Nuosekliojo mokymosi pagal bendrojo ugdymo programas tvarkos aprašo, patvirtinto Lietuvos Respublikos švietimo, mokslo ir sporto ministro 2005 m. balandžio 5 d. įsakymu Nr. ISAK-556 „Dėl Nuosekliojo mokymosi pagal bendrojo ugdymo programas tvarkos aprašo patvirtinimo“, 29 punktu, mokyklos mokinių mokymosi pasiekimų vertinimo ir kitą informaciją tvarko dienynuose, kurie sudaromi elektroninių dienynų duomenų pagrindu.

(22) Su UAB „Snowball.xyz“ susijusi UAB „Tavo mokykla“ vykdo elektroninio dienyno paslaugų teikimo veiklą, t. y. valdo TAMO elektroninį dienyną. Kaip nurodyta Pranešime, elektroninis dienynas atlieka tokias pagrindines funkcijas:

- (i) pamokų planavimo ir darbo apskaitos;
- (ii) mokinių vertinimų, pažangumo ir lankomumo apskaitos;
- (iii) komunikacijos;
- (iv) ataskaitų ir archyvavimo.

(23) Kartu su TAMO elektroniniu dienynu papildomai yra teikiamos TAMO bibliotekos, TAMO valgyklos ir kitos funkcijos. TAMO biblioteka leidžia matyti, kokias knygas yra pasiėmę mokiniai, TAMO valgykla leidžia matyti valgykloje perkamas prekes. Be to, mokinių tėvai gali įsigyti papildomą paslaugų paketą TAMO IŠMANIEMS, kuris suteikia prieigą prie programėlės visai šeimai ir siūlo tokias funkcijas, kaip: i) mokinio kalendorius, pažymiai ir skaičiuoklė (programėlėje); ii) integruotas analitikos įrankis (dalykų įvertinimai, vidurkis ir jo palyginimas su klasės bei mokyklos vidurkiu, pusmečių ir kiekvieno mėnesio suvestinės atskirai ir kt.); iii) dienynas be reklamos; iv) pamokos kortelė (visa aktuali pamokos informacija vienoje vietoje) (programėlėje).

(24) Pranešimą pateikęs ūkio subjekto vertinimu, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais turėtų būti išskirta elektroninio dienyno paslaugų prekės rinka.

(25) Pranešime nurodyta, kad tiek iš paklausos, tiek iš pasiūlos perspektyvos, elektroninis dienynas nėra pakeičiamas kitais produktais.

(26) Kaip nurodyta Pranešime, Švietimo, mokslo ir sporto ministerijos reglamentavimas sukuria pareigą mokykloms įsigyti elektroninių dienynų paslaugas bei naudotis būtent šiais produktais⁶. Tai atsispindi ir švietimo įstaigų pirkimo sąlygose, kuriose yra nurodoma, kad planuojama įsigyti būtent elektroninio dienyno paslaugas. Atsižvelgiant į tai, galima daryti išvadą, kad elektroninis dienynas mokykloms negali būti pakeičiamas kitais produktais.

(27) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas pažymėjo, kad elektroninio dienyno paslaugos neturėtų būti skirstomos pagal skirtingus ugdymo lygius (pradinis, pagrindinis, profesinis), kadangi elektroninio dienyno funkcijos bei veikimas skirtingiems ugdymo lygiams skiriasi tik vertinimų sistemų parinkimu, todėl nėra sunku perprogramuoti vieno ugdymo lygio dienyną kitam lygiui. Pranešime nurodyta, kad TAMO dienynas ir konkurentai teikia elektroninio dienyno paslaugas visiems ugdymo lygiams.

(28) Pranešime pažymėta, jog didžioji dalis TAMO elektroninio dienyno klientų yra mokyklos arba profesinės mokyklos, o darželiai yra aptarnaujami tik vienetinais atvejais, nes jiems

⁶ 2022 m. gegužės 10 d. Lietuvos Respublikos švietimo, mokslo ir sporto ministro įsakymas Nr. V-750 dėl Švietimo ir mokslo ministro 2008-07-04 įsakymo Nr. ISAK-2008 „Dėl Dienynų sudarymo elektroninio dienyno duomenų pagrindu tvarkos aprašo patvirtinimo“ pakeitimo, 2 punktas.

yra reikalingi kitokie funkcionalumai (pavyzdžiui, nereikalingi pažymiai). Atitinkamai, Pranešimą pateikusių ūkio subjekto teigimu, elektroninio dienyno paslaugos švietimo įstaigoms (išskyrus darželiams) turėtų būti išskiriamos į atskirą prekę rinką.

(29) Pagrindinis TAMO elektroninio dienyno konkurentas UAB „Nacionalinis švietimo centras“, valdantis elektroninį dienyną „Mano dienynas“, Konkurencijos tarybai nurodė, kad nors teikia elektroninio dienyno paslaugas visiems ugdymo lygiams, didžioji dalis pardavimų yra [KOMERCINĖ PASLAPTIS], [KOMERCINĖ PASLAPTIS]⁷. Pagrindinis elektroninio dienyno paslaugas darželiams ir priešmokyklinėms-ikimokyklinėms bendrojo lavinimo mokyklų grupėms teikiantis ūkio subjektas UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“, valdantis elektroninį dienyną „Mūsų darželis“, nurodė, kad darželiams yra reikalingi visiškai kiti funkcionalumai nei kitiems ugdymo lygiams. Pavyzdžiui, skiriasi [KOMERCINĖ PASLAPTIS]⁸. Atsižvelgiant į tai, toliau nagrinėjamos elektroninio dienyno paslaugų švietimo įstaigoms paslaugos, neapimančios elektroninio dienyno paslaugų teikimo darželiams.

(30) Pažymėtina, kad elektroninio dienyno paslaugos taip pat gali būti teikiamos meno, muzikos mokykloms ir kitoms neformaliojo ugdymo įstaigoms. UAB „Baifoteka“, valdanti elektroninį dienyną „Veritus“, Konkurencijos tarybai nurodė, kad didžiąją dalį paslaugų teikia [KOMERCINĖ PASLAPTIS]⁹. UAB „Baifoteka“ pažymėjo, kad jų klientai – reiklios, siekiančios geresnės administravimo kokybės įstaigos, ir nurodė, kad siūlo funkcijas, kurios nėra būtina reikalingos kiekvienai mokyklai, t. y. teikia sisteminę aplinką, kurioje kiekviena mokykla gali sukurti sau reikalingą administravimo modelį, taisykles, informacinius objektus, parametrus ir visą informacinį turinį¹⁰. Tuo tarpu kiti rinkoje veikiantys elektroninio dienyno paslaugų teikėjai meno, muzikos mokykloms ir kitoms neformaliojo ugdymo įstaigoms parduoda tik nedidelę dalį paslaugų. Pavyzdžiui, TAMO dienyno pardavimai meno, muzikos mokykloms ir kitoms neformaliojo ugdymo įstaigoms 2021 m. vertinant pagal pardavimų apimtį sudarė apie [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc. visų elektroninio dienyno pardavimų, „Mano dienynas“ atveju – apie [KOMERCINĖ PASLAPTIS], o „Mūsų darželis“ – tokių paslaugų apskritai nepardavė.

(31) Nepaisant pardavimų pasiskirstymo ir skirtingos ūkio subjektų padėties parduodant elektroninį dienyną skirtingoms klientų grupėms, kuriais remiantis būtų galima svarstyti šių paslaugų atskyrimą, pažymėtina, kad šios koncentracijos kontekste nenustatyta, kad meno, muzikos mokykloms ir kitoms neformaliojo ugdymo įstaigoms skirti elektroninio dienyno funkcionalumai skirtusi taip, kaip darželių atveju. Be to, [KOMERCINĖ PASLAPTIS], visi kiti dienynai yra pritaikyti ir gali teikti paslaugas tiek bendrojo lavinimo, tiek meno, muzikos mokykloms ir kitoms neformaliojo ugdymo įstaigoms. Atsižvelgiant į šias aplinkybes bei tai, kad nepriklausomai nuo to, ar elektroninio dienyno paslaugos meno, muzikos mokykloms ir kitoms neformaliojo ugdymo įstaigoms būtų įtraukiamos į prekę rinkos apibrėžimą ar ne, tai nekeistų koncentracijos vertinimo, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais elektroninio dienyno paslaugos šioms įstaigoms bus vertinamos kartu su elektroninio dienyno paslaugomis kitoms švietimo įstaigoms.

(32) Kaip nurodyta aukščiau, kartu su elektroninio dienyno paslauga TAMO teikia TAMO bibliotekos, TAMO valgyklos ir kitas funkcijas. Be to, mokinių tėvai gali įsigyti papildomą paslaugų paketą TAMO IŠMANIEMS. Pranešimą pateikusių ūkio subjekto vertinimu, papildomos elektroninio dienyno funkcijos neturėtų būti atskiriamos nuo elektroninio dienyno paslaugų teikimo rinkos.

(33) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas pažymėjo, jog ūkio subjektai negali įsigyti TAMO bibliotekos, TAMO valgyklos paslaugų atskirai nuo elektroninio dienyno. Pranešime taip pat nurodyta, kad elektroninio dienyno paslaugas teikiantys ūkio subjektai teikia tokias pačias

⁷ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 3 ir 6 klausimai (bylos 10 K tomas, 31-32 lapai, bylos 9 NK tomas 33-34 lapai).

⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 27 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-514, 4 klausimas (bylos 10 K tomas, 170 lapas, bylos 9 NK tomas, 148 lapas).

⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 6 klausimas (bylos 10 K tomas, 14 lapas, bylos 8 NK tomas 18 lapas).

¹⁰ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 27 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-515, 1 klausimas (bylos 10 K tomas, 177 lapas, bylos 9 NK tomas, 154 lapas).

papildomas paslaugas. Pavyzdžiui, pagrindinis TAMO konkurentas „Mano dienynas“ (UAB „Nacionalinis švietimo centras“) taip pat kartu su elektroniniu dienynu siūlo maitinimo, bibliotekos ir kitas paslaugas. UAB „Nacionalinis švietimo centras“ Konkurencijos tarybai nurodė, kad „*Visi dienynai, esantys rinkoje, turi labai panašias funkcijas*“¹¹. Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais papildomos elektroninio dienyno paslaugos nėra vertinamos atskirai nuo pagrindinių elektroninio dienyno paslaugų. Pažymėtina, kad skaidyti elektroninio dienyno paslaugų priklausomai nuo pirkėjų tipo, t. y. išskirti tėvams parduodamus paslaugų paketus į atskirą rinką, taip pat nėra pagrindo, kadangi mokyklos renkasi dienyną, o tėvai neturi pasirinkimo kieno papildomomis paslaugomis naudotis. Vienintelis pasirinkimas yra tai, ar tokiais paslaugomis bus apskritai norima naudotis.

(34) Remiantis tuo, kas išdėstyta, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais yra apibrėžiama elektroninio dienyno paslaugų teikimo švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) prekės rinka (toliau – elektroninio dienyno paslaugos).

2.1.2. Geografinė rinka

(35) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, elektroninio dienyno paslaugų geografinė rinka turėtų būti apibrėžta kaip Lietuva.

(36) Pranešime nurodyta, kad elektroninio dienyno paslaugas teikiantys ūkio subjektai veikia visoje Lietuvoje, t. y. dalyvauja viešuosiuose pirkimuose įvairiuose regionuose bei gali pasiūlyti savo paslaugas visoms Lietuvoje įsisteigusioms mokykloms. Be to, Pranešimą pateikęs ūkio subjektas pažymėjo, kad Lietuvoje veikiančių elektroninio dienyno tiekėjų kainodara yra nacionalinė ir skirtumų tarp skirtingų regionų nėra.

(37) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas nurodė, kad elektroninio dienyno paslaugas įprastai parduoda tik Lietuvoje įsisteigę tiekėjai. Nors užsienio tiekėjai teoriškai galėtų teikti elektroninio dienyno paslaugas Lietuvoje, nes techniniai sprendimai reikšmingai nesiskiria, iš esmės tai nėra daroma, išskyrus tam tikrus atvejus (pavyzdžiui, Erudito licėjus naudoja *Manage Bac*, Vilniaus tarptautinis prancūzų licėjus – *LIVREVAL* elektroninius dienynus).

(38) Pranešime taip pat nurodyta, kad teikiant elektroninio dienyno paslaugas yra būtinas nuolatinis klientų aptarnavimo skyrius, kadangi mokyklos administracijai, mokytojams, tėvams, moksleiviams kyla įvairių klausimų, į kuriuos būtina atsakyti kaip įmanoma greičiau, todėl reikia personalo, galinčio konsultuoti lietuviškai.

(39) Visi Konkurencijos tarybos nagrinėjimo metu apklausti elektroninio dienyno tiekėjai nurodė, kad gali teikti elektroninio dienyno paslaugas visoje Lietuvos teritorijoje, o kainodaros skirtumų priklausomai nuo regionų nėra¹². Nors elektroninio dienyno tiekėjai nurodė, kad užsienyje veikiantiems elektroninio dienyno tiekėjams neegzistuoja kliūčių siūlyti atitinkamas paslaugas Lietuvos teritorijoje arba tokios kliūtys yra nežinomos¹³, Konkurencijos tarybos turima informacija rodo, kad, išskyrus tam tikrus pavienius atvejus, faktiškai Lietuvoje veikia ir konkuruoja tik Lietuvoje veikiantys ir lietuvių kalba paslaugas teikiantys elektroninio dienyno tiekėjai.

(40) Šios situacijos nepakeitė ir UAB „Tavo mokykla“ [KOMERCINĖ PASLAPTIS]¹⁴, [KOMERCINĖ PASLAPTIS]. Atsižvelgiant į tai, kad elektroninio dienyno pirkėjai, reaguodami į [KOMERCINĖ PASLAPTIS], nepradėjo pirkti elektroninio dienyno paslaugų iš kitose teritorijose esančių tiekėjų, o tokie tiekėjai nepradėjo teikti atitinkamų paslaugų Lietuvoje, nėra pagrindo praplėsti geografinės rinkos apibrėžimo.

¹¹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 4 klausimas (bylos 10 K tomas, 46 lapas, bylos 8 NK tomas, 33 lapas).

¹² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 8-9 klausimai (bylos 10 K tomas, 32 lapas, bylos 8 NK tomas, 34 lapas; bylos 10 K tomas, 14 lapas, bylos 8 NK tomas, 18 lapas; bylos 10 K tomas, 21 lapas, bylos 8 NK tomas, 24 lapas).

¹³ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 29 klausimas (bylos 10 K tomas, 54 lapas, bylos 8 NK tomas, 41 lapas; bylos 10 K tomas, 15 lapas, bylos 8 NK tomas, 18 lapas; bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK tomas, 25 lapas).

¹⁴ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. E14, 5 lapas (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

(41) Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais elektroninio dienyno paslaugų teikimo švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) geografinė rinka apibrėžiama kaip nacionalinė, t. y. apimanti Lietuvos Respublikos teritoriją.

2.2. Skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikimo ir popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo veiklos

(42) Pranešime nurodyta, kad koncentracijos dalyviai parduoda dviejų tipų mokomąjį turinį, t. y. popierinį mokomąjį turinį, apimantį popierinių vadovėlių, pratybų ir kitos mokomosios literatūros leidybą ir pardavimą, ir skaitmeninį mokomąjį turinį, kuris susideda iš kelių skirtingų produktų/paslaugų – skaitmeninių užduočių ir skaitmeninių vadovėlių (skaitmeniniai vadovėliai yra skirstomi į skaitmenizuotus ir tikrus skaitmeninius vadovėlius).

(43) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, skaitmeninis mokomasis turinys nėra pakeičiamas popieriniu mokomuoju turiniu. Nors teigiama, kad skaitmeninės užduotys iš esmės yra tos pačios popierinės užduotys, tačiau jų interaktyvumas, galimybė jas patikrinti automatiškai išskiria jas nuo įprastų popierinių užduočių, t. y. pateikiami įvairūs klausimai, uždaviniai, kurių atsakymus reikia įrašyti nurodytoje erdvėje. Skaitmenizuoti vadovėliai (didžioji dalis vadovėlių) yra nuskenuoti popieriniai vadovėliai ir neturi papildomų funkcionalumų, o skaitmeniniai vadovėliai (kurių kol kas yra tik keletas) yra papildyti įvairiais funkcionalumais, pavyzdžiui, integruota vaizdine medžiaga.

(44) Pranešime teigiama, kad popierinis ir skaitmeninis mokomasis turinys yra naudojami kaip vienas kitą papildantys produktai, o ne kaip pakaitalai. Remiantis koncentracijos dalyvių pateiktais TAMO dienyno vykdytos mokytojų apklausos duomenimis¹⁵, [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc. apklaustųjų nurodė, kad mokymo procese geriausia derinti tiek skaitmenines, tiek popierines mokymosi priemones. Be to, didžioji dalis mokyklų nurodė, kad pamokose naudoja tiek skaitmenines, tiek popierines užduotis bei vadovėlius.

(45) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas taip pat pažymėjo, kad skiriasi popierinių vadovėlių, pratybų ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų kainos bei šių prekių/paslaugų naudojimas. Popieriniai vadovėliai įprastai įsigijami ilgesniam laikotarpiui (apie 10 metų), tuo tarpu skaitmeninės mokymosi priemonės yra perkamos kasmet. Kainos prasme, skaitmeninių mokymosi priemonių kaina vieniems metams gali būti prilyginama vienam vadovėliui, kuris gali būti naudojamas daugelį metų.

(46) Kaip nurodyta Pranešime, skiriasi ir popierinių vadovėlių, užduočių ir skaitmeninių užduočių savybės (interaktyvumas). Šią savybę geriausiai atspindi skaitmeninių užduočių palyginimas su popierinėmis užduotimis, kadangi popierinių vadovėlių skaitmenizavimas dar tik prasideda (skaitmenizuoti tik keli vadovėliai). Pavyzdžiui, popierines užduotis mokytojai turi tikrinti patys, tuo tarpu skaitmeninių užduočių atsakymai bei rezultatai yra matomi iš karto. Be to, skaitmeninis mokomasis turinys gali būti naudojamas skirtinguose įrenginiuose, galima parinkti mokinio pasiekimų lygį, atliekamas automatizuotas vertinimas, galima stebėti analitiką apie mokinio mokymosi lygį vos tik yra atliekamos užduotys.

(47) Atsižvelgiant į skirtingas skaitmeninio ir popierinio mokomojo turinio produktų savybes, panaudojimą ir kainas, šioje koncentracijoje skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo paslaugos analizuojamos atskirai nuo popierinio mokomojo turinio paslaugų.

2.2.1. Skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikimo veikla

2.2.1.1. Prekės rinka

2.2.1.1.1. Dėl skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų

¹⁵ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. E16 (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

(48) Remiantis Konkurencijos tarybos surinktais duomenimis, skaitmeninius vadovėlius iš esmės kuria leidyklos, kadangi jie yra rengiami popierinių vadovėlių pagrindu. Skaitmenines užduotis gali kurti ir kiti skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas teikiantys ūkio subjektai¹⁶.

(49) Pažymėtina, kad mokyklos už valstybės skiriamas lėšas gali įsigyti tik tas skaitmenines mokymosi priemones, kurios atitinka Švietimo, mokslo ir sporto ministro 2020 m. spalio 9 d. įsakyme Nr. 1532 „Dėl reikalavimų skaitmeniniams mokymo(si) ištekliams, priemonėms, informacinių ir komunikacinių technologijų įrangai įsigyti ir mokytojų skaitmeninio raštingumo kompetencijai tobulinti patvirtinimo“ nustatytus reikalavimus. Pavyzdžiui, skaitmeninių mokymosi priemonių turinys turi būti parengtas lietuvių kalba, išskyrus užsienio kalbų mokymuisi ir tautinių mažumų mokyklose besimokantiems mokiniams skirtas priemones. Konkurencijos tarybos apklaustos mokyklos nurodė, kad kelia įvairius reikalavimus skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjams, pavyzdžiui, skaitmeninis mokomasis turinys turi atitikti Lietuvoje patvirtintas bendrąsias ugdymo programas, jose numatytą temų nuoseklumą, turėti diferencijavimą, kontrolines/diagnostines užduotis, turi derėti su vadovėliais¹⁷. Atitinkamai, mokyklos nurodė, kad gauna labai ribotą skaičių pasiūlymų, atitinkančių jų keliamus reikalavimus, o faktiškai dažniausiai perkamos koncentracijos dalyvių siūlomos skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos¹⁸.

(50) Koncentracijos dalyviai kaip savo konkurentus skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikimo veikloje nurodė leidyklas uždarąją akcinę bendrovę „BALŲ LANKŲ“ LEIDYBA, bendrą Lietuvos-Rusijos-Olandijos įmonę uždarąją akcinę bendrovę „TEV“ (toliau – UAB „TEV“) ir pateikė nuorodą į Nacionalinės švietimo agentūros svetainę e.mokykla.lt¹⁹ ir airtable.com²⁰, kuriose galima rasti įvairių skaitmeninių mokymo priemonių sąrašą.

(51) Konkurencijos tarybai atsakymą pateikę skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjai nurodė, kad nekonkuruoja su Nacionalinės švietimo agentūros puslapyje nurodytomis skaitmeninėmis mokymosi priemonėmis arba konkuruoja su jomis labai maža apimtimi²¹. Pavyzdžiui, UAB „Biznio mašinų kompanija“ nurodė, kad šiame puslapyje „yra tiesiog skaitmeninių įrankių ir išteklių biblioteka su nuorodomis į fragmentišką turinį. Tai nėra pilnos ir/ar nuoseklios mokymo priemonės“²². Be to, Vilniaus Žvėryno gimnazija Konkurencijos tarybai nurodė, kad dalis šioje svetainėje siūlomų produktų yra ne lietuvių kalba, dalis neaktyvūs, o dalyje informacija tik pavienėmis temomis²³.

(52) Nacionalinės švietimo agentūros Konkurencijos tarybai pateikti duomenys²⁴ apie skaitmeninio mokomojo turinio priemonėms skirtų lėšų panaudojimą per 2020 m. IV ketvirtį (skirtas 10 Eur finansavimas mokiniui) rodo, kad didžiąją dalį (apie 74 proc.) skirtų lėšų mokyklos panaudojo įsigyti „EDUKA klasė“, EMA ir Egzaminatorius.lt platformoms (UAB „Ateities pamoka“), edukacinei aplinkai „MozaBook“²⁵ (apie 2,3 proc.) ir skaitmeninėms įtraukiojo ugdymo priemonėms (UAB „Biznio mašinų kompanija“) (apie 1,9 proc.). 2021 m. duomenimis (skirtas 30 Eur

¹⁶ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 3 ir 13 klausimai (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁷ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 2 klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 4 klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹⁹ Prieiga internete: <https://www.emokykla.lt/bendrasis/skaitmenines-mokymo-priemones/priemones>, žiūrėta 2022-07-08.

²⁰ Prieiga internete: <https://airtable.com/shrS0BLyrRhYcJAJE/tblx1iQF4qda9KYi7>, žiūrėta 2022-07-08.

²¹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 18d klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

²² Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 18 klausimas (bylos 10 K tomas, 102 lapas, 8 NK bylos, 89 lapas).

²³ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 14 klausimas (bylos 9 NK tomas, 60 lapas).

²⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. gegužės 6 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-542, Priedai Nr. 1-2 (bylos 11 NK tomas, 8-13 lapai).

²⁵ „MozaBook“ yra interaktyvi mokomoji pristatymų programinė įranga, skirta mokytojams, tačiau nesiūlo skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų. Prieiga internete: <https://www.mozaweb.com/lt/mozabook>, žiūrėta 2022-07-08.

finansavimas mokiniui), mokyklos daugiausia lėšų skyrė įsigyti „EDUKA klasė“ ir EMA platformoms (apie 89,4 proc.), skaitmeninėms įtraukiojo ugdymo priemonėms (UAB „Biznio mašinų kompanija“) (apie 1,1 proc.), edukacinei aplinkai „MozaBook“ (apie 1,1 proc.), epamokos.lt platformai (VŠĮ „Gyvenimo Universitetas LT“)²⁶ (apie 1 proc.).

(53) Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, bei tai, kad nepriklausomai nuo to, ar į prekės rinkos apibrėžimą būtų įtrauktos nemokamos ir fragmentišką turinį siūlančios skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos, tai nekeistų koncentracijos vertinimo, toliau analizuojamos pagrindinės mokyklų perkamos skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos, neįtraukiant nemokamų ir fragmentišką turinį siūlančių skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų. Vis dėlto, vertinimo dalyje naudojami ir Nacionalinės švietimo agentūros pateikti duomenys apie visoms skaitmeninio mokomojo turinio priemonėms išleistas lėšas.

2.2.1.1.2. Dėl skaitmeninio mokomojo turinio platinimo būdų

(54) Remiantis Konkurencijos tarybos surinktais duomenimis²⁷, skaitmeninio mokomojo turinio pardavimas yra vykdomas žemiau nurodytais būdais:

- (i) skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjai tiesiogiai parduoda galutiniams vartotojams savo kuriamus produktus (pavyzdžiui, UAB „Biznio mašinų kompanija“);
- (ii) skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjai parduoda savo kuriamus produktus per skaitmeninio mokomojo turinio platformas, tokias kaip „EDUKA klasė“, evadoveliai.lt (pavyzdžiui, K. Mickevičiaus leidykla „BRIEDIS“ (toliau – leidykla „BRIEDIS“), UAB „DIDAKTA“);
- (iii) skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjai parduoda savo kuriamus produktus abiem iš aukščiau nurodytų būdų (pavyzdžiui, UAB „TEV“, UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“, UAB „Ateities pamoka“).

(55) Atkreiptinas dėmesys, jog UAB „Ateities pamoka“ valdomos platformos „EDUKA klasė“ ir UAB „TEV“ valdomos platformos evadoveliai.lt veikimo modelis ir siūlomas asortimentas skiriasi. UAB „Ateities pamoka“ su skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjais yra sudariusi turinio talpinimo sutartis, pagal kurias jų turinys yra platinamas per „EDUKA klasė“ platformą, o vartotojai įsigyja bendrą skaitmeninio mokomojo turinio licenciją visam siūlomam prekių asortimentui. UAB „TEV“ siūlo tik techninį palaikymą, leidžiantį už tam tikrą atlygį kitoms leidykloms (leidyklai „BRIEDIS“ ir UAB „DIDAKTA“) parduoti jų skaitmeninį mokomąjį turinį per šią platformą, tačiau nėra įsigijusi skaitmeninio mokomojo turinio platinimo teisių, todėl vartotojai negali įsigyti licencijos, apimančios visų leidyklų skaitmeninį mokomąjį turinį²⁸.

(56) Nors platformos siūlo didesnę skaitmeninio mokomojo turinio įvairovę ir pasirinkimą nei individualūs skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų tiekėjai, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pardavimas per skaitmeninio mokomojo turinio platformas ir individualius skaitmeninio mokomojo turinio sprendimus vertinamas kartu, nes nepriklausomai nuo to, ar šios paslaugos būtų vertinamos kartu ar atskirai, koncentracijos vertinimas nesikeistų.

2.2.1.1.3. Dėl skirtingų skaitmeninio mokomojo turinio produktų

(57) Kaip jau minėta, skaitmeninis turinys susideda iš kelių skirtingų produktų/paslaugų – skaitmeninių užduočių ir skaitmeninių vadovėlių. Skaitmeniniai vadovėliai taip pat yra skirstomi į skaitmenizuotus ir tikrus skaitmeninius vadovėlius.

²⁶ Epamokos.lt platforma siūlo prieigą prie mokytojų sukurtų pamokų turinio, tačiau nesiūlo skaitmeninių vadovėlių. Prieiga internete: <https://epamokos.pedagogas.lt/>, žiūrėta 2022-07-08.

²⁷ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 7 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

²⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. gegužės 23 d. paklausimą, 1 klausimas (bylos 12 NK tomas, 5 lapas).

(58) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos neturėtų būti skaidomos į skaitmenines užduotis ir skaitmeninius vadovėlius (skaitmenizuotus ir tikruosius skaitmeninius) dėl savo paskirties ir naudojimo, t. y. kadangi skaitmeninis mokomasis turinys dažniausiai naudojamas kaip papildoma mokymosi priemonė, dėl kurio naudojimo nusprendžia mokytojai.

(59) Pranešime nurodyta, kad ūkio subjektai, kurių kontrolė įgyjama, siūlo tik bendrą skaitmeninio mokomojo turinio licenciją, kuri apima tiek skaitmeninius vadovėlius, tiek skaitmenines užduotis. Be to, Pranešime teigiama, jog popieriniai vadovėliai yra pagrindinis mokymosi šaltinis, todėl skaitmeniniai vadovėliai kaip papildomas turinys rinkoje neturėtų paklaustos ir yra parduodami kartu su skaitmeninėmis užduotimis. Koncentracijos dalyviai taip pat nurodė, kad skaitmeniniam mokomajam turiniui vertę suteikia jo apimtis (galimybė pasiūlyti kuo daugiau skaitmeninių vadovėlių ir užduočių), o tai rodo faktas, jog „EDUKA klasė“ yra populiariausias produktas rinkoje. Koncentracijos dalyviai taip pat pažymėjo, kad tikrieji skaitmeniniai vadovėliai dar tik pristatomi rinkoje, tačiau jie taip pat laikytini papildomu mokymosi šaltiniu.

(60) Pažymėtina, kad vertinant iš paklaustos perspektyvos, skaitmeniniai vadovėliai ir skaitmeninės užduotys nėra tarpusavyje pakeičiami, nes siūlomas skirtingo pobūdžio skaitmeninis mokomasis turinys. Vis dėlto, beveik visi Konkurencijos tarybos apklausti skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pirkėjai (mokyklos) nurodė, kad dažniausiai įsigijamos skaitmeninio mokomojo turinio licencijas, apimančios skaitmeninius vadovėlius ir užduotis.²⁹ Iš pasiūlos perspektyvos, trys iš penkių koncentracijos nagrinėjimo metu apklaustų skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas teikiančių ūkio subjektų nurodė, kad parduoda tiek skaitmeninius vadovėlius, tiek skaitmenines užduotis, o likę specializuojasi atskirų skaitmeninio mokomojo turinio produktų pardavime (leidykla „BRIEDIS“ parduoda tik skaitmeninius vadovėlius, UAB „Biznio mašinų kompanija“ – tik skaitmenines užduotis).³⁰ Vis dėlto, visi apklausti ūkio subjektai nurodė, kad persiorientavimas nuo vieno skaitmeninio mokomojo turinio tipo prie kito pareikalautų reikšmingų kaštų ir laiko sąnaudų.³¹ Atitinkamai, būtų galima svarstyti išskirti atskiras skaitmeninių vadovėlių ir skaitmeninių užduočių rinkas. Visgi, nepriklausomai nuo to, ar skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos būtų skaidomos į skaitmeninius vadovėlius ir skaitmenines užduotis, tai nekeistų nagrinėjamos koncentracijos vertinimo, todėl toliau šioje koncentracijoje visos skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos yra vertinamos kartu.

(61) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų skaidyti pagal klases ir mokomuosius dalykus nėra pagrindo.

(62) Pranešime nurodyta, jog aukščiau paminėti argumentai dėl to, kad skaitmeninis turinys laikomas papildomu, yra aktualūs ir vertinant skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų skaidymą pagal klases ir mokomąjį dalyką, t. y. mokyklos laiko tai papildoma mokinio priemone, todėl aktualu įsigyti kuo platesnį spektrą paslaugų. Pranešimą pateikęs ūkio subjektas taip pat pažymėjo, kad licencijos yra parduodamos neidentifikuojant kokias klases ar dalykus jos parduodamos. Be to, pirkimų sąlygose nėra nurodomas konkretaus produkto poreikis, t. y. siekiama įsigyti visas klases ir dalykus apimančią licenciją arba neidentifikuoti kokias klases ir dalykus perkamas produktas, kadangi atitinkamo skaitmeninio produkto poreikis nėra aiškus.

(63) Vertinant iš pirkėjų perspektyvos, skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos skirtingoms klasėms ir mokomiesiems dalykams turi atskirą paklausą. Vis dėlto, beveik visi Konkurencijos tarybos apklausti skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pirkėjai (mokyklos) nurodė, kad dažniausiai įsigijamos skaitmeninio mokomojo turinio licencijos, apimančios skirtingus mokomuosius dalykus ir klases.³² Iš pasiūlos perspektyvos, trys iš penkių Konkurencijos tarybos

²⁹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 1 klausimas (nurodė 12 iš 14 mokyklų) (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

³⁰ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 3 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

³¹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 4 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

³² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 1 klausimas (nurodė 12 iš 14 mokyklų) (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

apklaustų skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų³³ nurodė, jog specializuojasi tam tikrų mokomųjų dalykų skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikime, o UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ ir leidykla „BRIEDIS“ parduoda įvairiems dalykams ir klasėms skirtus skaitmeninio mokomojo turinio produktus.³⁴ Be to, visi apklausti ūkio subjektai nurodė, kad persiorientavimas prie kitiems mokomiesiems dalykams ar klasėms skirtu turinio teikimo pareikalautų reikšmingų kaštų ir laiko sąnaudų.³⁵ Atitinkamai, būtų galima svarstyti išskirti atskiras skaitmeninio mokomojo turinio rinkas, priklausomai nuo mokomojo dalyko ar klasės. Visgi, nepriklausomai nuo to, ar skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos būtų skaidomos pagal mokomuosius dalykus ar klases, tai nekeistų nagrinėjamos koncentracijos vertinimo, todėl šiose koncentracijos nagrinėjimo tikslais visų analizuojamų tiekėjų teikiamos skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos yra vertinamos kartu.

2.2.1.1.4. Pirkėjų grupės

(64) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto nuomone, skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos neturėtų būti skirstomos pagal pirkėjų grupes.

(65) Pranešime nurodyta, jog skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas gali įsigyti trys grupės subjektų – mokyklos, savivaldybės ir mokiniai (mokinių tėvai). Vis dėlto, skaitmeninio mokomojo turinio pirkėjai iš esmės yra mokyklos, kurios įsigyja absoliučią daugumą paslaugų. Anksčiau šias paslaugas taip pat kartais įsigydavo savivaldybės, tačiau atsiradus galimybėms finansuoti skaitmeninį turinį mokyklos pačios pradėjo įsigyti tokį turinį savo reikmėms. Be to, mokiniai naudojami tomis sistemomis, kurias naudoja ir rekomenduoja mokytojas. Todėl tik išimtiniais atvejais skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos yra perkamos atskirai nuo mokyklos.

(66) Konkurencijos tarybos apklausti skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjai patvirtino, kad skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pobūdis nesiskiria priklausomai nuo klientų grupės.³⁶ Atsižvelgiant į tai, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais yra analizuojamos skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos visoms pirkėjų grupėms.

2.2.1.1.5. Išvada dėl prekės rinkos apibrėžimo

(67) Apibendrinant tai, kas išdėstyta, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais yra apibrėžiama skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo prekės rinka, neskaidant jos pagal skaitmeninio mokomojo turinio tipą, platinimo būdą, pirkėjų grupes ir mokomuosius dalykus ar klases.

2.2.1.2. Geografinė rinka

(68) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo paslaugų geografinė rinka turėtų būti apibrėžta kaip Lietuva.

(69) Pranešime nurodyta, jog skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo paslaugas teikiantys ūkio subjektai veikia visoje Lietuvoje, t. y. dalyvauja viešuosiuose pirkimuose įvairiuose regionuose bei gali pasiūlyti savo paslaugas visoms Lietuvoje įsisteigusioms mokykloms. Be to, skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo paslaugų kainodara yra nacionalinė ir skirtumų tarp skirtingų regionų nėra.

(70) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas taip pat pažymėjo, jog užsienio tiekėjai negalėtų pasiūlyti skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo paslaugų, kadangi siekiant sukurti tokį produktą

³³ UAB „TEV“, UAB „DIDAKTA“, UAB „Biznio mašinų kompanija“.

³⁴ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 3 klausimas, (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

³⁵ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 5 klausimas, (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

³⁶ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 12 klausimas, (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

reikėtų bendradarbiauti su Lietuvos leidyklomis, samdyti komandą, kuri sutiktų skaitmenizuoti dalį turinio, atnaujinti patį turinį, pritaikyti jį Lietuvos bendrojo ugdymo programoms.

(71) Visi koncentracijos nagrinėjimo metu apklausti skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjai nurodė, kad gali teikti skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas visoje Lietuvos teritorijoje, o kainodaros skirtumų priklausomai nuo regionų nėra.³⁷ Visi skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjai taip pat pažymėjo, kad egzistuoja kliūtys užsienyje veikiantiems skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjams siūlyti atitinkamas paslaugas Lietuvos Respublikoje, kadangi yra reikalinga turinio adaptacija prie lietuvių kalbos ir bendrojo ugdymo programų, be to, skaitmeninio mokomojo turinio rinka yra maža ir koncentruota.³⁸ Remiantis Nacionalinės švietimo agentūros pateiktais duomenimis, 2021 m. mokyklų užsienio tiekėjų skaitmeninėms mokymosi priemonėms išleistų lėšų suma sudarė tik apie 2,3 proc.³⁹

(72) Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo geografinė rinka apibrėžiama kaip nacionalinė, t. y. apimanti Lietuvos Respublikos teritoriją.

2.2.2. Popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo veikla

2.2.2.1. Prekės rinka

(73) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais popierinių vadovėlių leidybos ir pardavimo prekės rinka turėtų būti apibrėžta atskirai nuo popierinių pratybų ir papildomos mokomosios literatūros leidybos ir pardavimo rinkos, kadangi popieriniai vadovėliai skiriasi savo naudojimu, turiniui keliamais reikalavimais ir įsigijimo tvarka.

(74) Pranešime nurodyta, kad popieriniai vadovėliai yra skirti ilgam, daugkartiniam naudojimui (mokyklos juos naudoja 10-15 metų). Tuo tarpu kitos mokymuisi skirtos individualios priemonės yra skirtos vienam mokiniui, vieniems mokslo metams arba konkrečiai temai. Vertinant turiniui keliamus reikalavimus, Pranešime nurodyta, jog popieriniai vadovėliai turi atitikti bendrąsias ugdymo programas ir turi būti įvertinti Nacionalinės švietimo agentūros. Tuo tarpu papildomai mokymosi medžiagai nėra taikomi tokie griežti kokybės kontrolės reikalavimai.

(75) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas taip pat pažymėjo, jog skiriasi ūkio subjektai, kurie įsigyja popierinius vadovėlius ir kitas mokymuisi skirtas priemones. Vadovaujantis Lietuvos Respublikos švietimo įstatymo 70 straipsniu, vadovėlius įsigyja mokyklos, o individualias mokymosi priemones – tėvai. Koncentracijos dalyviai taip pat akcentavo, kad vertinant iš leidėjų perspektyvos, popierinių vadovėlių, pratybų bei kitos papildomos mokomosios literatūros pardavimas skiriasi, nes leidykla parduoda popierinius vadovėlius mokyklai, o popierinės pratybos ir kita papildoma mokomoji literatūra iš esmės parduodama knygynams.

(76) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, popieriniai vadovėliai neturėtų būti skaidomi į skirtingas prekių rinkas priklausomai nuo to, kokiems dalykams ar klasėms jie yra skirti.

(77) Pranešime pažymėta, jog nors iš paklausos perspektyvos popieriniai vadovėliai nėra tarpusavyje pakeičiami, egzistuoja šių produktų pakeičiamumas iš pasiūlos pusės. Europos Komisija savo praktikoje iš pasiūlos pusės egzistuojantį pakeičiamumą vertino kaip pagrindinę prielaidą, leidžiančią apibrėžti bendrą leidyklų vadovėlių pardavimo rinką. Europos Komisija *Lagardère/Natexis/VUP* sprendime pažymėjo, kad visi leidėjai veikia visuose mokymo lygiuose, o atliktas tyrimas neatskleidė kliūčių viename mokyklų lygmenyje veikiančiam leidėjui įeiti į kito mokyklų lygio rinkos segmentą⁴⁰.

³⁷ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 16-17 klausimai, (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

³⁸ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 42 klausimas, (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

³⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. gegužės 6 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-542, Priedas Nr. 1, (bylos 11 NK tomas, 11-13 lapai).

⁴⁰ 2004 m. sausio 7 d. Europos Komisijos sprendimas Nr. COMP/M.2978 *Lagardère/Natexis/VUP*, 253 paragrafas.

(78) Konkurencijos tarybos apklausti pagrindiniai UAB „Šviesa“ konkurentai⁴¹ nurodė, kad parduoda bent kelių mokomųjų dalykų vadovėlius, skirtus įvairioms klasėms⁴². Vis dėlto, visi apklausti ūkio subjektai nurodė, kad negalėtų greitai ir (ar) nepatiriant reikšmingų sąnaudų pereiti prie popierinio mokomojo turinio kitoms klasėms ar mokomiesiems dalykams leidybos ir pardavimo.⁴³ Pavyzdžiui, UAB „TEV“ nurodė, kad pradinių mokyklų segmente rinka yra perpildyta „Šviesos“, „Alma litteros“ ir „Baltų lankų“ leidiniais. Atsižvelgiant į tai, būtų galima svarstyti išskirti atskiras prekių rinkas, priklausomai nuo mokomojo dalyko ir klasių kategorijos.

(79) Visi Konkurencijos tarybos apklausti ūkio subjektai nurodė, kad popierinio mokomojo turinio pardavimai yra susiję, t. y. pirkėjai įprastai perka konkrečiam vadovėliui skirtas pratybas ir (ar) kitą mokomąjį turinį⁴⁴. Be to, atkreiptinas dėmesys, jog visi apklausti ūkio subjektai leidžia ir parduoda tiek vadovėlius, tiek pratybas, o išskyrus UAB „Ugda“ – ir kitą mokomąjį turinį. Nors į kito mokomojo turinio kategoriją taip pat patenka ir turinys, kuris nėra tiesiogiai susijęs su vadovėlio medžiaga (pavyzdžiui, žemėlapiai, žodynai), atsižvelgiant į tai, kad šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais yra aktualus popierinio mokomojo turinio susiejimas su elektroninio dienyno paslaugų teikimu, toliau analizuojama popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo veikla, neskirstant jos pagal atskiras popierinio mokomojo turinio leidinių kategorijas, mokomuosius dalykus ar klases. Pažymėtina, kad tikslus prekės rinkos apibrėžimas šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais nėra būtinas, nes nepriklausomai nuo to, ar pratybų ir kito mokomojo turinio pardavimai būtų įtraukiami ar ne, tai nekeistų koncentracijos vertinimo.

2.2.2.2. Geografinė rinka

(80) Pranešimą pateikusio ūkio subjekto vertinimu, popierinių vadovėlių ir pratybų leidybos ir pardavimo geografinė rinka turėtų būti apibrėžta kaip Lietuvos Respublika.

(81) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas nurodė, kad Lietuvoje popierinius vadovėlius ir pratybas leidžiantys ir parduodantys ūkio subjektai veikia visoje Lietuvoje, t. y. dalyvauja viešuosiuose pirkimuose įvairiuose regionuose bei gali pasiūlyti savo paslaugas visoms Lietuvoje įsisteigusioms mokykloms. Be to, Lietuvoje popierinius vadovėlius ir pratybas leidžiančių ir parduodančių ūkio subjektų kainodara yra nacionalinė ir skirtumų tarp skirtingų regionų nėra.

(82) Pranešime taip pat nurodyta, kad paprastai popierinius vadovėlius ir pratybas leidžiantys ir parduodantys ūkio subjektai yra įsisteigę Lietuvoje, o užsienio leidėjai iš esmės nesiuo popierinių vadovėlių ir pratybų Lietuvoje, nes tam reikėtų kalbą išmanančios komandos, kuri arba parengtų, arba pritaikytų Lietuvos rinkai skirtą turinį. Remiantis Švietimo, mokslo ir sporto ministro 2019 m. birželio 26 d. įsakymu „Dėl Bendrojo ugdymo dalykų vadovėlių ir mokymo priemonių atitikties teisės aktams įvertinimo ir aprūpinimo jais tvarkos aprašo patvirtinimo“, rinkoje pristatomi vadovėliai turi būti įvertinami įgaliotos institucijos, o produkto tiekėjas privalo įvertintame vadovėlyje įrašyti Valstybinės lietuvių kalbos komisijos sprendimą dėl vadovėlio kalbos atitikties kalbos taisyklingumo reikalavimams. Išimtis yra užsienio (daugiausia anglų) kalbų vadovėliai, kurie gali būti įsigjami iš užsienio leidėjų. Vis dėlto, Pranešimą pateikęs ūkio subjektas nurodė, kad tai labiau išimtis nei taisyklė, todėl pateiktos išvados neturėtų keisti.

(83) Visi apklausti koncentracijos dalyvių konkurentai vykdo veiklą visoje Lietuvos Respublikoje ir nurodė, kad konkurentai nesiskiria priklausomai nuo siauresnės geografinės teritorijos⁴⁵. Be to, nei vienas iš Konkurencijos tarybos apklaustų popierinių vadovėlių ir kito

⁴¹ Leidykla „BRIEDIS“, UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“, UAB „TEV“.

⁴² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 11 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-435, 2 klausimas (bylos 10 K tomas, 129-160 lapai, bylos 8 NK tomas, 115-159 lapai).

⁴³ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 11 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-435, 4 klausimas (bylos 10 K tomas, 129-160 lapai, bylos 8 NK tomas, 115-159 lapai).

⁴⁴ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 11 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-435, 5 klausimas (bylos 10 K tomas, 129-160 lapai, bylos 8 NK tomas, 115-159 lapai).

⁴⁵ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 11 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-435, 8b klausimas (bylos 10 K tomas, 129-160 lapai, bylos 8 NK tomas, 115-159 lapai).

mokomojo turinio leidėjų nenurodė, kad taiko skirtingą kainodarą popierinių vadovėlių ir kito mokomojo turinio pardavimui Lietuvoje⁴⁶.

(84) Atsižvelgiant į tai, šios koncentracijos nagrinėjimo tikslais popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo geografinė rinka apibrėžiama kaip nacionalinė, t. y. apimanti Lietuvos Respublikos teritoriją.

3. Koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų bei jų konkurentų atitinkamų rinkų dalys

(85) Europos Komisijos Nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės⁴⁷ gairių (toliau – Gairės dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo) 25 punkte nurodoma, kad nehorizontalieji susijungimai Europos Komisijai paprastai nekelia susirūpinimo, jei po susijungimo naujos įmonės dalis kiekvienoje svarstomoje rinkoje bus mažesnė kaip 30 proc., o po susijungimo apskaičiuotas *Herfindahl-Hirschman* indeksas (HHI)⁴⁸ — mažesnis kaip 2 000.

3.1. Elektroninio dienyno paslaugų teikimas švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) Lietuvos Respublikoje

(86) Lentelėse Nr. 1 ir 2 pateikiami duomenys apie koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų ir jų konkurentų užimamas rinkos dalis elektroninio dienyno paslaugų teikimo švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) Lietuvos Respublikoje rinkoje, vertinant pagal pardavimų vertę (Eur be PVM) ir apimtį (aptarnaujamų švietimo įstaigų (išskyrus darželius) skaičių atitinkamų metų gruodžio 31 d.). Rinkos dalių vertinimas pagal pardavimų apimtį yra mažiau reprezentatyvus, kadangi švietimo įstaigos skiriasi mokinių skaičiumi.

(87) Koncentracijos dalyviai nurodė, jog pradinės mokyklos dažnai tą patį dienyną naudoja ir jų valdomiems darželiams, ir atskirai atpažinti, kad dienynas naudojamas darželių, negalima, todėl tokie pardavimai patenka prie koncentracijos dalyvių pardavimų bendrojo lavinimo mokykloms⁴⁹; taip pat į šiuos pardavimus įtraukti koncentracijos dalyvių pardavimai mokykloms-darželiams⁵⁰. Atsižvelgiant į tai, į rinkos dalių skaičiavimus įtraukti ir UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ (dienynas „Mūsų darželis“) pardavimai bendrojo lavinimo mokykloms (pradinėms mokykloms, taip pat pradinė mokyklų ir kitų bendrojo lavinimo mokyklų priešmokyklinėms-ikimokyklinėms grupėms). Papildomai paminėtina, jog toks skaičiavimas galimai šiek tiek pervertina bendrą rinkos dydį tiek pardavimų vertės, tiek pardavimų apimtys⁵¹ atveju, ir atitinkamai šiek tiek nuvertina koncentracijos dalyvių užimamas rinkos dalis.

(88) Į pardavimų vertę įtraukiamos tiek elektroninio dienyno paslaugas teikiančių ūkio subjektų pajamos, gautos iš švietimo įstaigų, tiek pajamos, gautos iš tėvų (papildomo paslaugų paketo, pavyzdžiui, TAMO IŠMANIEMS, pirkėjų)⁵².

⁴⁶ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 11 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-435, 7 klausimas (bylos 10 K tomas, 129-160 lapai, bylos 8 NK tomas, 115-159 lapai).

⁴⁷ Europos Komisijos nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės gairės (2008/C 265/07).

⁴⁸ HHI apskaičiuojamas susumuojant visų rinkoje veikiančių įmonių individualių rinkos dalių kvadratus.

⁴⁹ 2022 m. kovo 10 d. Pranešimo apie koncentraciją 12.4 dalis, 71 psl. (bylos 4 K tomas, 75 lapas, bylos 15 NK tomas, 60 lapas).

⁵⁰ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 19 d. raštą, 1-2 klausimai (bylos 5 K tomas, 25-26 lapai, bylos 15 NK tomas, 154-155 lapai).

⁵¹ Pavyzdžiui, jei tam tikra mokykla priešmokyklinėms-ikimokyklinėms grupėms įsigyja dienyną „Mūsų darželis“, o mokyklinėms klasėms – TAMO dienyną.

⁵² Tuo atveju, jei rinkos dalių skaičiavimui būtų naudojamos tik pajamos, gautos iš švietimo įstaigų, koncentracijos dalyvių bendra rinkos dalis kiekvienais nagrinėjamo laikotarpio metais pagal pajamas sudarytų, atitinkamai, [50-60] proc., [50-60] proc. ir [60-70] proc.

Lentelė Nr. 1

Rinkos dalyvis (pavadinimas)	Elektroninio dienyno paslaugų teikimas švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) Lietuvos Respublikoje					
	2019		2020		2021	
	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis
<i>Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas</i>						
UAB „Snowball.xyz“	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Su kontrolę įgyjančiu ūkio subjektu susiję ūkio subjektai</i>						
UAB „Tavo mokykla“	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[60- 70]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[50- 60]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[60- 70]%
Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[60- 70]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[50- 60]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[60- 70]%
<i>Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama</i>						
UAB „Šviesa“	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%
<i>Su ūkio subjektu, kurio kontrolę įgyjama, susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama, ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%
Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai kartu	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[60- 70]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[60- 70]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[60- 70]%
<i>Konkurentai</i>						
UAB „Nacionalinis švietimo centras“ / Mano dienynas ⁵³	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[20- 30]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[30- 40]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[20- 30]%
UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ / Mūsų darželis	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Baifoteka“ / Veritus	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS] 0	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	[0-10]%
Bendras rinkos dydis	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	100,00 %	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	100,00 %	[KOMERCIN Ė PASLAPTIS]	100,00 %

Šaltinis. Duomenys gauti iš Pranešimo apie koncentraciją ir Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų.

Lentelė Nr. 2

Rinkos dalyvis (pavadinimas)	Elektroninio dienyno paslaugų teikimas švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) Lietuvos Respublikoje					
	2019		2020		2021	
	Pardavimų apimtis (įstaigų skaičius)	Rinkos dalis	Pardavimų apimtis (įstaigų skaičius)	Rinkos dalis	Pardavimų apimtis (įstaigų skaičius)	Rinkos dalis
<i>Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas</i>						
UAB „Snowball.xyz“	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Su kontrolę įgyjančiu ūkio subjektu susiję ūkio subjektai</i>						

⁵³ Šis ūkio subjektas pateikė duomenis apie pardavimų vertę neatskirdamas darželių, todėl faktiškai jo pardavimų vertė atitinkamoje rinkoje yra mažesnė.

UAB „Tavo mokykla“ / TAMO	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[60-70]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%
Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[60-70]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%
<i>Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama</i>						
UAB „Šviesa“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	0	0,00%
<i>Su ūkio subjektu, kurio kontrolę įgyjama, susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama, ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	0,00%
Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[60-70]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%
<i>Konkurentai</i>						
UAB „Nacionalinis švietimo centras“ / Mano dienyas	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[20-30]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[30-40]%
UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ / Mūsų darželis	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Baifoteka“ / Veritus	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
Bendras rinkos dydis	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00 %	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00 %	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00 %

Šaltinis. Duomenys gauti iš Pranešimo apie koncentraciją ir Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų.

(89) Iš lentelėse pateiktų duomenų matyti, jog UAB „Tavo mokykla“ yra didžiausias elektroninio dienyno paslaugų tiekėjas vertinant tiek pagal pardavimų vertę, tiek pagal pardavimų apimtį. 2021 m. ypač pastebimai išaugo šio ūkio subjekto rinkos dalis, apskaičiuota pagal pardavimų vertę (nuo [50-60] proc. iki [60-70] proc.), taip pat ir pati pardavimų vertė absoliučiu dydžiu (apie 40 proc. augimas). Kartu padidėjo ir šio ūkio subjekto aptarnaujamų švietimo įstaigų skaičius, nors 2021 m. pradžioje UAB „Tavo mokykla“ [KOMERCINĖ PASLAPTIS] (žr. šio nutarimo (40) pastraipą). Papildomai paminėtina, kad, koncentracijos dalyvių pateiktais duomenimis⁵⁴, [KOMERCINĖ PASLAPTIS]. Vis dėlto 2022 m. kovo mėn. UAB „Tavo mokykla“ paslaugomis naudojosi [KOMERCINĖ PASLAPTIS] švietimo įstaigų⁵⁵, t. y. aptarnaujamų įstaigų skaičiaus sumažėjimas buvo minimalus; be to, bent dalis iš UAB „Tavo mokykla“ paslaugomis nustojęs naudotis įstaigų tai padarė dėl reorganizacijos.

(90) Tuo tarpu pagrindinio konkurento UAB „Nacionalinis švietimo centras“ rinkos dalis augo vertinant aptarnaujamų švietimo įstaigų skaičių, tačiau mažėjo vertinant pardavimų vertę ([KOMERCINĖ PASLAPTIS]). Šie duomenys leidžia manyti, kad UAB „Nacionalinis švietimo centras“ 2021 m. didino savo pirkėjų skaičių siūlydamas mažesnes kainas⁵⁶, tačiau tokia praktika nepaveikė UAB „Tavo mokykla“ pardavimų apimtį (ji net šiek tiek padidėjo) ir neapribojo minėtos bendrovės galimybių padidinti pardavimų vertę.

(91) Likę konkurentai – UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ ir UAB „Baifoteka“ – kartu užima iki [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc. rinkos, jų rinkos dalys nagrinėjamu laikotarpiu iš

⁵⁴ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. E14, 5 lapas (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

⁵⁵ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 19 d. raštą, 1 klausimas (bylos 5 K tomas, 25 lapas, bylos 15 NK tomas, 154 lapas).

⁵⁶ Šią prielaidą patvirtina ir kai kurių švietimo įstaigų atsakymai. Pavyzdžiui, Kauno Valdorfo mokykla (atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 15 klausimas, (bylos 9 NK tomas, 72 lapas)), anksčiau naudojusi UAB „Šviesa“ valdytą „EDUKA dienyne“, nurodė, kad nuo 2021 m. rugsėjo 1 d. turi sutartį su UAB „Nacionalinis švietimo centras“, pagal kurią pirmus mokslo metus (2021-2022 m.) dienyne naudojami nemokamai.

esmės neaugo arba, UAB „Baifoteka“ aptarnaujamų įstaigų skaičiaus atveju, net mažėjo. Be to, UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ pardavimai apima tik pardavimus pradinėms mokykloms, taip pat pradinių mokyklų ir kitų bendrojo lavinimo mokyklų priešmokyklinėms-ikimokyklinėms grupėms, tuo tarpu UAB „Baifoteka“ [KOMERCINĖ PASLAPTIS] paslaugų teikia meno, muzikos ir kitoms specializuotoms mokykloms.

(92) Šie duomenys rodo, kad kitų rinkos dalyvių konkurencinis spaudimas UAB „Tavo mokykla“ yra ribotas.

(93) Koncentracijos dalyvių vidiniuose dokumentuose pateikiamu vertinimu⁵⁷, 2021 m. vasario mėn. užimama dienynų rinkos dalis Lietuvos įstaigose siekė beveik [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc.

(94) Elektroninio dienyno paslaugų Lietuvos Respublikoje rinkos HHI po koncentracijos sieks 5 437 vertinant pagal pardavimų vertę ir 4 389 vertinant pagal pardavimų apimtį.

3.2. Skaitmeninio mokomojo turinio pardavimas Lietuvos Respublikoje

(95) Lentelėse Nr. 3 ir 4 pateikiami duomenys apie koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų ir jų konkurentų užimamas rinkos dalis skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkoje, vertinant pagal pardavimų vertę (Eur be PVM) ir apimtį (licencijų skaičių). Šie duomenys atspindi pardavimus galutiniams vartotojams – mokykloms, mokytojams, moksleiviams ir pan.

(96) Pažymėtina, jog rinkos dalių vertinimas pagal pardavimų apimtį yra mažiau tikslus, nes kai kurie tiekėjai (pavyzdžiui, UAB „Ateities pamoka“) parduoda skaitmeninės mokymosi programos licencijas, tuo tarpu kiti (pavyzdžiui, UAB „TEV“) – atskirų elektroninių leidinių licencijas. Bet kuriuo atveju, kaip rodo žemiau pateiktos lentelės, pardavimų apimtys duomenys neprieštarauja vertinimui pagal pardavimų vertę.

Lentelė Nr. 3

Rinkos dalyvis (pavadinimas)	Skaitmeninio mokomojo turinio pardavimas Lietuvos Respublikoje					
	2019		2020		2021	
	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis
<i>Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas</i>						
UAB „Snowball.xyz“	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Su kontrolę įgyjančiu ūkio subjektu susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama</i>						
UAB „Šviesa“ / EDUKA klasė ⁵⁸	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[30-40]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[60-70]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%
UAB „Ateities pamoka“ / EDUKA klasė ⁵⁹ , EMA, egzaminatorius.lt	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[30-40]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[80-90]%
<i>Su ūkio subjektu, kurio kontrolę įgyjama, susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama, ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%
Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%

⁵⁷ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. E14, 5 lapas (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

⁵⁸ 2021 m. perduota UAB „Ateities pamoka“.

⁵⁹ 2021 m. perimta iš UAB „Šviesa“.

<i>Konkurentai</i>						
UAB „Biznio mašinų kompanija“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „TEV“ / evadovėliai.lt ⁶⁰	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ / e.lankos	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
Bendras rinkos dydis	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%

Šaltinis. Duomenys gauti iš Pranešimo apie koncentraciją ir Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų.

Lentelė Nr. 4

Rinkos dalyvis (pavadinimas)	Skaitmeninio mokomojo turinio pardavimas Lietuvos Respublikoje					
	2019		2020		2021	
	Pardavimų apimtis (licencijų skaičius)	Rinkos dalis	Pardavimų apimtis (licencijų skaičius)	Rinkos dalis	Pardavimų apimtis (licencijų skaičius)	Rinkos dalis
<i>Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas</i>						
UAB „Snowball.xyz“	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Su kontrolę įgyjančiu ūkio subjektu susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama</i>						
UAB „Šviesa“ / EDUKA klasė ⁶¹	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[20-30]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%
UAB „Ateities pamoka“ / EDUKA klasė ⁶² , EMA, egzaminatorius.lt	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[40-50]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[80-90]%
<i>Su ūkio subjektu, kurio kontrolę įgyjama, susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama, ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%
Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%
<i>Konkurentai</i>						
UAB „Biznio mašinų kompanija“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „TEV“ / evadovėliai.lt ⁶³	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ / e.lankos	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
Bendras rinkos dydis	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%

Šaltinis. Duomenys gauti iš Pranešimo apie koncentraciją ir Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų.

(97) Iš lentelėje Nr. 3 pateiktų duomenų matyti, kad koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai (šiuo metu – UAB „Ateities pamoka“) užima beveik visą skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo rinką. Didžiausio konkurento – UAB „Biznio mašinų kompanija“ – pardavimų vertė yra daugiau nei [KOMERCINĖ PASLAPTIS] kartų mažesnė. Be to, minėtas ūkio subjektas nurodo, kad

⁶⁰ UAB „TEV“, leidyklos „BRIEDIS“ ir UAB „DIDAKTA“ elektroninių leidinių pardavimai per UAB „TEV“ valdomą platformą evadovėliai.lt.

⁶¹ 2021 m. perduota UAB „Ateities pamoka“.

⁶² 2021 m. perimta iš UAB „Šviesa“.

⁶³ UAB „TEV“, leidyklos „BRIEDIS“ ir UAB „DIDAKTA“ elektroninių leidinių pardavimai per UAB „TEV“ valdomą platformą evadovėliai.lt.

„Šiai dienai „Eduka klasė“ nėra mums tiesioginis konkurentas dėl to, kad jie fokusuojasi į Bendrojo ugdymo skaitmeninius produktus, o mes – į nišinius“⁶⁴. Likusieji iš apklaustų konkurentų – UAB „TEV“ ir UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ – visu nagrinėjamu laikotarpiu pagal pardavimų vertę kartu užėmė mažiau nei [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc. rinkos, ir jų kartu užimama rinkos dalis kiekvienais metais mažėjo. UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ taip pat nurodė⁶⁵, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS].

(98) Remiantis Nacionalinės švietimo agentūros pateikta informacija⁶⁶ apie mokykloms skirtų papildomų mokymo lėšų skaitmeniniams mokymo(si) ištekliams įsigyti panaudojimą, 2021 m. mokyklos įsigijo 62 mokamas skaitmenines mokymo priemones už 3 762 788 Eur. Daugiausia lėšų mokyklos skyrė įsigyti UAB „Ateities pamoka“ valdomoms platformoms „EDUKA klasė“ (2 858 886 Eur (75,98 proc.)) ir „EMA elektroninė mokymosi aplinka“ (504 840 Eur (13,42 proc.)), tuo tarpu egzaminatorius.lt platformai mokyklos išleido 11 739 Eur (0,31 proc.). Nacionalinės švietimo agentūros nuomone, galima daryti išvadą, kad rinkoje yra du pagrindiniai skaitmeninio mokomojo turinio teikėjai – „EDUKA klasė“ ir EMA.

(99) Nacionalinė švietimo agentūra Konkurencijos tarybai taip pat nurodė, kad Švietimo, mokslo ir sporto ministerija 2020 m. balandžio ir lapkričio mėn. atliko dvi apklausas, kuriose mokyklų buvo prašoma pasirinkti tik svarbiausią naudojamą priemonę (pirmą ir antrą), nebūtinai mokamą. Pagal šių apklausų rezultatus „EDUKA klasė“ ir EMA pasirinko 74 proc. mokyklų 2020 m. balandžio mėn. ir daugiau kaip 85 proc. mokyklų 2020 m. lapkričio mėn.

(100) Nacionalinės švietimo agentūros duomenys patvirtina, kad rinkoje iš esmės nėra alternatyvų koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų (šiuo metu – UAB „Ateities pamoka“) parduodamam skaitmeniniam mokomajam turiniui.

(101) Koncentracijos dalyvių vidiniuose dokumentuose taip pat pateikiami Švietimo, mokslo ir sporto ministerijos apklausos rezultatų duomenys ir pažymima⁶⁷, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS]. Be to, [KOMERCINĖ PASLAPTIS].

(102) Skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkos HHI po koncentracijos sieks 8 474 vertinant pagal pardavimų vertę ir 9 827 vertinant pagal pardavimų apimtį.

(103) Atsižvelgiant į tai, kad kai kurie paslaugų teikėjai (įskaitant UAB „Ateities pamoka“) veikia kaip platformos, t. y. parduoda ne tik savo, bet ir kitų mokomojo turinio kūrėjų sukurtą skaitmeninį mokomąjį turinį, atskirai vertintinas skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjų rinkos dalių pasiskirstymas. Autoriai (fiziniai asmenys), kuriems yra mokami honorarai už turinio kūrimą ir talpinimą, nėra atskirai vertinami, kadangi jie nekonkuruoja su koncentracijoje dalyvaujančiais ūkio subjektais. Tokių autorių sukurtas turinys priskiriamas jį parduodančios bendrovės pardavimams.

(104) UAB „Ateities pamoka“ šiuo metu valdomoje „EDUKA klasėje“ yra talpinamas ne tik pačios UAB „Ateities pamoka“ ar jos samdomų autorių (fizinį asmenų) sukurtas skaitmeninis mokomasis turinys, tačiau taip pat ir šių bendrovių sukurtas turinys: leidyklos „BRIEDIS“, UAB „TEV“, UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“, UAB „DIDAKTA“. Tuo tarpu UAB „TEV“ valdomoje „evadovėliai.lt“ yra parduodamas ne tik pačios UAB „TEV“ sukurtas skaitmeninis mokomasis turinys, tačiau taip pat ir šių bendrovių (trečiųjų šalių) sukurtas turinys: leidyklos „BRIEDIS“, UAB „DIDAKTA“.

(105) Rinkos dalių vertinimas pagal skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjų⁶⁸ pardavimus (tiesiogiai vartotojams ar per tarpininkus, pavyzdžiui, „EDUKA klasė“) nedaro reikšmingo poveikio koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų rinkos dalims. Lentelėje Nr. 5 pateikiami duomenys atspindi skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjų pardavimų vertę (Eur be PVM), atitinkamai

⁶⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 20 klausimas, (bylos 10 K tomas, 102 lapas, bylos 8 NK tomas, 89 lapas).

⁶⁵ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 18 klausimas, (bylos 10 K tomas, 109-110 lapai, bylos 8 NK tomas, 96-97 lapai).

⁶⁶ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. gegužės 6 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-542, Priedas Nr. 1, (bylos 11 NK tomas, 11-13 lapai).

⁶⁷ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. E14, 8 lapas (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

⁶⁸ Pavyzdžiui, leidykla „BRIEDIS“ parduoda savo kuriamą skaitmeninį mokomąjį turinį per UAB „TEV“ valdomą evadovėliai.lt, taip pat talpina UAB „Ateities pamoka“ valdomoje „EDUKA klasėje“.

sumažinant tarpininkų („EDUKA klasės“ ir evadovėliai.lt) pardavimus. T. y. jeigu, pavyzdžiui, UAB „Ateities pamoka“ tam tikrais metais sumokėjo leidyklai „BRIEDIS“ 100 Eur už teisę „EDUKA klasėje“ talpinti šios leidyklos turinį ir tais metais gavo 1 000 Eur „EDUKA klasės“ pardavimo pajamų, rinkos dalių lentelėje leidyklos „BRIEDIS“ pardavimams šiuo atveju priskiriama 100 Eur, o UAB „Ateities pamoka“ – 900 Eur (arba mažiau, jei buvo įsigyjamas ir kitų ūkio subjektų skaitmeninis mokomasis turinys). Toks skaičiavimo būdas pasirinktas atsižvelgiant į tai, kad, koncentracijos dalyvių teigimu⁶⁹, UAB „Ateities pamoka“ nekyla poreikis vertinti savo kuriamo skaitmeninio mokomojo turinio vertę, taip pat UAB „Ateities pamoka“ ar su ja susiję ūkio subjektai nėra atlikę skaičiavimų, kurie galėtų padėti nustatyti tokio skaitmeninio mokomojo turinio vertę.

(106) Rinkos dalių pagal pardavimų apimtį šiuo pjūviu nėra galimybės pateikti, kadangi UAB „Ateities pamoka“ moka skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjams už teisę talpinti „EDUKA klasėje“ jų skaitmeninį mokomąjį turinį (suminė išraiška Eur) nenustatant licencijų skaičiaus.

Lentelė Nr. 5

Rinkos dalyvis (pavadinimas)	Skaitmeninio mokomojo turinio pardavimas Lietuvos Respublikoje					
	2019		2020		2021	
	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis
<i>Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas</i>						
UAB „Snowball.xyz“	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Su kontrolę įgyjančiu ūkio subjektu susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama</i>						
UAB „Šviesa“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[30-40]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%	-	-
UAB „Ateities pamoka“ ⁷⁰	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[50-60]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[30-40]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[80-90]%
<i>Su ūkio subjektu, kurio kontrolę įgyjama, susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama, ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[80-90]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[80-90]%
Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[90-100]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[80-90]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[80-90]%
<i>Konkurentai</i>						
UAB „Biznio mašinų kompanija“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „TEV“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
Leidykla „BRIEDIS“	-	-	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „DIDAKTA“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%

⁶⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. gegužės 6 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-541, 4d klausimas (bylos 5 K tomas, 51 lapas, bylos 15 NK tomas, 137 lapas).

⁷⁰ 2021 m. pirkimų iš skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjų vertė pilna apimtimi priskiriama UAB „Ateities pamoka“, tais metais prėmusiai „EDUKA klasė“ iš UAB „Šviesa“ ([KOMERCINĖ PASLAPTIS]).

Bendras rinkos dydis	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%
----------------------	-----------------------	---------	-----------------------	---------	-----------------------	---------

Šaltinis. Duomenys gauti iš Pranešimo apie koncentraciją ir Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų.

(107) Iš lentelėje Nr. 5 pateiktų duomenų matyti, kad vertinant skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjų pardavimus, nepriklausomai nuo to, ar šie kūrėjai mokomąjį turinį patys parduoda galutiniams vartotojams, ar tą daro naudodamiesi tarpininkų (platformų) paslaugomis, koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai taip pat užima labai didelę rinkos dalį (daugiau kaip 80 proc.).

(108) Nors vertinant tokiu būdu koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų rinkos dalis yra neženkliai mažėjanti, ji išlieka itin didelė. Be to, šie duomenys taip pat atskleidžia, kad „EDUKA klasėje“ skaitmeninį mokomąjį turinį talpinančių ūkio subjektų pardavimų vertė (ir, atitinkamai, šių subjektų įtaka rinkoje) yra labai nedidelė, lyginant su koncentracijoje dalyvaujančiais ūkio subjektais.

(109) Vertinant skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikoje rinką pagal turinio kūrėjų pardavimų vertę, HHI po koncentracijos siektų 7 052.

3.3. Popierinio mokomojo turinio leidyba ir pardavimas Lietuvos Respublikoje

(110) Lentelėse Nr. 6 ir 7 pateikiami duomenys apie koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų ir jų konkurentų užimamas rinkos dalis popierinio mokomojo turinio (vadovėlių, pratybų ir kt.) leidybos ir pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkoje, vertinant pagal pardavimų vertę (Eur be PVM) ir apimtį (vnt.).

Lentelė Nr. 6

Rinkos dalyvis (pavadinimas)	Popierinio mokomojo turinio leidyba ir pardavimas Lietuvos Respublikoje					
	2019		2020		2021	
	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis	Pardavimų vertė (Eur)	Rinkos dalis
<i>Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas</i>						
UAB „Snowball.xyz“	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Su kontrolę įgyjančiu ūkio subjektu susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama</i>						
UAB „Šviesa“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	-	-
UAB „Edukacinio turinio sprendimai“ ⁷¹	-	-	-	-	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%
<i>Su ūkio subjektu, kurio kontrolę įgyjama, susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama, ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%
Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%
<i>Konkurentai</i>						

⁷¹ Nuo 2021 m. užsiima švietimo leidinių didmenine prekyba. Prekiauja tik UAB „Šviesa“ išleistais leidiniais.

Leidykla „BRIEDIS“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%
UAB „TEV“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „DIDAKTA“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „PRESVIKA“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Ugda“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
Bendras rinkos dydis	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%

Šaltinis. Duomenys gauti iš Pranešimo apie koncentraciją ir Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų.

Lentelė Nr. 7

Rinkos dalyvis (pavadinimas)	Popierinio mokojo turinio leidyba ir pardavimas Lietuvos Respublikoje					
	2019		2020		2021	
	Pardavimų apimtis (vnt.)	Rinkos dalis	Pardavimų apimtis (vnt.)	Rinkos dalis	Pardavimų apimtis (vnt.)	Rinkos dalis
<i>Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas</i>						
UAB „Snowball.xyz“	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Su kontrolę įgyjančiu ūkio subjektu susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Kontrolę įgyjantis ūkio subjektas ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama</i>						
UAB „Šviesa“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	-	-
UAB „Edukacinio turinio sprendimai“ ⁷²	-	-	-	-	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%
<i>Su ūkio subjektu, kurio kontrolę įgyjama, susiję ūkio subjektai</i>						
-						
Ūkio subjektas, kurio kontrolę įgyjama, ir su juo susiję ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%
Koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai kartu	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[70-80]%
<i>Konkurentai</i>						
Leidykla „BRIEDIS“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[10-20]%
UAB „TEV“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „DIDAKTA“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „PRESVIKA“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
UAB „Ugda“	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	[0-10]%
Bendras rinkos dydis	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%	[KOMERCINĖ PASLAPTIS]	100,00%

Šaltinis. Duomenys gauti iš Pranešimo apie koncentraciją ir Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų.

⁷² Nuo 2021 m. užsiima švietimo leidinių didmenine prekyba. Prekiauja tik UAB „Šviesa“ išleistais leidimais.

(111) Iš lentelėse Nr. 6 ir 7 pateiktų duomenų matyti, kad UAB „Šviesa“ (tiesiogiai ar, nuo 2021 m., per UAB „Edukacinio turinio sprendimai“) užimama rinkos dalis beveik nesikeičia. UAB „Šviesa“ yra didžiausias popierinio mokomojo turinio tiekėjas, užimantis didesnę nei 70 proc. rinkos dalį. Didžiausias konkurentas – leidykla „BRIEDIS“ – tiek pagal pardavimų vertę, tiek pagal pardavimų apimtį yra apie [KOMERCINĖ PASLAPTIS] kartus mažesnis už UAB „Šviesa“.

(112) Popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkos HHI po koncentracijos sieks 5 499 vertinant pagal pardavimų vertę ir 5 800 vertinant pagal pardavimų apimtį.

4. Konglomeratinio koncentracijos poveikio įvertinimas

(113) Vadovaujantis Konkurencijos įstatymo 12 straipsnio 1 dalimi, Konkurencijos taryba, nagrinėdama pranešimus apie koncentraciją, vertina, ar dėl koncentracijos bus sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apribota konkurencija atitinkamoje rinkoje. Tais atvejais, kai nustatoma, jog nagrinėjama koncentracija gali sukurti ar sustiprinti dominuojančią padėtį arba itin apriboti konkurenciją atitinkamoje rinkoje, koncentracija gali būti leidžiama tik nustačius tam tikras koncentracijos vykdymo sąlygas ar įpareigojimus, būtinus užkirsti kelią minėtų neigiamų padarinių konkurencijai atsiradimui.

(114) Kaip nurodyta Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 93 punkte, pagrindinė su mišriaisiais susijungimais susijusi problema yra galimybių ribojimas. Produktų deriniai susijusiose rinkose gali susijungusiai įmonei suteikti galimybę ir paskatą pagal sveto principą, pasinaudojant tvirta padėtimi vienoje rinkoje, sustiprinti padėtį kitoje rinkoje, taikant produktų susiejimo, sujungimo arba kitokią išstūmimo praktiką. Nors produktų susiejimas ir sujungimas yra įprasta praktika, dažnai nesukelianti jokių antikonglomeracinių padarinių, tam tikrais atvejais dėl tokios praktikos gali sumažėti įmonių, kurios yra arba gali būti konkurentės, gebėjimas arba paskata konkuruoti. Dėl to gali sumažėti konkurencinis spaudimas susijungusiai įmonei, ir todėl ji galėtų didinti kainas.

(115) Europos Komisija, vertindama tokio scenarijaus tikėtinumą, nagrinėja, pirma, ar susijungusioji įmonė vartotojų rinkose būtų pajėgi riboti konkurentų galimybes, antra, ar ji turėtų ekonominę paskatą taip elgtis, ir, trečia, ar galimybių ribojimo strategija labai pakenktų konkurencijai ir kartu vartotojams⁷³.

(116) Atsižvelgiant į koncentracijos dalyvių vykdomas veiklas, toliau šiame nutarime vertinamas⁷⁴:

- (i) koncentracijos dalyvių gebėjimas riboti konkurentų galimybes susiejant elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimus bei atliekant šių produktų technines integracijas;
- (ii) koncentracijos dalyvių paskatos atlikti atitinkamus susiejimus bei technines integracijas siekiant riboti konkurentų galimybes; bei
- (iii) koncentracijos dalyvių padėties elektroninio dienyno paslaugų teikimo ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkoje panaudojimas siekiant apriboti atitinkamų paslaugų tiekėjų galimybes konkuruoti.

4.1. Gebėjimas riboti galimybes

(117) Remiantis Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 95–97 punktais, paprasčiausias būdas, kuriuo susijungusioji įmonė gali būti pajėgi pasinaudoti savo įtaka vienoje rinkoje, kad apribotų konkurentų galimybes kitoje, yra pardavimų derinimas, siejant atskirų rinkų produktus. Tai paprasčiausia padaryti susiejant arba sujungiant produktus:

⁷³ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 94 punktas.

⁷⁴ Koncentracijos nagrinėjimo metu nebuvo nustatyta konkurencijos problemų popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkoje, tačiau atsižvelgiant į tai, kad popierinis ir skaitmeninis mokomasis turinys dažniausiai yra perkami kartu, toliau nutarime atsižvelgiama į koncentracijos dalyvių padėtį popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkoje vertinant šias žalos teorijas.

- (i) „sujungimas“ paprastai yra būdas, kuriuo susijungusioji įmonė siūlo ir įkainoja produktus. Šiuo požiūriu galima išskirti grynąjį sujungimą ir mišrųjį sujungimą. Jei tai yra grynasis sujungimas, produktai parduodami tik kartu, fiksuotomis proporcijomis. Jei tai yra mišrusis sujungimas, produktus galima įsigyti ir atskirai, tačiau atskirai tiekiamiems produktams taikomos didesnės kainos nei tiekiamiems kartu. Nuo kitų prekių įsigijimo priklausančias nuolaidas galima laikyti viena iš mišriojo sujungimo formų;
- (ii) „susiejimas“ paprastai vartojamas kalbant apie atvejį, kai klientai, perkantys vieną prekę (siejančiąją prekę), taip pat privalo įsigyti iš gamintojo kitą prekę (susietąją prekę). Susiejimas gali būti techninis arba sutartinis. Pavyzdžiui, techninis susiejimas yra toks, kai siejantysis produktas sukonstruotas taip, kad veiktų tik su susietuoju produktu (o ne su konkurentų siūlomais alternatyviais gaminiais). Sutartinis susiejimas reiškia, kad klientas, įsigydamas siejančiąją prekę, įsipareigoja įsigyti tik susietąją prekę (o ne konkurentų siūlomus alternatyvius gaminius).

(118) Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 98 punkte nurodyta, kad nustatant, ar susijungusioji įmonė gali pasinaudoti kuria nors iš šių pardavimų atskirose rinkose siejimo priemonių, gali būti svarbios konkrečios nagrinėjamų produktų charakteristikos.

4.1.1. Dėl galimybių susieti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimus ir atlikti šių produktų technines integracijas

(119) Atsižvelgiant į Konkurencijos tarybos surinktus duomenis, šios koncentracijos nagrinėjimo kontekste koncentracijos dalyviai galėtų siekti apriboti kitų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų galimybes konkuruoti, taikydami techninio susiejimo ir/ar įvairių elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimų sujungimo/susiejimo praktikas.

4.1.1.1. Techninio susiejimo galimybės

(120) Pranešime nurodyta, kad pagrindinis šios koncentracijos siekis – sukurti ekosistemą, kuri bus patogi mokyklai, mokytojui, mokiniui ir valstybei. [KOMERCINĖ PASLAPTIS]⁷⁵.

(121) Pranešime taip pat nurodyta, kad tam tikros integracijos tarp TAMO elektroninio dienyno ir UAB „Ateities pamoka“ valdomų skaitmeninio mokomojo turinio platformų buvo įdiegtos dar iki susijungimo. Konkrečiai, šiuo metu egzistuoja galimybė susieti šių produktų paskyras bei į visas jas prisijungti naudojant vieną TAMO elektroninio dienyno prisijungimą, o TAMO elektroniniame dienyne rašant pamokos temą yra teikiami pasiūlymai iš EMA techninio sprendimo.

(122) Atitinkamai galima daryti išvadą, kad techninis nagrinėjamų produktų susiejimas yra ne tik galimas, bet iš dalies jau įgyvendintas, o po koncentracijos planuojamos įvairios papildomos techninės šių produktų integracijos.

4.1.1.2. Pardavimų susiejimo galimybės

(123) Atsižvelgiant į koncentracijos dalyvių teikiamų paslaugų pobūdį, galima išskirti bent kelis pardavimo susiejimo būdus, kuriais pasinaudojant koncentracijos dalyviai galėtų bandyti perkelti savo rinkos galią iš elektroninio dienyno į skaitmeninio mokomojo turinio rinką ir atvirksčiai, tokiu būdu ribojant konkurentų galimybes. Pavyzdžiui, koncentracijos dalyviai galėtų siūlyti:

- (i) elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų bendrą ekosistemą, neparduodant šių paslaugų atskirai;

⁷⁵ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. E11 (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

- (ii) nuolaidą šiuo metu perkamoms elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugoms, jei paslaugos būtų įsigyjamoms kartu;
- (iii) nuolaidą šiuo metu perkamoms elektroninio dienyno arba skaitmeninio mokomojo turinio paslaugoms, jei kartu būtų įsigyjamoms šiuo metu neperkamoms paslaugoms;
- (iv) elektroninio dienyno arba skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas įsigyti nemokamai, jeigu kartu būtų įsigyjamoms abi paslaugos.

(124) Pranešimą apie koncentraciją pateikusių ūkio subjekto teigimu, elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pardavimų susiejimas šios koncentracijos kontekste nėra galimas, nes elektroninis dienynas ir skaitmeninis mokomasis turinys yra perkami skirtingų pirkimų metu, skirtingais laikotarpiais, sutarčių galiojimo terminai skiriasi, šių paslaugų pirkimus bei sprendimus dėl to, kokį produktą pasirinkti, inicijuoja skirtingi asmenys, be to, Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas numato, kad nesant objektyvių, svarbių priežasčių sujungti šių pirkimo objektų į vieną, tokių paslaugų įsigijimą reikia skaidyti į atskiras dalis. Koncentracijos dalyvių teigimu, skaitmeninio mokomojo turinio ir elektroninio dienyno paslaugų pirkimo neskaidymą į atskiras dalis taip pat paneigia ir šių skaitmeninių techninių sprendimų finansavimo mechanizmas, kuriame atskirai išskiriamos elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio finansavimui skirtos lėšos⁷⁶.

(125) Koncentracijos dalyviai nurodė, kad galimybės susieti nuolaidas atskirai įsigyjamoms elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio priemonėms taip pat nėra. Pranešimą pateikusių ūkio subjekto vertinimu, siekiant pritaikyti tokias nuolaidas turėtų būti organizuojamas bendras skaitmeninio turinio ir elektroninio dienyno paslaugų pirkimas (neskaidant jo į dalis). Neorganizuojant vieno bendro pirkimo ar skaidant jį į dalis, tiek elektroninio dienyno, tiek skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų įsigijimas ir pasiūlymai būtų vertinami atskirai bei laimėtojas būtų atrenkamas pagal toje pirkimo dalyje/pirkime pateiktą geriausią pasiūlymą.

(126) Pranešimą pateikusių ūkio subjekto vertinimu, visi elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pirkimai vyksta vadovaujantis Viešųjų pirkimų įstatyme nurodytais būdais, o dažniausiai švietimo įstaigos šias paslaugas įsigijo apklausų būdu. Konkurencijos tarybos apklaustos mokyklos patvirtino, kad dažniausiai įsigyja elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas apklausų būdu⁷⁷.

(127) Viešųjų pirkimų įstatymo 17 straipsnis nustato principus, kuriais perkančioji organizacija turi vadovautis vykdydama viešuosius pirkimus, t. y. perkančioji organizacija turi užtikrinti, kad būtų laikomasi lygiateisiškumo, nediskriminavimo, abipusio pripažinimo, proporcingumo ir skaidrumo principų. Be to, perkančioji organizacija turi siekti, kad lėšos būtų naudojamos racionaliai, vykdant pirkimo sutartis būtų laikomasi aplinkos apsaugos, socialinės ir darbo teisės įpareigojimų, būtų skatinama inovatyvių produktų pasiūla, o planuojant pirkimus ir jiems rengiantis negali būti siekiama išvengti šiame įstatyme nustatytos tvarkos taikymo ar dirbtinai sumažinti konkurenciją.

(128) Remiantis Viešųjų pirkimų įstatymo 28 straipsnio 1 dalimi, tarptautinis pirkimas privalo būti, o supaprastintas pirkimas gali būti atliekamas skaidant pirkimo objektą į dalis. Visgi, net ir tarptautinio pirkimo atveju, pareiga perkančiosioms organizacijoms skaidyti pirkimo objektus į dalis nėra absoliuti. Pavyzdžiui, šio straipsnio 1 dalyje nurodyta pareiga skaidyti pirkimo objektą į dalis netaikoma, jeigu perkančioji organizacija pirkimo dokumentuose pagrindžia, kad dėl to pirkimo sutarties vykdymas taptų per daug brangus ar sudėtingas techniniu požiūriu, skirtingų pirkimo objekto dalių įgyvendinimas būtų glaudžiai susijęs ir dėl to perkančiajai organizacijai atsirastų būtinybė koordinuoti šių dalių tiekėjus ir tai keltų riziką netinkamai įvykdyti pirkimo sutartį, ar nurodo kitas pagrįstas aplinkybes, dėl kurių netikslinga pirkimo objektą skaidyti į dalis⁷⁸.

⁷⁶ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 2 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-662, 13 paragrafas (bylos 5 K tomas, 65 lapas, bylos 15 NK tomas, 143 lapas).

⁷⁷ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 3 ir 17 klausimai (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

⁷⁸ Viešųjų pirkimų įstatymo 28 straipsnio 2 dalis.

(129) Remiantis Lietuvos Aukščiausiojo Teismo praktika⁷⁹, kelių pirkimo objektų sujungimo į vieną teisėtumo vertinimas pirmiausia priklauso nuo to, ar toks perkančiosios organizacijos sprendimas yra pagrįstas svarbiomis priežastimis (pagrindų pobūdžio vertinimas) ir ar šis sprendimas vienintelis galimas ir būtinas, negalimas pasiekti kitomis, mažiau varžančiomis priemonėmis (proporcingumas). Taigi, nepriklausomai nuo to, koku būdu yra vykdomas pirkimas, pirkimo objektai gali būti neskaidomi į dalis tik pagrindžiant tokį sprendimą svarbiomis priežastimis, laikantis proporcingumo ir kitų Viešųjų pirkimų įstatyme nurodytų principų. Pirkimo objekto (ne)skaidymas į dalis vykdant skirtingo pobūdžio pirkimus iš esmės skiriasi tik tuo, kad tarptautinių pirkimų atveju, perkančiosios organizacijos privalo neskaidymo priežastis iš anksto deklaruoti, t. y. nurodyti jas pirkimo dokumentuose, o kitais atvejais (pavyzdžiui, mažos vertės pirkimų atveju) turi jas įsivertinti pačios ir turėti neskaidymo pagrindą, tačiau neprivalo neskaidymo priežasčių deklaruoti viešai pirkimo dokumentuose.

(130) Viešųjų pirkimų tarnyba Konkurencijos tarybai pažymėjo, kad pareiga „skaidyti arba neskaidant pagrįsti“ taikoma tik tarptautinės vertės pirkimams, t. y. tokiems pirkimams, kurie savivaldybių ir jų įstaigų (pavyzdžiui, mokyklų) atveju yra didesnės kaip 215 000 Eur be PVM vertės. Tikėtina, kad daug ugdymo įstaigų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pirkimų neviršytų šios sumos, tad joms net netektų pagrįsti pirkimo objekto neskaidymo į dalis ir toks sprendimas galėtų būti kvestionuojamas nebent per neleistiną atskirų pirkimo objektų sujungimą į vieną (bet tai irgi reikėtų vertinti individualiu atveju, vadovaujantis Lietuvos Aukščiausiojo Teismo suformuota praktika⁸⁰)⁸¹.

(131) UAB „Snowball.xyz“ Paaiškinimuose⁸² nurodė, kad Viešųjų pirkimų tarnybos atsakymas patvirtina UAB „Snowball.xyz“ pateiktą viešųjų pirkimų taisyklių interpretavimą, t. y. Viešųjų pirkimų tarnybos pacituotoje teismų praktikoje labai aiškiai sakoma, kad atskirų produktų sujungimas į vieną *per se* riboja konkurenciją.

(132) Pažymėtina, kad, kaip paaiškinta šio nutarimo (128) pastraipoje, teismų praktika nedraudžia kelių pirkimo objektų sujungimo į vieną, jei toks sprendimas pagrįstas svarbiomis priežastimis, laikantis proporcingumo ir kitų Viešųjų pirkimų įstatyme nurodytų principų. Tai nurodo ir Viešųjų pirkimų tarnybos paminėta teismų praktika.

(133) Aštuonios iš vienuolikos⁸³ atsakymą Konkurencijos tarybai pateikusių mokyklų nurodė, kad įsigyti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas kartu nėra kliūčių. Vilniaus Martyno Mažvydo progimnazija pažymėjo, kad pagrindinis trukdis – tai skirtingi produktų įsigijimo laikai, tačiau jokių kliūčių koncentracijos dalyviams ateityje siūlyti įsigyti bendrą paketą – nėra⁸⁴. KTU Inžinerijos licėjaus teigimu, šios paslaugos yra perkamos atskirai, nes skiriasi paslaugų tipas, Bendrojo viešųjų pirkimų žodyno (toliau – BVPŽ) kodas, sutarčių galiojimo terminai (elektroninio dienyno paslaugų sutartys yra sudaromos trims metams, o skaitmeninio mokomojo turinio sutartys – kasmet), tačiau pasibaigus elektroninio dienyno sutarties terminui, būtų galimybė apjungti pirkimus⁸⁵. KTU Inžinerijos licėjus papildomai pažymėjo, kad elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio finansavimas iš skirtingų šaltinių nesudaro kliūčių šių paslaugų įsigijimui kartu, nes pirkimo sąlygose galima prašyti atskirų sąskaitų abiem paslaugoms⁸⁶.

⁷⁹ Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2017 m. liepos 12 d. nutartis civilinėje byloje Nr. e3K-3-322-916/2017.

⁸⁰ Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2015 m. vasario 24 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-84-248/2015; 2015 m. kovo 27 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-161-415/2015; 2015 m. kovo 27 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-162-469/2015; 2015 m. balandžio 7 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-183-248/2015.

⁸¹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 14 d. paklausimą, 2 klausimas (bylos 14 NK tomas, 1-2 lapai).

⁸² Bylos 18 NK tomas, 1 lapas.

⁸³ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 31 klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

⁸⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 31 klausimas (bylos 9 NK tomas, 89 lapas).

⁸⁵ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 31 klausimas (bylos 9 NK tomas, 97 lapas).

⁸⁶ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 9 d. paklausimą, 4 klausimas (bylos 9 NK tomas, 104 lapas).

Elektroninio dienyno⁸⁷ ir skaitmeninio mokomojo turinio⁸⁸ tiekėjai Konkurencijos tarybai taip pat nurodė, kad nemato/nežino kliūčių susieti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimų.

(134) Nepaisant koncentracijos dalyvių teiginių, jog „atskirų mokyklų paaiškinimai, kuriais remiasi Grupė, greičiausiai buvo pateikti kaip atskiro asmens, apklaustos mokyklos darbuotojo pasvarstymas apie tai, kaip santykiškai galėtų susiklostyti individualios mokyklos lygmenyje, ignoruojant tai, jog norint „uždaryti rinką“ tokių susitarimų turėtų būti itin daug, kas praktinį tokių „telefoninių“ susitarimų „schemos“ įgyvendinimą daro neįmanomi“⁸⁹, nėra pagrindo teigti, jog apklaustos mokyklos pateikė neteisingus paaiškinimus ar tuo labiau teigti, jog pateikti paaiškinimai yra ne mokyklos vertinimas, o mokyklos „darbuotojo pasvarstymas“. Kitu atveju visi koncentracijos dalyviams nepalankūs Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų ar asmenų paaiškinimai galėtų būti atmesti kaip neobjektyvūs, nes neatitinka Pranešimą pateikusių ūkio subjekto pozicijos. Be to, atliktas vertinimas neapsiriboja galimybėmis dėl sąlygų susitarti „telefonu“. Kaip rodo Konkurencijos tarybos surinkta informacija, toks susitarimas gali būti įgyvendintas ir faktiškai susiejant pardavimus.

(135) Konkurencijos tarybos apklaustos mokyklos nurodė⁹⁰, kad koncentracijos dalyviai nėra siūlę įsigyti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų kartu ar taikę nuolaidų vienam iš produktų, priklausomai nuo kito produkto įsigijimo, išskyrus atvejį, kai „EDUKA klasė“ buvo teikiama mokykloms nemokamai kaip priedas prie „EDUKA dienyno“⁹¹. Koncentracijos dalyviai patikslino, kad „EDUKA dienyno“ sutartyse buvo nurodyta, kad „EDUKA klasė“ bus galima naudoti [KOMERCINĖ PASLAPTIS]. Koncentracijos dalyviai pažymėjo, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS]. Vis dėlto, tokia praktika rodo, kad teikti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas mokykloms kaip vieną paketą yra įmanoma. Be to, patys koncentracijos dalyviai nurodė, kad jau priėmus sprendimą nutraukti „EDUKA dienynas“ veiklą, paslaugos buvo teikiamos dar ne vieną mėnesį, siekiant išlaikyti gerus santykius su mokyklomis, kurios yra kitų UAB „Šviesa“ produktų pirkėjos. Pažymėtina, kad tuo atveju, jei tai, kad sprendimus dėl elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio galima priima skirtingi asmenys, atribotų šių paslaugų pardavimus, koncentracijos dalyviams nebūtų reikėję rūpintis gerų santykių su mokyklomis išlaikymu, nutraukus vienos iš paslaugų teikimą.

(136) Be to, tai, jog skaitmeninis mokomasis turinys ir elektroninis dienynas buvo siūlomas ir mokyklų faktiškai naudojamas tuo pačiu metu, patvirtina, kad šių paslaugų pirkimo terminai gali būti suvienodinti ir abu produktai gali būti siūlomi naudoti ir faktiškai naudojami kartu.

(137) Atsižvelgiant į koncentracijos dalyvių esamas ir planuojamas vykdyti technines integracijas tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų, tuo atveju, jei koncentracijos dalyviai suvienodintų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio įsigijimo terminus, galėtų atsirasti objektyvus pagrindas šių paslaugų apjungimui pagal Viešųjų pirkimų reikalavimus. Pavyzdžiui, Viešųjų pirkimų įstatymas⁹² numato, kad perkančioji organizacija gali neskaidyti pirkimo objekto į dalis, jei skirtingų pirkimo objekto dalių įgyvendinimas būtų glaudžiai susijęs ir dėl to perkančiajai organizacijai atsirastų būtinybė koordinuoti šių dalių tiekėjus ir tai keltų riziką netinkamai įvykdyti pirkimo sutartį. Tai turi būti tokie atvejai, „kai pirkimo objektą sudarančios paslaugos yra technologiškai viena su kita susijusios taip, kad, pavyzdžiui, pirkimo

⁸⁷ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 18 klausimas (bylos 10 K tomas, 51 lapas, bylos 8 NK tomas, 38 lapas; bylos 10 K tomas, 15 lapas, bylos 8 NK tomas, 18 lapas; bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK tomas, 25 lapas).

⁸⁸ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 29 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

⁸⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 15 d. komunikaciją dėl preliminaraus koncentracijos vertinimo (bylos 13 K tomas, 7 lapas).

⁹⁰ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 33a klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

⁹¹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 1 klausimas, Kauno Valdorfo mokykla (bylos 9 NK tomas, 70 lapas).

⁹² Viešųjų pirkimų įstatymo 28 straipsnio 2 dalis.

objektą išskaidžius į dalis, techniškai nebūtų užtikrinamas sklandus visos sistemos funkcionavimas, nepertraukiamas paslaugų teikimas“⁹³.

(138) Pažymėtina, kad mokyklos, pirkdamos elektroninius dienynus, kartu įsigyja įvairių papildomų paslaugų, kurios yra techniškai susietos su elektroniniu dienynu. Pavyzdžiui, viena perkančioji organizacija nurodė, kad perkama „Virtualios mokymosi aplinkos komponentės „Ugdymo proceso informacinė sistema“ (VMAK UPIS) – tai mokyklos vidaus administravimo informacinė sistema, kuria siekiama automatizuoti profesinių mokyklų procesus. VMAK UPIS sudaro du tarpusavyje glaudžiai susiję elementai – pamokų tvarkaraščiai ir el. dienynas. Taip pat numatoma glaudži sąsaja su Virtualia Profesinio Mokymosi Aplinka vpma.lt ir mokymosi priemonėmis Eduktone ir kita. Virtuali mokymosi aplinka nėra šio pirkimo objektas.“⁹⁴

(139) Be to, koncentracijos dalyviai jau šiuo metu parduoda kelias paslaugas apimančią integruotą produktą – TAMO dienynas apima ne tik dienyno, tačiau ir TAMO bibliotekos, TAMO valgyklos bei kitas paslaugas, kurių, koncentracijos dalyvių teigimu, įsigyti atskirai nėra galimybės. Tuo atveju, jei šios paslaugos neprivalo būti įsigyjamoms atskirų viešųjų pirkimų metu, nėra pagrindo manyti, kad tokių pirkimų reikalavimai ribos papildomai integruotų paslaugų (pavyzdžiui, skaitmeninio mokomojo turinio) bendrą pardavimą.

(140) Panaši išvada gali būti daroma ir vertinant „EDUKA klasės“ pardavimus – akivaizdu, kad viešųjų pirkimų reikalavimai nelemia būtinybės mokykloms pirkti, pavyzdžiui, 10 klasės matematikos skaitmeninį turinį atskirai, jos gali pirkti įvairias klases ir dalykus apimančią skaitmeninio turinio paslaugą. Pavyzdžiui, mokyklos gali pirkti konkrečiai „EDUKA klasė“ licencijas, nors skaidant pirkimą pagal mokomojo turinio pobūdį arba mokomuosius dalykus, tokia pirkime galėtų dalyvauti ir UAB „TEV“.

(141) Viešųjų pirkimų tarnyba papildomai pažymėjo, kad „tuo atveju, jei elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pirkimas kartu lemtų, jog perkančioji organizacija gautų įvairių su bendru paslaugų įsigijimu susijusių privalumų (papildomų funkcionalumų ar paslaugų, kurios galimos dėl dienyno ir skaitmeninio turinio tarpusavio integracijos)“, situacija taip pat galėtų būti nagrinėjama ir ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo išrinkimo kriterijų atžvilgiu, t. y. net ir iš esmės pirkdama tik vieną produktą (pavyzdžiui, elektroninį dienyną), perkančioji organizacija galėtų vertinti ne tik kainą, bet ir papildomus funkcionalumus, kuriuos ji gautų prie to, ko minimaliai reikalauja, kitaip sakant, palankiau vertinti pasiūlymą to tiekėjo, kuris gali pasiūlyti sistemą su integracijos galimybe ir(ar) papildomais funkcionalumais“⁹⁵. Atsižvelgiant į koncentracijos dalyvių teikiamų paslaugų pobūdį ir planuojamas įgyvendinti integracijas, net ir perkant elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas atskirų viešųjų pirkimų metu, dėl galimo pirkimo vertinimo pagal ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą, koncentracijos dalyviai galėtų parduoti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas kaip paketą.

(142) UAB „Snowball.xyz“ Paaiškinimuose nurodė, jog prielaida, kad produktų susiejimą pateisintų ekonominio efektyvumo argumentas, yra visiškai hipotetinė, kadangi nėra paaiškinama, koks tai būtų efektyvumas ir kaip jį galima būtų įvertinti pinigine išraiška.

(143) Pažymėtina, kad elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio techninės integracijos sudarys papildomas prielaidas šių produktų pardavimų susiejimui ir (arba) viešųjų pirkimų neskaidymo pagrindimui. Be šiuo metu įdiegtos vieno prisijungimo galimybės ir automatinio užpildymo funkcijos, Pranešime apie koncentraciją taip pat buvo nurodyta, kad koncentracijos dalyviai ateityje planuoja elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktus susieti dar gilesnėmis integracijomis (žr. šio nutarimo (178) pastraipą). Atitinkamai, vertinant koncentracijos poveikį konkurencijai, buvo įvertinti ir pokyčiai, kurie dėl planuojamų techninių integracijų prognozuotini ateityje. Atsižvelgiant į tai, kad planuojamos įgyvendinti techninės integracijos daug glaudžiau susies elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktus, o didžiąją dalį apklaustų mokyklų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio integracija yra svarbi,

⁹³ Prieiga internete: <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360016399180-28-straipsnis-Pirkimo-objekto-skaidymas-dalis>, žiūrėta 2022-07-29.

⁹⁴ Prieiga internete: <https://cvpp.eviesiejipirkimai.lt/Notice/Details/2019-674481>, žiūrėta 2022-07-15.

⁹⁵ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 14 d. paklausimą, 2 klausimas (bylos 14 NK tomas, 1-2 lapai).

tikėtina, jog koncentracijos dalyviai susies šiuos produktus taip, kad mokykloms pirkti abu produktus kartu bus ekonomiškai reikšmingai naudingiau nei atskirai.

(144) Atsižvelgiant į tai, kad vadovaujantis Viešųjų pirkimų įstatymu prievolė pagrįsti neskaidymo priežastis yra taikoma tik tarptautinių pirkimų atveju, todėl mokykloms vykdant pirkimus apklausų būdu (t. y. vykdant supaprastintą pirkimą) nereikia deklaruoti neskaidymo priežasčių pirkimo dokumentuose, bei į tai, kad mokyklos jau šiuo metu įsigyja integruotas paslaugas neskaidydamos pirkimų, o koncentracijos dalyviai taip pat jau yra siūlę kartu įsigyti elektroninį dienyną ir skaitmeninį mokomąjį turinį ir ateityje planuoja šiuos produktus susieti dar gilesnėmis integracijomis, darytina prielaida, jog, atsiradus galimybei, mokyklos galėtų įsigyti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas kartu. Ekonominio efektyvumo argumentas yra tik papildomas vertinimo aspektas, kurį nurodė Viešųjų pirkimų tarnyba, tačiau jis nepaneigia, kad elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų įsigijimui kartu prielaidas sudaro ir aukščiau išdėstytos aplinkybės (žr. šio nutarimo (123)-(140) pastraipas).

(145) Konkurencijos tarybos vertinimu, koncentracijos dalyviai galėtų susieti nuolaidas atskirai įsigyjamos elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugoms, net jei nebūtų organizuojamas bendras šių paslaugų pirkimas. Pažymėtina, kad apklausos gali būti vykdomos skelbiama ir neskelbiama forma. Pastaruoju atveju, derybos su tiekėjais vyksta neformaliai (pavyzdžiui, telefonu). Pavyzdžiui, Vilniaus Pranciškaus Skorinos gimnazija nurodė, kad „įsigyjant skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas pirkimai buvo atlikti neskelbiamos apklausos būdu, žodžiu apklausiant vieną tiekėją, nes yra tik vienas konkretus tiekėjas, galintis pateikti reikalingas paslaugas bei prekes ir nėra jokios kitos alternatyvos“⁹⁶. Atsižvelgiant į elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pirkimų būdą, koncentracijos dalyviai galėtų siūlyti įvairias mokykloms palankias šių paslaugų įsigijimo sąlygas (įskaitant nuolaidas), priklausomai nuo kitos paslaugos įsigijimo, ar kitais būdais skatinti pirkėjus įsigyti šias paslaugas iš koncentracijos dalyvių.

(146) 2022 m. birželio 19 d. rašte⁹⁷ UAB „Snowball.xyz“ Konkurencijos tarybai nurodė, kad net ir darant prielaidą, kad teoriškai žodinių derybų metu koncentracijos dalyviai galėtų pasiūlyti nuolaidą ir už kito produkto pirkimą, UAB „Snowball.xyz“ neaišku, kaip tokį susitarimą būtų galima įgyvendinti praktiškai, kai atitinkamo pirkimo metu yra perkamas tik vienas produktas, atsižvelgiant į tai, kad toks susitarimas nebūtų niekur fiksuotas, mokyklų yra daug, o elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pirkimus paprastai administruoja skirtingi asmenys. Paaiškinimas, kad tai galėtų būti atliekama taip ir nepaaiškinant konkretaus mechanizmo, kaip veiktų toks pardavimų susiejimas, UAB „Snowball.xyz“ nuomone, negali būti laikomas tinkama analize bei negali būti prielaida nustatyti konkurencijos problemą⁹⁸.

(147) UAB „Snowball.xyz“ taip pat nurodė, kad dalis Konkurencijos tarybos apklaustų mokyklų paaiškino, jog sprendimai keisti elektroninio dienyno ar skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikėją būtų priimami diskutuojant su mokyklos bei tėvų bendruomene, kas taip pat leidžia abejoti tuo, jog tokie sprendimai būtų daromi vien gavus žodinį pasiūlymą telefonu⁹⁹. Tuo tarpu rašytinis tokio pasiūlymo ar susitarimo fiksavimas (dėl nuolaidos vienam produktui jeigu būtų perkamas kitas) būtų neįmanomas dėl savo neteisėtumo, t. y. tokio susitarimo sudarymas reikštų, kad yra tariamasi dėl viešojo pirkimo, kuris dar nėra vykdomas, rezultatų. Dėl šios priežasties UAB „Snowball.xyz“ laikosi pozicijos, jog galimybė, kad UAB „Snowball.xyz“ kažkokiu būdu įtikins ar privers mokyklas pirkti elektroninį dienyną ir skaitmeninį mokomąjį turinį vienu pirkimu, kaip vieną produktą, pakeis jų įsigijimo praktiką ar susies ne vienu metu perkamų produktų pirkimus, yra grynai hipotetinė. Tuo labiau, kad, atsižvelgiant į Koncentracijos nagrinėjimo išvadose pateikiamą atitinkamų rinkų struktūrų vertinimą, toks elgesys būtų nesuderinamas ir su Konkurencijos įstatymo 7 straipsnio reikalavimais.

⁹⁶ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 3 klausimas (bylos 9 NK tomas, 75 lapas).

⁹⁷ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 15 d. komunikaciją dėl preliminarus koncentracijos vertinimo (bylos 13 K tomas, 6-7 lapai).

⁹⁸ Bylos 18 NK tomas, 2 lapas.

⁹⁹ Bylos 18 NK tomas, 2 lapas.

(148) Šiuo atžvilgiu pažymėtina, kad nutarime identifikuotos prielaidos susieti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimus remiasi teisinio reglamentavimo analize, konkurentų bei pirkėjų atsakymų vertinimu, kuris rodo, kad šių produktų pardavimus būtų galima susieti tiek faktiškai, tiek siūlant įvairias nuolaidas ar kitas palankias pirkimo sąlygas telefonu. Visų konkrečių „schemos“ veikimo pavydžių Konkurencijos taryba negali ir neprivalo nurodyti, nes UAB „Snowball.xyz“ gali taikyti įvairias produktų susiejimo praktikas, pavyzdžiui, siūlyti skirtingą kainodarą vienam produktui, jeigu yra kartu įsigyjamas ir kitas produktas, ir pan. Be to, kaip buvo minėta aukščiau, koncentracijos dalyviai praktikoje jau yra kartu pardavę elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas.

(149) UAB „Snowball.xyz“ teiginys, jog yra abejotina, kad sprendimai keisti elektroninio dienyno ar skaitmeninio mokomojo turinio tiekėją būtų daromi gavus vien žodinių pasiūlymą telefonu neatitinka viešųjų pirkimų praktikos, kuri rodo, kad tiek elektroninio dienyno, tiek skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos dažniausiai įsigyjamos apklausų būdu, pavyzdžiui, derantis telefonu. Taigi, vykdant tokio pobūdžio pirkimus derybos dėl viešųjų pirkimų sąlygų vyksta neformaliai ir koncentracijos dalyviai galėtų siūlyti įvairias mokykloms palankias pirkimų sąlygas, įskaitant mažesnes kainas priklausomai nuo kito produkto įsigijimo ir pasiūlymą keisti tiekėją.

4.1.1.3. Dėl veiksmų, lemiančių gebėjimą riboti konkurentų galimybes

(150) Kad naujoji įmonė galėtų riboti konkurentų galimybes, ji vienoje iš susijusių rinkų privalo turėti didelę įtaką, kuri nebūtinai reiškia dominavimą. Be to, kad sujungimo arba susiejimo padariniai bus reikšmingi, paprastai galima tikėtis tada, kai daugeliui klientų bent vienas susijungiančiųjų šalių produktas yra labai svarbus ir kai yra nedaug tinkamų šio produkto alternatyvų, pavyzdžiui, dėl konkurentų produktų diferenciacijos arba riboto pajėgumo¹⁰⁰.

(151) Pagal Konkurencijos tarybos surinktus duomenis, koncentracijos dalyviai yra didžiausi abejose nagrinėjamos atitinkamos rinkose veikiančios ūkio subjektai, t. y. elektroninio dienyno paslaugų teikimo švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) Lietuvos Respublikoje atitinkamoje rinkoje koncentracijos dalyviai 2021 m. užėmė [60-70] proc. rinkos pagal pardavimų vertę ir [50-60] proc. rinkos pagal pardavimų apimtį, skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikoje atitinkamoje rinkoje – [90-100] proc. pagal pardavimų vertę ir [90-100] proc. pagal pardavimų apimtį. Be to, kaip nurodyta šio nutarimo (90) pastraipoje, TAMO elektroninis dienynas [KOMERCINĖ PASLAPTIS]¹⁰¹. Taigi, jau šiuo metu koncentracijos dalyviai susiduria su ribotu konkurenciniu spaudimu iš kitų rinkos dalyvių.

(152) Pažymėtina, kad koncentracijos dalyvių konkurentai negali pirkėjams pasiūlyti įsigyti tiek elektroninio dienyno, tiek skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų ir analogiškų koncentracijos dalyvių planuojamų įgyvendinti integracijų. Net jeigu konkurentai bandytų siūlyti panašias produktų susiejimo strategijas, jų alternatyva pagal populiarumą ir rinkos galią būtų ženkliai silpnesnė už koncentracijos dalyvių ir nedarytų reikšmingos įtakos pirkėjų pasirinkimui. Kaip rodo Konkurencijos tarybos surinkti duomenys, UAB „Ateities pamoka“ skaitmeninio mokomojo turinio platformos „EDUKA klasė“ ir EMA yra pagrindiniai mokyklų naudojami skaitmeninio mokomojo turinio produktai, kuriems pilnaverčių alternatyvų rinkoje pagal teikiamų paslaugų pobūdį iš esmės nėra. Be koncentracijos dalyvių, vienintelė UAB „TEV“ siūlo skaitmeninio mokomojo turinio platformą evadovėliai.lt, kurioje yra talpinami kelių leidyklų vadovėliai, tačiau šios platformos pardavimai 2021 m. sudarė tik [0-10] proc. rinkos pagal pardavimų vertę ir [0-10] proc. pagal pardavimų apimtį. Be to, skirtingai nei koncentracijos dalyvių turimuose produktuose, šioje platformoje yra siūlomas siauresnis skaitmeninių vadovėlių ir užduočių asortimentas. Pažymėtina, kad UAB „Baltų lankų“

¹⁰⁰ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 99 punktas.

¹⁰¹ Prieiga internete: <https://www.lrt.lt/naujienos/lietuvoje/2/1273471/kol-ministerija-planavo-nuotolinis-mokymas-pabrango-kelis-kartus%22>, žiūrėta 2022-07-15.

vadovėliai“ taip pat turi skaitmeninio turinio platformą e-lankos.lt, kurioje talpina savo skaitmeninį mokomąjį turinį, tačiau nurodė, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS]¹⁰².

(153) Be to, pažymėtina, kad UAB „Ateities pamoka“ valdoma platforma „EDUKA klasė“ išsiskiria iš kitų skaitmeninio mokomojo turinio sprendimų dėl savo populiarumo rinkoje, kas lemia, jog kitiems skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjams yra reikalinga prieiga prie šios platformos savo paslaugoms teikti. Keturi iš penkių Konkurencijos tarybos apklaustų skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas teikiančių ūkio subjektų nurodė, kad naudojami „EDUKA klasė“ platforma savo turiniui platinti¹⁰³. Be to, trys iš penkių Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų nurodė, kad UAB „Ateities pamoka“ atsisakius talpinti kitų skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas teikiančių ūkio subjektų turinį platformoje „EDUKA klasė“, tai turėtų reikšmingos įtakos jų pardavimams¹⁰⁴.

(154) Koncentracijos dalyvių gebėjimui riboti galimybes prielaidą sudaro ir tai, kad elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos yra parduodamos tai pačiai pirkėjų grupei – švietimo įstaigoms (daugiausia mokykloms)¹⁰⁵. Pažymėtina, kad kuo labiau klientai linkę pirkti abu produktus (o ne vieną kurį nors produktą), tuo didesnę įtaką atskirų produktų paklausai galima daryti sujungiant arba susiejant produktus¹⁰⁶. Pagal Lietuvoje veikiančią teisinį reglamentavimą, visos mokyklos, vykdančios vidurinio, pagrindinio ar pradinio ugdymo programas, privalo įsigyti elektroninio dienyno paslaugas.¹⁰⁷ Vertinant skaitmeninio mokomojo turinio įsigijimą, 2022 m. vien koncentracijos dalyvių platformų „EDUKA klasė“ ir EMA licencijas įsigijo [KOMERCINĖ PASLAPTIS] įstaigų, o pagal mokinių skaičių – licencijos buvo nupirktos [KOMERCINĖ PASLAPTIS] visų Lietuvos mokinių.¹⁰⁸ Taigi, kaip matyti iš pateiktų duomenų, mokyklos privalo įsigyti elektroninio dienyno paslaugas, o skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos yra perkamos didesnei daliai visų Lietuvos mokinių. Pažymėtina, kad skaitmeninio mokomojo turinio pardavimai reikšmingai padidėjo COVID-19 pandemijos metu¹⁰⁹, valstybei skyrus finansavimą skaitmeninėms mokomojo turinio priemonėms įsigyti. 2020 m. mokiniui buvo skirta 10 Eur, o nuo 2021 m. – 30 Eur. Švietimo, mokslo ir sporto ministerija patvirtino, kad 2023–2024 m. neplanuoja keisti paskirto finansavimo skaitmeninėms mokymosi priemonėms, todėl mokyklų poreikis įsigyti šias paslaugas nemažės.¹¹⁰

(155) Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 102 punkte pažymėta, jog galimybė riboti galimybes paprastai yra mažesnė, jei susijungiančiosios šalys negali pasiekti, kad jų produktų susiejimo arba sujungimo strategija taptų tvari, pavyzdžiui, taikydamos techninį susiejimą arba sujungimą, kurį būtų brangu panaikinti. Atsižvelgiant į koncentracijos dalyvių planuojamas vykdyti technines integracijas tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio, ir tai, kad, pirkėjų nuomone, techninė integracija tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio yra svarbi¹¹¹, dėl ko koncentracijos dalyvių siūlomas produktas su mokykloms svarbiomis integracijomis būtų pranašesnis už konkurentų neintegruotus produktus, galima teigti, jog koncentracijos dalyviai turėtų galimybes pasiekti tvarią šių produktų techninio susiejimo strategiją.

¹⁰² Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 18 klausimas (bylos 10 K tomas, 109 lapas, bylos 8 NK tomas, 96 lapas).

¹⁰³ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 19 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁰⁴ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 19a klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁰⁵ 2022 m. kovo 10 d. Pranešimo apie koncentraciją 52 psl. (bylos 4 K tomas, 54 lapas, bylos 15 NK tomas, 38 lapas).

¹⁰⁶ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 100 punktas.

¹⁰⁷ Lietuvos Respublikos švietimo, mokslo ir sporto ministro įsakymas dėl Švietimo ir mokslo ministro 2008-07-04 įsakymo Nr. ISAK-2008 “Dėl Dienynų sudarymo elektroninio dienyno duomenų pagrindu tvarkos aprašo patvirtinimo“ pakeitimo, 2 punktas.

¹⁰⁸ 2022 m. kovo 10 d. Pranešimo apie koncentraciją, 58 psl. (bylos 4 K tomas, 56 lapas, bylos 15 NK tomas, 44 lapas).

¹⁰⁹ Pardavimų vertė skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje 2019 m. sudarė kiek daugiau nei [KOMERCINĖ PASLAPTIS] Eur, tuo tarpu 2021 m. – daugiau nei [KOMERCINĖ PASLAPTIS] Eur.

¹¹⁰ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 14 d. paklausimą, (bylos 14 NK tomas, 11 lapas).

¹¹¹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 24 klausimas, nurodė 9 iš 12 atsakiusių mokyklų (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

(156) Pardavimų susiejimo atžvilgiu pažymėtina, kad koncentracijos dalyviai galėtų taikyti įvairias praktikas – tiek grynąjį sujungimą, siūlant produktų paketą, tiek mišrųjį sujungimą, siūlant nuolaidas atskiriems produktams, jei abu jie būtų perkami iš koncentracijos dalyvių. Pusė Konkurencijos tarybai atsakymus pateikusių mokyklų nurodė, kad jeigu koncentracijos dalyviai taikytų mišriojo susiejimo praktiką, priklausomai nuo nuolaidos dydžio, tai galėtų paskatinti jas pirkti šiuo metu neperkamas paslaugas iš koncentracijos dalyvių.¹¹² Tuo atveju, jei koncentracijos dalyviai siūlytų įsigyti šiuos produktus tik kartu, trys iš septynių atsakymus pateikusių mokyklų nurodė¹¹³, kad tai galėtų paskatinti jas pirkti šiuo metu neperkamas paslaugas iš koncentracijos dalyvių. Dvi mokyklos nurodė, kad pardavimas kartu galėtų nepaskatinti pirkti šių paslaugų iš koncentracijos dalyvių, jeigu jos neatitinka mokyklų poreikių. Pavyzdžiui, KTU Inžinerijos licėjus nurodė, kad „Siūlant įsigyti tik kartu dienyno ir skaitmeninio turinio paslaugas labiau paskatintų atsisakyti nei pritrauktų. Finansiniai ištekliai yra riboti ir neturime galimybės pirkti produktų, kurių mums nereikia. Galime mokėti tik už tas paslaugas, kurios mūsų įstaigai yra aktualios ir reikalingos. Norime pasilikti galimybę patys rinktis“.¹¹⁴ Visgi, koncentracijos dalyviai gali identifikuoti kiekvieną pirkėją, jo poreikius ir galimybes (ypač atsižvelgiant į tai, kad didžioji dalis pirkimų vykdoma apklausos būdu), ir kiekvienam pirkėjui parinkti optimalias pardavimo sąlygas (įskaitant siūlomą nuolaidos dydį ar paketo dydį). Priklausomai nuo skirtingų pardavimų susiejimo praktikų pelningumo, koncentracijos dalyviai galėtų koreguoti savo pardavimų susiejimo strategiją ir pasiekti, kad ilgalaikėje perspektyvoje tokia praktika taptų tvari, ypač atsižvelgiant į tai, kad „EDUKA klasė“ platformai pilnaverčių alternatyvų rinkoje nėra siūloma, o konkurentai negali pasiūlyti tokių pardavimų ir techninio susiejimo galimybių.

(157) Remiantis Konkurencijos tarybos surinkta informacija, neegzistuoja veiksmingų atsakomųjų strategijų, kurias konkuruojančios įmonės galėtų taikyti, siekdamos atsverti koncentracijos dalyvių pardavimų ar techninį susiejimą. Viena iš tokių strategijų pavyzdžių galėtų būti, kai vieną produktą gaminančios įmonės sužlugdytų sujungimo strategiją apjungdamos savo pasiūlymus, kad šie taptų patrauklesni vartotojams.¹¹⁵ Šiuo atžvilgiu, pažymėtina, kad šiuo metu rinkoje pagal teikiamų paslaugų pobūdį iš esmės neegzistuoja alternatyvų koncentracijos dalyvių skaitmeninio mokomojo turinio platformoms, todėl net jei atskiras paslaugas teikiantys konkurentai apjungtų savo pasiūlymus, mažai tikėtina, jog tai būtų reikšminga vartotojų pasirinkimui. Tokią išvadą galima daryti ir vertinant elektroninio dienyno konkurentus, kadangi jie yra kelis kartus mažesni už TAMO elektroninį dienyną pagal rinkos dalį, o pagrindinis TAMO elektroninio dienyno konkurentas nesugebėjo taikydamas agresyvesnę kainodarą apriboti TAMO elektroninio dienyno kainų kilimo.

(158) Konkurentai taip pat galėtų nuspręsti taikyti agresyvesnę kainodarą, kad išlaikytų savo rinkos dalį, ir taip sumažinti galimybių ribojimo poveikį.¹¹⁶ Vis dėlto, kadangi, lyginant su koncentracijos dalyviais, skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje konkurentai yra labai maži, tokia kainodara nebūtų reikšminga galimybių ribojimo poveikiui. Elektroninio dienyno atveju, pažymėtina, kad „Mano dienynas“ jau šiuo metu taiko agresyvesnę kainodarą, siūlydamas pirmus metus dienynu naudotis nemokamai¹¹⁷, tačiau nepriklausomai nuo to, TAMO elektroninio dienyno pajamos augo. Atitinkamai, mažai tikėtina, jog „Mano dienynas“ galėtų taikyti dar agresyvesnę kainodarą, tam kad atsvertų galimybių ribojimo poveikį. Be to, po koncentracijos įgyvendinimo, koncentracijos dalyviai galės taikyti agresyvesnę kainodarą abiem produktams, todėl bet kokia agresyvi vieną produktą

¹¹² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 32a klausimas, nurodė 5 iš 10 atsakiusių mokyklų (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹¹³ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 32c klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹¹⁴ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 32c klausimas (bylos 9 NK tomas, 97 lapas).

¹¹⁵ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 103 punktas.

¹¹⁶ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 103 punktas.

¹¹⁷ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 15 klausimas, Kauno Valdorfo mokykla (bylos 9 NK tomas, 72 lapas).

siūlančio konkurento, užimančio ženkliai mažesnę rinkos dalį vienoje iš rinkų, kainodara neatsvertų koncentracijos dalyvių galimybių ribojimo strategijos.

(159) Vertinant konkurentų galimybes taikyti atsakomasias techninio susiejimo strategijas, pažymėtina, kad didžioji dalis skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų nurodė, jog integracijų su elektroniniu dienynu šiuo metu neplanuoja, tačiau svarstyti tokias galimybes, priklausomai nuo gautų pasiūlymų.¹¹⁸ UAB „TEV“ nurodė Konkurencijos tarybai, kad „*norint integruotis su elektroniniu dienynu reikia suderinti su paslaugos teikėju technines galimybes, po to spręsti, kiek reikia investuoti į integraciją, kiek užims laiko ir kada atsipirks investicijos. Kadangi elektroniniai dienynai turi skirtingus techninius reikalavimus, tai integracija reikalauja derinimo su kiekvienu tokios paslaugos teikėju.*“¹¹⁹ Kaip nurodyta šio nutarimo (177) pastraipoje, integraciją su skaitmeniniu mokomuoju turiniu bandė įgyvendinti tik UAB „Nacionalinis švietimo centras“ ir tik su „EDUKA klasė“ platforma. Atsižvelgiant į kitų, su koncentracijos dalyviais konkuruojančių skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų rinkos dalis, mažai tikėtina, kad UAB „Nacionalinis švietimo centras“ bandytų kurti analogiškas integracijas su šiais tiekėjais, o net jas sukūrus, mažai tikėtina, kad tokia integracija darytų reikšmingą įtaką vartotojų pasirinkimui. Be to, kaip nurodyta aukščiau, koncentracijos dalyviai siūlo populiariausius produktus rinkoje, o konkurentų siūlomus skaitmeninio mokomojo turinio produktus pirkėjai renkasi žymiai rečiau. Remiantis Konkurencijos tarybos surinkta informacija, koncentracijos dalyviai jau šiuo metu turi pranašumą prieš kitus skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje veikiančius tiekėjus, nes turi didelę rinkos galią popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo rinkoje, o mokyklos perka skaitmeninį mokomąjį turinį kaip popierinio mokomojo turinio papildinį. Kaip nurodė UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“, „*Išskyrus nedideles išimtis, mokyklos reikalauja, kad popierinė ir skaitmeninė dalis būtų in corpore.*“¹²⁰ Atsižvelgiant į tai, kad koncentracijos dalyviai yra didžiausi popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkoje veikiančios ūkio subjektai (2021 m. koncentracijos dalyviai šioje rinkoje užėmė [70-80] proc. pagal pardavimų vertę ir [70-80] proc. pagal pardavimų apimtį), o kiti konkurentai yra nedideli, bei tai, kad skaitmeninis mokomasis turinys yra perkamas kaip popierinio mokomojo turinį papildantis produktas, skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų įėjimo į rinką galimybės jau šiuo metu yra apribotos.

(160) Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, galima teigti, kad koncentracijos dalyviai po sandorio įgyvendinimo turės galimybes apriboti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų galimybes konkuruoti.

4.2. Paskata riboti galimybes

(161) Paskata riboti konkurentų galimybes, sujungiant arba susiejant produktus, priklauso nuo to, kiek ši strategija būtų pelninga. Grynasis sujungimas arba susiejimas gali atnešti nuostolių pačiai susijungusiai įmonei. Pavyzdžiui, jei daug klientų nėra suinteresuoti pirkti sujungtų produktų paketo, bet yra linkę pirkti tik vieną produktą (pavyzdžiui, kaip svertą naudojamą produktą), to produkto pardavimų apimtį (pateikiant produktą kaip paketo dalį) gali gerokai sumažėti.¹²¹

(162) Kaip nurodyta šio nutarimo (154) pastraipoje, mokyklos perka tiek elektroninio dienyno, tiek skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas. Šiuo metu, [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc. bendrojo ugdymo mokyklų, naudojančių TAMO elektroninį dienyną, naudoja ir „EDUKA klasė“ ar EMA platformas, o [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc. naudojančių „EDUKA klasė“ ar EMA, naudoja ir TAMO elektroninį dienyną.¹²² Kadangi koncentracijos dalyviai užima ypatingai

¹¹⁸ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 28 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹¹⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 37 klausimas (bylos 8 NK tomas, 65 lapas).

¹²⁰ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 11 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-435, 10 klausimas (bylos 10 K tomas, 156 lapas, bylos 8 NK tomas, 147 lapas).

¹²¹ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 106 punktą.

¹²² 2022 m. kovo 17 d. UAB „Snowball.xyz“ el. komunikacija su Konkurencijos taryba „Dėl informacijos pateikimo“ (pateikta papildoma informacija CD diske) (bylos 5 K tomas, 1-3 lapai).

didelę skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų rinkos dalį, o elektroninio dienyno rinkoje jų pardavimai nuosekliai didėja, koncentracijos dalyviai nesusidurdami su efektyviu konkurentų atsaku, galėtų siūlyti šių produktų paketą mažesnėmis kainomis ir (ar) taikyti nuolaidas įsigijimui, tokiu būdu padidinant elektroninio dienyno ir (ar) skaitmeninio mokomojo turinio pardavimų apimtį. Šiuo atžvilgiu pažymėtina, kad mokyklų poreikis įsigyti tiek elektroninio dienyno, tiek skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas išliks ir ateityje, kadangi mokyklos privalo pirkti elektroninio dienyno paslaugas, o valstybės skirtas finansavimas skaitmeninio mokomojo turinio priemonių įsigijimui 2023-2024 m. nebus mažinamas. Pažymėtina, kad koncentracijos dalyvių vidiniuose dokumentuose nurodyta, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹²³ Taigi, augant papildomam finansavimui, net ir koncentracijos dalyviams patyrus tam tikrus nuostolius šioje rinkoje dėl pardavimų susiejimo, nauda dėl konkurentų susilpninimo būtų jaučiama visą ateities laikotarpį.

(163) Koncentracijos dalyvių paskatas riboti galimybes taikant elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio techninio susiejimo praktiką visų pirma pagrindžia vidiniuose dokumentuose pateikta ekosistemos formavimo strategija, kurioje numatomas [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹²⁴ Pranešimą teikiančio ūkio subjekto vertinimu, [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹²⁵ Atsižvelgiant į tai, kad pasinaudodami techninėmis integracijomis, koncentracijos dalyviai galės padidinti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimų apimtį, bei tai, kad kiti skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjai nesudaro konkurencinio spaudimo koncentracijos dalyviams, galima teigti, jog egzistuoja paskatos neintegruoti kitų skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų į ekosistemą.

(164) Norint, kad galimybių ribojimo strategija būtų pelninga, turi būti pagrįstai tikimasi, kad konkurentai negalės pasiūlyti konkurencinio atsako ir bus priversti pasitraukti iš rinkos. Be to, konkurentams pasitraukus iš rinkos, koncentracijos dalyviai turi turėti galimybę vienašališkai padidinti kainas, o toks didinimas turi būti tvarus ilgalaikėje perspektyvoje, nesudarant prielaidų naujų konkurentų įėjimui į rinką arba išstumtų konkurentų sugrįžimui.¹²⁶ Kaip nurodyta vertinant galimybes riboti konkurentus, pastarieji pirkėjams negali pasiūlyti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų paketo ir analogiškų techninių integracijų, kadangi alternatyvų rinkoje UAB „Ateities pamoka“ siūlomoms skaitmeninio mokomojo turinio paslaugoms šiuo metu iš esmės nėra. Atitinkamai, galimybė, kad UAB „Ateities pamoka“ galėtų prarasti pardavimus skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje, apskritai yra mažai tikėtina. Be to, koncentracijos dalyviai gali kiekvienam pirkėjui parinkti optimalias pardavimo sąlygas, atsižvelgiant į jo poreikius ir galimybes.

(165) Vertinant koncentracijos dalyvių paskatas riboti konkurentų galimybes, taip pat svarbu atsižvelgti į koncentracijos dalyvių praeityje rinkoje taikytų strategijų pobūdį ir vidaus strateginių dokumentų turinį.¹²⁷

(166) Konkurencijos tarybos apklaustos mokyklos nurodė, kad „EDUKA klasė“ buvo teikiama mokykloms nemokamai kaip priedas prie „EDUKA dienyno“.¹²⁸ Koncentracijos dalyviai patikslino, jog „EDUKA dienyno“ sutartyse buvo nurodyta, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS], tačiau nelaiko šios praktikos pardavimų susiejimu.¹²⁹

(167) Nors „EDUKA dienyno“ uždarymas suponuoja, jog tokia paslaugų siejimo praktika galėjo nepasiteisinti, pažymėtina, kad 2019 m. „EDUKA dienynas“ nebuvo paklausus rinkoje, o skaitmeninio mokomojo turinio naudojimas dar nebuvo taip paplitęs, nes valstybė neskyrė tam lėšų,

¹²³ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. E3 (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

¹²⁴ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. D2 (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

¹²⁵ 2022 m. kovo 10 d. Pranešimo apie koncentraciją 42 psl. (bylos 4 K tomas, 43 lapas, bylos 15 NK tomas, 33 lapas).

¹²⁶ 2004 m. sausio 21 d. Europos Komisijos sprendimas byloje Nr. M.3304 - *GE / AMERSHAM*, 37 paragrafas.

¹²⁷ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 109 punktą.

¹²⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 1 klausimas, Kauno Valdorfo mokykla (bylos 9 NK tomas, 70 lapas).

¹²⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 2 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-662, 36 paragrafas (bylos 5 K tomas, 69-70 lapai, bylos 15 NK tomas, 147 lapas).

skaitmeninio mokomojo turinio aktualumas itin išaugo prasidėjus COVID-19 ligos pandemijai¹³⁰. 2019 m. „EDUKA dienyno“ rinkos dalis pagal pardavimų vertę sudarė [0-10] proc., o pagal pardavimų apimtį – [0-10] proc. Taip pat atkreiptinas dėmesys, jog prievolė vidurinio ugdymo mokykloms įsigyti elektroninio dienyno paslaugas buvo nustatyta tik nuo 2019 m. rugsėjo 1 d. Įvertinus rinkos sąlygas šios koncentracijos kontekste, galima manyti, jog dėl didelės įtakos skaitmeninio mokomojo turinio ir elektroninio dienyno rinkose, mokykloms nustatytos prievolės naudoti elektroninį dienyną ir reikšmingai išaugusios skaitmeninio mokomojo turinio svarbos, koncentracijos dalyviai turės didesnes paskatas riboti konkurentų galimybes taikant šių paslaugų susiejimo praktiką.

4.3. Bendras tikėtinas poveikis veiksmingai konkurencijai

(168) Gairėse dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo nurodyta, kad dėl produktų sujungimo arba susiejimo gali gerokai sumažėti konkurentų, rinkoje tiekiančių vieną produktą, pardavimų perspektyvos. Pats konkurentų pardavimų apimtį sumažėjimas nekelia problemų, tačiau, jei šis sumažėjimas yra gana didelis, dėl to gali sumažėti konkurentų gebėjimas arba paskata konkuruoti. Tai gali sudaryti susijungusiai įmonei sąlygas vėliau įgyti įtaką rinkoje (susietos arba sujungtos prekės rinkoje) ir (arba) išlaikyti įtaką rinkoje (siejančios arba svertinės prekės rinkoje).¹³¹

(169) Pirmiausia, galimybių ribojimo veiksmai gali atgrasyti galimus konkurentus nuo atėjimo į rinką. Konkrečioje rinkoje taip gali atsitikti dėl to, kad galimų konkurentų pardavimų galimybės toje rinkoje tiek sumažės, kad tai nebus ekonomiškai perspektyvu. Jei tai yra vienas kitą papildantys produktai, sujungdama arba susiedama produktus ir taip atgrasydama naujus rinkos dalyvius nuo atėjimo į vieną rinką, susijungusioji įmonė gali taip pat įgyti galimybę atgrasyti naujus rinkos dalyvius nuo atėjimo į kitą rinką, jei dėl produktų sujungimo arba susiejimo galimi konkurentai bus verčiami vienu metu ateiti į abi rinkas, o ne į vieną iš jų arba nuosekliai.

(170) Tik tuomet, jei galimybių ribojimas, kuriam atsirasti sąlygas sudarė įmonių susijungimas, turi įtakos gana didelei rinkos produkcijos daliai, susijungimas gali labai suvaržyti veiksmingą konkurenciją. Jei kiekvienoje rinkoje lieka veiksmingai veikiančių vieno produkto tiekėjų ar pirkėjų, mažai tikėtina, kad dėl mišriojo susijungimo bus pakenkta konkurencijai. Tą patį galima pasakyti apie atvejį, kai lieka nedaug vieną produktą tiekiančių ar perkančių konkurentų, tačiau jie turi galimybę ir paskatą didinti produkcijos apimtį.

(171) Remiantis Konkurencijos tarybos surinkta informacija, koncentracijos dalyviai i) taikydami pardavimų susiejimo praktiką ir ii) pasinaudodami techninėmis integracijomis, galėtų reikšmingai apriboti elektroninio dienyno tiekėjų ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų plėtros galimybes, naujų paslaugų tiekėjų įėjimo į rinką galimybes ir išstumti esamus tiekėjus iš rinkos.

(172) Pranešimą apie koncentraciją pateikęs ūkio subjektas nurodė, kad nors techninis elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktų susiejimas šios koncentracijos kontekste yra įmanomas, jis nesuteiks reikšmingo pranašumo koncentracijos dalyviams (t. y. neleis jiems apriboti konkurentų galimybių konkuruoti).

(173) Koncentracijos dalyvių teigimu, šiuo metu jau įdiegta vieno prisijungimo galimybė ir automatinio užpildymo funkcija nesuteikia reikšmingo pranašumo koncentracijos dalyviams, kadangi i) šios integracijos jau yra vykdomos, ii) jos suteikia tik patogumą vartotojams (nes nereikia prisiminti kelių slaptažodžių ar pan.), tačiau niekaip kitaip nesusieja skirtingų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio sprendimų, iii) mokyklos kol kas neprašo tokių integracijų vykdydamos pirkimus. Koncentracijos dalyvių vertinimu, tokią išvadą pagrindžia ir tai, kad pagrindinis konkurentas (UAB „Nacionalinis švietimo centras“, valdantis elektroninį dienyną „Mano dienas“) nepriėmė UAB „Ateities pamoka“ pasiūlymo dėl vieno prisijungimo integracijos.

(174) Vertinant koncentracijos dalyvių argumentą, jog vieno prisijungimo galimybė ir automatinio užpildymo funkcija nesuteikia reikšmingo pranašumo koncentracijos dalyviams, kadangi

¹³⁰ Pardavimų vertė skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje 2019 m. sudarė kiek daugiau nei [KOMERCINĖ PASLAPTIS] Eur, tuo tarpu 2021 m. – daugiau nei [KOMERCINĖ PASLAPTIS] Eur.

¹³¹ Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 111 punktą.

šios integracijos jau yra vykdomos, pažymėtina, jog vien faktas, jog integracijos jau yra vykdomos, savaime nereiškia, jog jos nėra svarbios ar reikšmingos. Be to, be jau vykdomų integracijų yra planuojamos ir naujos, platesnės apimties integracijos, kurios šiuo metu nėra įdiegtos (žr. nuo (181) pastraipos).

(175) Konkurencijos tarybos surinkti duomenys iš mokyklų rodo, kad didžiajai daliai jų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio integracija yra svarbi¹³², nors ir ne visos integracijos yra vienodai reikšmingos mokyklų vertinimu. Vieno prisijungimo atveju, šešios iš dešimties atsakymą pateikusių mokyklų nurodė, kad tai nėra reikšmingas kriterijus renkantis, ar pirkti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas iš koncentracijos dalyvių.¹³³ Vis dėlto, keturios mokyklos pažymėjo, kad tokia integracija turi įtakos šių paslaugų tiekėjų pasirinkimui. Pavyzdžiui, KTU Inžinerijos licėjus nurodė, kad „*skaitmeninio mokomojo turinio integracija su dienynu nėra būtina, tačiau palengvina darbą*“.¹³⁴ Vilniaus Žvėryno gimnazija Konkurencijos tarybai nurodė, kad dėl šios integracijos yra „*paprasciau ir lengviau naudotis visu paslaugų paketu*“.¹³⁵ Taigi, nors vieno prisijungimo galimybė niekaip kitaip nesusieja elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų, šios integracijos suteikiamas patogumas daliai mokyklų yra reikšmingas tiekėjo pasirinkimo kriterijus. Šios išvados nepaneigia tai, jog mokyklos galimai neprašo tokios integracijos vykdydamos pirkimus. Visų pirma, patys koncentracijos dalyviai nurodė, kad didžioji dalis elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų pirkimų yra vykdomi apklausų būdu, todėl nėra aišku, kaip tiksliai aprašomi elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pirkimo objektai.¹³⁶ Pažymėtina, kad toks pirkimo būdas sudaro galimybę mokykloms vykdyti derybas su tiekėjais neformaliai (pavyzdžiui, telefonu). Be to, koncentracijos dalyviai nurodė [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹³⁷

(176) Pažymėtina, kad koncentracijos dalyvių argumentas, kad vieno prisijungimo galimybės nereikšmingumą pagrindžia ir tai, jog pagrindinis konkurentas nepriėmė pasiūlymo dėl vieno prisijungimo integracijos, nėra tinkamas. Koncentracijos dalyviai nurodė, kad 2022 m. sausio 3 d. (Pranešimas apie koncentraciją Konkurencijos tarybai pateiktas 2022 m. sausio 20 d.) UAB „Ateities pamoka“ išsiuntė pasiūlymus kitiems elektroninių dienynų valdytojams sudaryti galimybę su jų elektroninio dienyno prisijungimu prisijungti „EDUKA klasė“ ir EMA. Vis dėlto, elektroninio dienyno „Mano dienynas“ valdytojas UAB „Nacionalinis švietimo centras“ padėjo už pasiūlymą, tačiau pažymėjo, kad šiuo metu naujų integracijų neplanuoja.¹³⁸

(177) UAB „Nacionalinis švietimo centras“ Konkurencijos tarybai nurodė, kad bendrovės vertinimu, pateiktas bendradarbiavimo pasiūlymas „*buvo nesolidus ir pateiktas tiesiog el. paštu, kaip informacija, nors visi kontaktai mūsų atsakingų asmenų žinomi*“.¹³⁹ Be to, UAB „Nacionalinis švietimo centras“ pažymėjo, kad, atsižvelgiant į ankstesnio bendradarbiavimo su UAB „Šviesa“ patirtį, į tokį pasiūlymą buvo žiūrima labai skeptiškai.¹⁴⁰ Bendrovė Konkurencijos tarybai nurodė, kad dar 2018 m. buvo iniciavusi vieno prisijungimo techninį sprendimą bendradarbiaujant su UAB „Šviesa“, pagal kurį prie „EDUKA klasė“ būtų galima prisijungti naudojant „Mano dienynas“ prisijungimo duomenis. Toks sprendimas buvo sukurtas ir ištestuotas, tačiau UAB „Šviesa“ pačiame

¹³² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 24 klausimas, nurodė 9 iš 12 atsakiusių mokyklų (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹³³ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 27a klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹³⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 27a klausimas (bylos 9 NK tomas, 97 lapas).

¹³⁵ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 27a klausimas (bylos 9 NK tomas, 61 lapas).

¹³⁶ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 2 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-662, 4-5 klausimai (bylos 5 K tomas, 66-67 lapai, bylos 15 NK tomas, 144-145 lapai).

¹³⁷ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. O7 (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

¹³⁸ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. O18-O19 (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

¹³⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 24 klausimas (bylos 10 K tomas, 52-53 lapai, bylos 8 NK tomas, 39 lapas).

¹⁴⁰ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 11 klausimas (bylos 10 K tomas, 48-49 lapai, bylos 8 NK tomas, 35 lapas).

paskutiniame etape atsisakė bendradarbiauti, grindžiant tai duomenų apsaugos sumetimais, nors, kaip teigia UAB „Nacionalinis švietimo centras“, sprendimas buvo sukurtas ir veikė taip, kaip veikia visi klasikiniai vieno prisijungimo sprendimai (pavyzdžiui, *Google, Facebook* ir kiti).¹⁴¹

(178) UAB „Nacionalinis švietimo centras“ taip pat pažymėjo, kad UAB „Šviesa“ „*turėjo kitus tikslus, tuo metu nežinojome, tačiau vėliau paaiškėjo, kad jie sukūrė konkuruojantį e. dienyną, kuris pradirbęs 2-3 metus buvo uždarytas 2021 m., arba kitaip tariant bankrutavo kaip projektas*“.¹⁴² Be to, UAB „Nacionalinis švietimo centras“ nurodė, kad vieno prisijungimo integracija „*tikrai tai būtų reikšmingas bendradarbiavimas ir mūsų klientai būtų labai suinteresuoti patogiausiu pasiekti turinio informaciją ir prisijungti prie skirtingų sistemų su tuo pačiu vartotoju*“.¹⁴³ Taigi, nagrinėjimo metu surinkti duomenys rodo, kad konkuruojančiam dienynui vieno prisijungimo galimybė yra reikšminga, o anksčiau tik dėl koncentracijos dalyvių tokio pobūdžio integracija su UAB „Nacionalinis švietimo centras“ neįvyko. Taigi, pasiūlymas buvo nepriimtas veikiau dėl paties pasiūlymo pateikimo būdo, jo nekonkretumo ir nepasiteisinusio bendradarbiavimo su UAB „Šviesa“ patirties, o ne dėl to, jog toks prisijungimas nėra reikšmingas ar reikalingas.

(179) Papildomai pažymėtina, kad visi skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjai¹⁴⁴ nurodė, jog vieno prisijungimo integracija su skaitmeniniu mokomuoju turiniu suteikia reikšmingą pranašumą koncentracijos dalyviams.

(180) Galiausiai, pažymėtina, kad keturios iš dvylikos mokyklų nurodė, kad automatinio užpildymo funkcija taip pat yra reikšmingas kriterijus pasirenkant elektroninio dienyno tiekėją.¹⁴⁵ Nors šios integracijos apimtis šiuo metu yra ribota (elektroniniame dienyne vedant pamokos temą metami pasirinkimai kaip užbaigti pamokos temą vadovaujantis EMA techninio sprendimo temomis) ir vien tokios integracijos galimybė galimai nepaskatintų mokyklų keisti tiekėjo, ji vis tiek suteikia papildomą patogumą mokykloms, kurio nesūlo kiti konkurentai. Be to, siūlant šią funkciją kartu su kitomis mokykloms aktualiomis integracijomis, tai galėtų būti papildomas veiksnys, paskatinantis mokyklas rinktis koncentracijos dalyvių elektroninį dienyną.

(181) Pranešime taip pat nurodyta, kad ateityje [KOMERCINĖ PASLAPTIS].

(182) Koncentracijos dalyvių teigimu, [KOMERCINĖ PASLAPTIS] nesuteiks reikšmingo pranašumo koncentracijos dalyviams dėl įvairių priežasčių. Pavyzdžiui, [KOMERCINĖ PASLAPTIS].

(183) [KOMERCINĖ PASLAPTIS].

(184) Pažymėtina, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS]. Be to, mokyklų atsakymai rodo, kad jos vertina integracijų suteikiamą patogumą renkantis elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjus. Nors [KOMERCINĖ PASLAPTIS].

(185) Papildomai pažymėtina, kad, vertinant skaitmeninio mokomojo turinio įsigijimą, 2022 m. vien koncentracijos dalyvių platformų „EDUKA klasė“ ir EMA licencijas įsigijo [KOMERCINĖ PASLAPTIS] įstaigų, o pagal mokinių skaičių – licencijos buvo nupirktos [KOMERCINĖ PASLAPTIS] visų Lietuvos mokinių.¹⁴⁶ Taigi, didelė dalis mokymo įstaigų ir mokinių jau perka šių platformų teikiamas skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas, kas kaip tik rodo, jog šios paslaugos yra aktualios didžiajai daliai mokyklų. Atitinkamai, dar didesnės integracijos ir augantis patogumas naudotis paslaugomis negali būti vertinamos kaip neaktualios ar nesąlygojančios sprendimo pasirinkti paslaugų tiekėją.

(186) Dėl informacijos perdavimo analizei, koncentracijos dalyviai nurodė, kad tikslus sprendimas dar nėra aiškus, todėl sudėtinga aprašyti konkrečias galimas integracijas. Vis dėlto, nėra

¹⁴¹ 2022 m. kovo 28 d. UAB „Nacionalinis švietimo centras“ pateiktas susirašinėjimas (bylos 6 NK tomas, 1-35 lapai).

¹⁴² Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 11 klausimas (bylos 10 K tomas, 48-49 lapai, bylos 8 NK tomas, 35 lapas).

¹⁴³ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 12 klausimas (bylos 10 K tomas, 49 lapas, bylos 8 NK tomas, 36 lapas).

¹⁴⁴ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 24a ir 24b klausimai (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁴⁵ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 24 klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹⁴⁶ 2022 m. kovo 10 d. Pranešimo apie koncentraciją, 58 psl. (bylos 4 K tomas, 56 lapas, bylos 15 NK tomas, 44 lapas).

aišku, ar skaitmeninio mokomojo turinio duomenys suteiks didelės pridėtinės vertės jau turimiems duomenims, kadangi elektroniniai dienynai šiuo metu jau ir taip turi informaciją apie mokinių pasiekimus, lankomumą, mokyklos geografinę lokaciją, pagrindiniai duomenys jau dabar yra prieinami kiekvienam dienynui. Be to, šie duomenys tikriausiai būtų naudojami atliekant analizę, skirtą savivaldybėms (tokia informacija padėtų joms atkreipti dėmesį į prastesnius rezultatus demonstruojančias mokyklas, regionus ir pan.), tačiau ar tokia paslauga būtų parduodama tėvams/mokykloms bei kaip ji galėtų atrodyti nėra aišku. Net jeigu tokia paslauga būtų reikšmingas veiksnys renkantis paslaugas, koncentracijos dalyviai nurodė, kad nėra aišku, ar ir kokia dalis tėvų/mokyklų iš tiesų naudotųsi tokiomis paslaugomis. Pavyzdžiui, TAMO PREMIUM mobiliąja aplikacija naudojasi tik [KOMERCINĖ PASLAPTIS] proc. tėvų, o poreikis analizuoti duomenis greičiausiai lemtų ir papildomą tokios atliktos analizės apmokestinimą. Todėl teigti, kad mokyklos/tėvai būtų pasirengę papildomai mokėti už šią paslaugą taip pat nėra pagrindo.

(187) Koncentracijos dalyvių argumentai, kad šios integracijos nesuteiktų reikšmingo pranašumo koncentracijos dalyviams ir suteiktų tik labai ribotą naudą vartotojams, prieštarauja pačiam sandorio tikslui, t. y. sukurti ekosistemą, kuri bus patogi mokyklai, mokytojui, mokiniui ir valstybei. Papildomai pažymėtina, kad koncentracijos dalyvių argumentą, jog skaitmeninio mokomojo turinio duomenys nesuteiks didelės pridėtinės vertės elektroninių dienynų jau turimiems duomenims, paneigia vidiniuose dokumentuose pateikta informacija. Pavyzdžiui, vidinėse prezentacijose nurodyta, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹⁴⁷ Be to, vidiniuose dokumentuose koncentracijos dalyviai nurodė, jog „[KOMERCINĖ PASLAPTIS]“.¹⁴⁸ Atsižvelgiant į tai, įgyvendinę papildomas integracijas, koncentracijos dalyviai įgis reikšmingą pranašumą prieš kitus elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjus, kadangi surinktų duomenų apimtis leis koncentracijos dalyviams tobulinti savo kuriamus produktus ir skatinti jų pardavimus mokykloms pasinaudojant duomenimis apie skirtingų produktų naudojimą (pavyzdžiui, rekomendacinių algoritmų ar kitais būdais), o konkurentams tokie duomenys nebus prieinami. Konkurentams neturint atitinkamų techninės integracijos sąlygotų galimybių rinkti panašios apimties ir įvairovės duomenis, koncentracijoje dalyvaujantys ūkio subjektai įgis reikšmingą pranašumą, nes, susirinkę atitinkamus duomenis, galės juos panaudoti savo kuriamų produktų tobulinimui bei konkurentų išstūmimui iš atitinkamų rinkų.

(188) Penkios iš dešimties mokyklų nurodė, kad minimos papildomos integracijos (t. y. [KOMERCINĖ PASLAPTIS] (žr. šio nutarimo (181) pastraipą)) yra reikšmingi kriterijai, vertinant, ar pirkti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas iš koncentracijos dalyvių.¹⁴⁹ Vilniaus Žvėryno gimnazijos teigimu, dėl šių integracijų yra „*paprasciau ir lengviau naudotis visu paslaugų paketu*“.¹⁵⁰ Atsižvelgiant į tai, kad koncentracijos dalyviai yra vieninteliai rinkoje, galintys pasiūlyti tiek tokias integracijas, tiek nuoseklų, kokybišką visoms klasėms ir visiems mokomiesiems dalykams skirtą skaitmeninį mokomąjį turinį, galima teigti, jog šių integracijų įgyvendinimas paskatins dalį mokyklų pradėti pirkti šiuo metu neperkamą paslaugas iš koncentracijos dalyvių arba nekeisti atitinkamų paslaugų tiekėjo.

(189) Elektroninių dienynų¹⁵¹ ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų¹⁵² teigimu, papildomos integracijos su skaitmeniniu mokomuoju turiniu suteikia reikšmingą pranašumą koncentracijos dalyviams. Leidykla „BRIEDIS“ nurodė, kad „*nemažai mokytojų mielai naudotųsi*

¹⁴⁷ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. D2, 17 skaidrė (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

¹⁴⁸ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją priedas Nr. D2, 8 skaidrė (angl. „[KOMERCINĖ PASLAPTIS]“) (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

¹⁴⁹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 27a klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹⁵⁰ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 27a klausimas (bylos 9 NK tomas, 61 lapas).

¹⁵¹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 13a ir 13b klausimai, nurodė 2 iš 3 atsakiusių tiekėjų (bylos 10 K tomas, 49 lapas, bylos 8 NK tomas, 36 lapas; bylos 10 K tomas, 14-15 lapai, bylos 8 NK tomas, 18 lapas; bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK tomas, 25 lapas).

¹⁵² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 24a ir 24b klausimai (bylos 10 K tomas, 72-118, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

šiomis paslaugomis. Tai padidintų pranašumą netgi popierinių priemonių rinkoje, nes ten pasirinkimą irgi gali lemti įvardytos elektroninio dienyno ir susietų skaitmeninių priemonių galimybės. Tačiau jeigu dienyno papildomos integracijos būtų prieinamos visiems rinkos dalyviams, tada neturime prieštaravimų, kodėl tokie sprendimai negalėtų būti realizuoti“.¹⁵³

(190) 2022 m. birželio 19 d. rašte Pranešimą pateikęs ūkio subjektas atkreipė dėmesį, kad paaiškinimus koncentracijos nagrinėjimo metu pateikę tretieji asmenys „galėjo arba nekorektiškai interpretuoti produktų integracijos sąvoką, arba tiesiog pateiktus klausimus pakomentuoti hipotetiškai, neatliekant tokio vertinimo, koks būtų atliekamas organizuojant (kad ir supaprastintą) bet viešąjį pirkimą. Klientui papildomą vertę teikiančios produktų integracijos gali turėti įtakos produktų patrauklumui, bet jos nesudaro prielaidų keisti pirkimo būdą.“¹⁵⁴ Vertinant šiuos teiginius, visų pirma pastebėtina, jog nagrinėjimo metu rinkta informacija ir pirkimus faktiškai atliekančių subjektų vertinimas dėl techninės integracijos svarbos ir jų galimos įtakos pasirenkant perkamus objektus ir pirkimo apimtis. Nėra aišku, kuo grindžiamas vertinimas, jog atsakymus Konkurencijos tarybai teikiantys subjektai netinkamai interpretavo produktų integracijos sąvoką ar atsakymus teikė neapgalvotai, tačiau manytina, kad būtent perkančiosios organizacijos geriau žino, kokie kriterijai ar perkamų produktų savybės joms yra svarbios ir nulemiančios jų pasirenkamą pirkimo būdą ar perkamą produktą ir jo tiekėją. Pranešimą pateikęs ūkio subjekto subjektyvi nuomonė, kaip galėtų elgtis perkančiosios organizacijos ar kas galėtų turėti įtakos jų pasirinkimui šiuo atveju negali būti laikoma kaip labiau pagrįsta ar tuo labiau paneigianti Konkurencijos tarybos surinktą informaciją bei paaiškinimus. Galiausiai, vertinant apklaustų ūkio subjektų, koncentracijos dalyvių Pranešime ir paaiškinimuose jau koncentracijos nagrinėjimo procedūros metu pateiktas nuomones su koncentracijos dalyvių vidiniais dokumentais dėl techninių integracijų svarbos, būtent koncentracijos dalyvių Pranešime ir paaiškinimuose pateikti argumentai yra nenuoseklūs ir neatitinka vidiniuose dokumentuose pateikto vertinimo. Konkrečiai, koncentracijos dalyvių argumentai, kad esamos ir planuojamos įgyvendinti integracijos nesuteiks reikšmingo pranašumo koncentracijos dalyviams, prieštarauja vidiniuose dokumentuose pateiktiems teiginiais, jog [KOMERCINĖ PASLAPTIS].

(191) Apibendrinant surinktus duomenis, daroma išvada, kad koncentracijos dalyvių įgyvendintos ir ateityje galimos įgyvendinti techninės integracijos suteiks jiems konkurencinį pranašumą prieš kitus elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjus ir galimybę daryti įtaką pirkėjų pasirinkimui, o išplėtus šių integracijų apimtis, koncentracijos dalyviai galės dar labiau apriboti šių tiekėjų galimybes konkuruoti.

(192) Elektroninių dienynų¹⁵⁵ ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų¹⁵⁶ teigimu, tiek vieno prisijungimo galimybė, tiek papildomos integracijos su skaitmeniniu mokomuoju turiniu suteikia reikšmingą pranašumą koncentracijos dalyviams ir turėtų įtakos jų plėtros galimybėms bei naujų žaidėjų įėjimo į rinką galimybėms. Pavyzdžiui, pagrindinis TAMO elektroninio dienyno konkurentas „Mano dienynas“ (UAB „Nacionalinis švietimo centras“) nurodė, kad „minėti tiekėjai užimtų labai reikšmingą rinkos dalį mokomojo el. turinio rinkoje ir jei niekas kitas tik TAMO dienynas turės galimybę pasiūlyti savo klientas patogią prieigą ir gal dar gilesnes integracijas, tokias kaip el. pamokų vedimą per dienyną, pažymių automatinį perdavimą ir pan., tai visi kiti rinkos dalyviai galimai perspektyvoje turės žymiai mažesnes galimybes plėsti ar net tęsti savo veiklas“.¹⁵⁷ Skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjas UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ pažymėjo, kad „EDUKA klasė“ ir TAMO elektroninis dienynas jau yra beveik vieninteliai žaidėjai savo atskirose rinkose, o

¹⁵³ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 24b klausimas (bylos 10 K tomas, 84 lapas, bylos 8 NK tomas, 73 lapas).

¹⁵⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. birželio 15 d. komunikaciją dėl preliminarus koncentracijos vertinimo (bylos 13 K tomas, 7 lapas).

¹⁵⁵ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 13a ir 13b klausimai, nurodė 2 iš 3 atsakiusių tiekėjų (bylos 10 K tomas, 49 lapas, bylos 8 NK tomas, 36 lapas; bylos 10 K tomas, 14-15 lapai, bylos 8 NK tomas, 18 lapas; bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK tomas, 25 lapas).

¹⁵⁶ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 24a ir 24b klausimai (bylos 10 K tomas, 72-118, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁵⁷ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 13b klausimas (bylos 10 K tomas, 49 lapas, bylos 8 NK tomas, 36 lapas).

[KOMERCINĖ PASLAPTIS]¹⁵⁸. UAB „Biznio mašinų kompanija“ nurodė, kad „*Jeigu į dienyną bus integruotos visos sąsajos, duomenų bazės ir kiti kintantys duomenys, suvestinės, testų rezultatai kaupimas, analizės ir panašiai, viskas kas susiję su skaitmeninio turinio panaudojimo apskaitomais ir analizuojamais pėdsakais (footprints) ir jų atspindėjimu suvestinėse ir rezultatuose, informacijos automatizavimas per sąsajas su duomenimis – tai šita koncentracija vienareikšmiškai bus dominuojanti, diktuojanti sąlygas rinkoje ir kitoms įmonėms teks iš skaitmeninio turinio rinkos pasišalinti*“.¹⁵⁹

(193) Konkurencijos tarybos surinkti duomenys iš mokyklų rodo, kad didžiajai daliai jų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio integracija yra svarbi¹⁶⁰, todėl koncentracijos dalyvių integruotas produktas joms būtų pranašesnis už konkurentų neintegruotus produktus. Atitinkamai, pasinaudodami įvairiomis mokyklų poreikius tenkinančiomis techninėmis integracijomis, koncentracijos dalyviai galėtų apriboti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų galimybes pasiekti mokyklas, tokiu būdu išstumiant juos iš atitinkamų rinkų ar apribojant galimybes plėstis jose.

(194) Elektroninio dienyno¹⁶¹ ir skaitmeninio mokomojo turinio¹⁶² tiekėjai nurodė, kad elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimų susiejimas siūlant nuolaidas ir (ar) parduodant kartu suteiktą reikšmingą pranašumą koncentracijos dalyviams. Pavyzdžiui, „Mano dienynas“ (UAB „Nacionalinis švietimo centras“) nurodė, kad dėl pardavimų susiejimo poveikio „*Atsakyti tiksliai neįmanoma, bet mūsų nuomone tai būtų labai rimtas pranašumas prieš tuos, kurie siūlytų tik dienyną*“.¹⁶³ UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ nurodė, kad koncentracijos dalyviai vieninteliai rinkoje galėtų pasiūlyti tokias paslaugas ir nuolaidas.¹⁶⁴

(195) Konkurencijos tarybos surinkti duomenys rodo, kad elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimų susiejimas (siūlant įsigyti abi paslaugas tik kartu ar taikant mišriojo sujungimo praktiką) galėtų paskatinti dalį mokyklų pirkti šiuo metu neperkamas paslaugas iš koncentracijos dalyvių. Be to, produktus pirkti kartu gali paskatinti ir reikšminga šių produktų techninė integracija, suteikianti mokykloms reikšmingus privalumus lyginant su neintegruotais produktais. Tuo atveju, jei koncentracijos dalyviai taikytų nuolaidas vienam ar kitam produktui ir koncentracijos dalyvių siūlomi produktai atitiktų mokyklų poreikius, penkios iš dešimties atsakusių mokyklų nurodė, kad tai galėtų nulemti pasirinkimą pirkti dabar neperkamas paslaugas iš koncentracijos dalyvių, bet tai priklauso nuo nuolaidos dydžio; trys mokyklos nurodė, kad svarstyty tokią galimybę, priklausomai nuo turimų finansinių išteklių.¹⁶⁵ Jeigu koncentracijos dalyviai siūlytų abu produktus tik kartu, trys iš septynių atsakymus pateikusių mokyklų nurodė, kad tai galėtų paskatinti pirkti neperkamas paslaugas iš koncentracijos dalyvių.¹⁶⁶ Vilniaus Martyno Mažvydo

¹⁵⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 24a klausimas (bylos 10 K tomas, 111 lapas, bylos 8 NK tomas, 98 lapas).

¹⁵⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 24 klausimas (bylos 10 K tomas, 102-103 lapai, bylos 8 NK tomas, 89 lapas).

¹⁶⁰ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 24 klausimas, nurodė 9 iš 12 atsakusių mokyklų (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹⁶¹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 19a ir 19b klausimai, nurodė 2 iš 3 atsakusių tiekėjų (bylos 10 K tomas, 51 lapas, bylos 8 NK tomas, 38 lapas; bylos 10 K tomas, 15 lapas, bylos 8 NK tomas, 18 lapas; bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK tomas, 25 lapas).

¹⁶² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 30a ir 30b klausimai (bylos 10 K tomas, 72-118, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁶³ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 19a ir 19b klausimai, (bylos 10 K tomas, 51 lapas, bylos 8 NK tomas, 38 lapas).

¹⁶⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 30a ir 30b klausimai (bylos 10 K tomas, 112 lapas, bylos 8 NK tomas, 99 lapas).

¹⁶⁵ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 32a klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

¹⁶⁶ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 32c klausimas (bylos 9 NK tomas, 8-133 lapai).

gimnazija nurodė, kad „Jeigu rinkoje neatsiras lygiaverčio pasiūlymo EMA, Eduka klasė produktams – taip, galėtų lemti pasirinkti siūlomus produktus iš koncentracijos dalyvių.“¹⁶⁷

(196) Pastebėtina, kad vienintelis „Mano dienynas“ (UAB „Nacionalinis švietimo centras“) iš elektroninio dienyno tiekėjų nurodė, kad šiuo metu gali efektyviai konkuruoti su koncentracijos dalyviais elektroninio dienyno paslaugų rinkoje.¹⁶⁸ Visgi, TAMO elektroninio dienyno pardavimų vertės augimas, net ir „Mano dienynui“ taikant agresyvesnę kainodarą, rodo, kad šio konkurento galimybė daryti konkurencinį spaudimą koncentracijos dalyviams yra ribota, o, koncentracijos dalyviams taikant pardavimų susiejimo praktiką ir diegiant technines integracijas, būtų dar labiau suvaržyta.

(197) Keturi iš penkių¹⁶⁹ apklaustų skaitmeninio mokomojo turinio veiklą vykdančių ūkio subjektų nurodė, kad šiuo metu negali efektyviai konkuruoti su koncentracijos dalyviais dėl skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikimo, be to, visi tiekėjai nurodė, kad koncentracija turėtų įtakos jų galimybėms konkuruoti.¹⁷⁰ Pavyzdžiui, UAB „Baltų lankų“ vadovėliai“ nurodė, kad „Koncentracija, tikėtina, nepaliktų vietos konkurencijai, kadangi jau ir dabar negalime konkuruoti su atskirais jos veikėjais“.¹⁷¹

(198) UAB „Snowball.xyz“ Paaiškinimuose ir 2022 m. rugpjūčio 2 d. vykusio išklausymo posėdžio metu (toliau – Išklausymo posėdis) akcentavo, kad apklaustų konkurentų požiūris į galimas konkurencijos problemas yra nevienareikšmis. UAB „Snowball.xyz“ teigimu, koncentracijos nagrinėjimo medžiaga patvirtina, kad, išskyrus UAB „Nacionalinis švietimo centras“ sukurtą vieno prisijungimo technologinį sprendimą galimai integracijai, nei vienas elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio rinkose veikiantis konkurentas šiuo metu neplanuoja ir nekuria naujų integracijų. Kai kurie konkurentai netgi nurodė, jog dienyno ir turinio integraciją jų klientai vertina kaip nepraktišką ir neproduktyvią, kai kurie respondentai paaiškino, kad norint integruotis reikia spręsti daug techninių problemų, o integracijų nauda nėra akivaizdi, bei tai, kad integracijų derinimas su kiekvienu rinkos dalyviu būtų sudėtingas, ar kad integracijas gali sukurti ir pasiūlyti tik dideli rinkos žaidėjai bei, kad asmens duomenų apsaugos taisyklės bei „šabloninių pavadinimų“ nebuvimas apsunkina pridėtinę vertę sukuriančių integracijų vystymą. Kita vertus, visi tie konkurentai, kurie išvelgė rizikas, susijusias su konglomeratinėmis koncentracijos pasekmėmis, jas siejo su technine produktų integracija ir jos suteikiamu produktų sąveikos palengvinimu ir naudojimo patogumu. Taigi, neginčijant tos aplinkybės, kad respondentų nuomonės buvo labai įvairios, UAB „Snowball.xyz“ vertinimu, koncentracijos nagrinėjimo medžiaga patvirtina, jog egzistuoja objektyvus neapibrėžtumas dėl ateityje galimų sukurti produktų integracijų pobūdžio ir perspektyvų, kuris yra susijęs tiek su technologinio pobūdžio kliūtimis (tuo, kad rinka negali pasiūlyti technologinių sprendimų, leidžiančių pasiekti tam tikrą rezultatą), tiek su teisinio pobūdžio kliūtimis, tiek su šių iniciatyvų komercializavimo klausimais.

(199) Šiuo atžvilgiu pažymėtina, jog koncentracijos dalyviai Pranešime apie koncentraciją nurodė, kad pagrindinis šios koncentracijos siekis – sukurti ekosistemą, kuri bus patogi mokyklai, mokytojui, mokiniui ir valstybei, o formuojant tokią ekosistemą bus diegiamos įvairios papildomos techninės integracijos. Be to, vidiniuose dokumentuose nurodyta, [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹⁷² Atitinkamai, Konkurencijos tarybos vertinimas remiasi koncentracijos dalyvių pateikta informacija apie ateities planus, kuri nesudarė pagrindo manyti, kad koncentracijos dalyvių planai negalėtų būti įgyvendinami.

¹⁶⁷ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 32c klausimas (bylos 9 NK tomas, 89 lapas).

¹⁶⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 25 klausimas (bylos 10 K tomas, 53 lapas, bylos 8 NK tomas, 40 lapas).

¹⁶⁹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 38 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁷⁰ Atsakymai į Konkurencijos tarybos balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 39 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁷¹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 39 klausimas (bylos 10 K tomas, 114 lapas, bylos 8 NK tomas, 101 lapas).

¹⁷² Pranešimo apie koncentraciją Priedas Nr. D2, 8 skaidrė, (angl. „[KOMERCINĖ PASLAPTIS]“).

(200) Be to, koncentracijos nagrinėjimo metu surinkta informacija iš elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų bei koncentracijos dalyvių vidinių dokumentų analizė rodo, kad koncentracijos dalyvių planuojamos integracijos suteikia jiems reikšmingą pranašumą prieš kitus atitinkamų paslaugų tiekėjus, o mokyklų teigimu – tam tikros techninės integracijos yra svarbios ir gali daryti įtaką tiekėjų pasirinkimui. Taigi, nepaisant to, kad šiuo metu koncentracijos dalyvių konkurentai naujų techninių integracijų neplanuoja, koncentracijos dalyvių planuojamos įdiegti gilesnes technines integracijas ribos kitų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų galimybes konkuruoti ir darys jiems spaudimą pasiūlyti pirkėjams analogiškas integracijas. Be to, atsižvelgiant į tai, kad skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje konkurentai, lyginant su koncentracijos dalyviais, yra nedideli, o didžioji dalis Konkurencijos tarybos apklaustų ūkio subjektų talpina savo skaitmeninį mokomąjį turinį „EDUKA klasėje“, jų integracijų kūrimo galimybės tiesiogiai priklausys nuo koncentracijos dalyvių nustatytų integracijų diegimo sąlygų.

(201) Pažymėtina, kad koncentracijos nagrinėjimo metu surinkta informacija taip pat nepatvirtina koncentracijos dalyvių teiginio apie objektyvų neapibrėžtumą tiek dėl ateityje galimų sukurti produktų integracijų pobūdžio, tiek dėl jų perspektyvų. Remiantis Pranešime apie koncentraciją pateikta informacija, neapibrėžtumas yra susijęs tik su integracijų įgyvendinimo pobūdžiu (nes nėra aiški tiksli integracijų apimtis ir įgyvendinimo mechanizmas), visgi jis nepaneigia fakto, kad koncentracijos dalyviai planuoja diegti tokias integracijas ir kad jos yra svarbios atitinkamų paslaugų pirkėjams.

(202) Pažymėtina ir tai, kad koncentracijos dalyviai klaidingai interpretuoja koncentracijos dalyvių konkurentų nuomones dėl techninių integracijų, teigdami, kad rinka negali pasiūlyti technologinių sprendimų, leidžiančių pasiekti tam tikrą rezultatą. Nors konkurentai identifikavo įvairias su techninių integracijų diegimu susijusias kliūtis, tai savaime nereiškia, kad rinka negalėtų pasiūlyti tokių technologinių sprendimų. Be to, kaip nurodyta šio nutarimo (177) pastraipoje, nesėkminga UAB „Nacionalinis švietimo centras“ patirtis bendradarbiaujant su UAB „Šviesa“ galimai yra priežastis to, kad UAB „Nacionalinis švietimo centras“ šiuo metu neplanuoja naujų techninių integracijų, tačiau pats faktas, kad pagrindinis elektroninio dienyno paslaugas teikiantis konkurentas norėjo sukurti ir investavo į vieno prisijungimo integraciją su UAB „Šviesa“, tik patvirtina tokių integracijų svarbą rinkoje.

4.3.1. Konkurentų plėtros galimybės

(203) Vertinant elektroninio dienyno konkurentų plėtros galimybes, atkreiptinas dėmesys, kad vienintelis UAB „Nacionalinis švietimo centras“ („Mano dienynas“) nurodė, kad šiuo metu gali efektyviai konkuruoti su koncentracijos dalyviais ir nemato kliūčių šių paslaugų plėtrai.¹⁷³ Visgi, UAB „Nacionalinis švietimo centras“ pažymėjo, kad negali vienareikšmiškai įvertinti, kaip pasikeistų situacija, jei TAMO elektroninis dienynas būtų giliai suintegruotas su skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjais, o jiems tokia galimybė nebūtų suteikta.¹⁷⁴ Kaip nurodyta aukščiau, nors „Mano dienynas“ yra sukūręs vieno prisijungimo techninį sprendimą, neturint prieigos prie UAB „Ateities pamoka“ skaitmeninio mokomojo turinio, kitos integracijos su skaitmeninio mokomojo turinio kūrėjais nesudarytų efektyvaus konkurencinio spaudimo koncentracijos dalyviams. Be to, net jei tokia prieiga būtų suteikta, koncentracijos dalyviai galėtų nustatyti mažiau palankias sąlygas, kuriomis būtų integruojami kiti elektroninio dienyno tiekėjai, taip ribojant konkurentų plėtros galimybes.

(204) UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ valdomas elektroninis dienynas „Mūsų darželis“, kuris šiuo metu iš esmės teikia elektroninio dienyno paslaugas darželių segmentui, Konkurencijos tarybai nurodė, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹⁷⁵ UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ nuomone,

¹⁷³ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 27 klausimas (bylos 10 K tomas, 53 lapas, bylos 8 NK tomas, 40 lapas).

¹⁷⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 26 klausimas (bylos 10 K tomas, 53 lapas, bylos 8 NK tomas, 40 lapas).

¹⁷⁵ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 27 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-514, 6 klausimas (bylos 10 K tomas, 170 lapas, bylos 9 NK, 148 lapas).

su [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹⁷⁶ Vis dėlto, UAB „Kompiuterizuoti sprendimai“ nurodė, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS]¹⁷⁷, [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹⁷⁸

(205) Atsižvelgiant į koncentracijos dalyvių užimamą rinkos dalį atitinkamose rinkose, planuojamas vykdyti integracijas ir galimas pardavimų susiejimo praktikas, galima teigti, kad elektroninio dienyno tiekėjų plėtros galimybės dėl koncentracijos bus apribotos ir šie tiekėjai negalės sukurti efektyvaus konkurencinio spaudimo koncentracijos dalyviams.

(206) Vertinant skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų plėtros galimybes, pažymėtina, kad keturi iš penkių atsakymą pateikusių ūkio subjektų nurodė¹⁷⁹, kad šiuo metu negali efektyviai konkuruoti su koncentracijos dalyviais, tačiau planuoja papildomai investuoti į turinio skaitmeninimą¹⁸⁰. Visgi, atsižvelgiant į tai, kad skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjams yra reikalinga prieiga prie UAB „Ateities pamoka“ valdomos platformos „EDUKA klasė“ savo paslaugoms teikti ir jų galimybės pasiekti klientus tiesiogiai priklauso nuo koncentracijos dalyvių nustatomų sąlygų, teigtina, jog skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų vykdoma plėtra nesukurs efektyvaus konkurencinio spaudimo koncentracijos dalyviams. Pavyzdžiui, leidyklos „BRIEDIS“ teigimu, koncentracijos dalyvių vykdomos ir planuojamos vykdyti techninės integracijos turėtų įtakos tiek naujų tiekėjų įėjimui į rinką, tiek jų plėtrai, jeigu jie nepasirašo sutarčių su UAB „Ateities pamoka“ ir neįtraukiami į sistemą, tačiau nišinius produktus tiekėjai galėtų sėkmingai parduoti.¹⁸¹ Be to, popierinio mokomojo turinio leidybos ir pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkoje koncentracijos dalyvių konkurentai užima nedidelę rinkos dalį, todėl net jei visas leidėjų kuriamas popierinis mokomasis turinys būtų skaitmenizuotas, tai nedarytų reikšmingos įtakos šių tiekėjų galimybėms konkuruoti skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje.

4.3.2. Naujų konkurentų ėjimo į rinką galimybės

(207) Konkurencijos taryba negavo jokių indikacijų apie naujų konkurentų įėjimo į rinką planus. Tiek elektroninio dienyno¹⁸², tiek skaitmeninio mokomojo turinio¹⁸³ tiekėjai pažymėjo, kad norint patekti į šias rinkas yra reikalingi dideli kaštai, rinkos yra nedidelės ir jose veikia stiprūs konkurentai. Koncentracijos dalyvių vidiniuose dokumentuose taip pat pažymėta, kad [KOMERCINĖ PASLAPTIS].¹⁸⁴ UAB „Biznio mašinų kompanijos“ teigimu, naujiems ūkio subjektams ateinant į skaitmeninio mokomojo turinio rinką reikėtų kokybiško turinio, pardavimo kanalo, vartotojus aptarnaujančios infrastruktūros, integracijos su dienynu arba neutralių konkurencingų sąlygų veikti turinio platformoje ir sąžiningos kainodaros visų rinkos dalyvių atžvilgiu. Naujos skaitmeninį mokomąjį turinį kuriančios bendrovės, galinčios efektyviai konkuruoti su UAB „Ateities pamoka“, įėjimas į rinką galėtų kainuoti apie 10–15 mln. eurų ir užtruktų nuo 4 iki

¹⁷⁶ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 27 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-514, 7 klausimas (bylos 10 K tomas, 170 lapas, bylos 9 NK, 148 lapas).

¹⁷⁷ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 11 klausimas (bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK, 24 lapas).

¹⁷⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 25 klausimas (bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK, 25 lapas).

¹⁷⁹ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 38 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁸⁰ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 41 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁸¹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 33 klausimas (bylos 10 K tomas, 85 lapas, bylos 8 NK tomas, 74 lapas).

¹⁸² Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 21 klausimas (bylos 10 K tomas, 52 lapas, bylos 8 NK tomas, 36 lapas; bylos 10 K tomas, 15 lapas, bylos 8 NK tomas, 18 lapas; bylos 10 K tomas, 22 lapas, bylos 8 NK tomas, 25 lapas).

¹⁸³ Atsakymai į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 32 klausimas (bylos 10 K tomas, 72-118 lapai, bylos 8 NK tomas, 59-104 lapai).

¹⁸⁴ 2022 m. sausio 20 d. Pranešimo apie koncentraciją Priedas Nr. E10, 2 skaidrė (angl. „[KOMERCINĖ PASLAPTIS]“) (bylos 2 K tomas, 125 lapas).

8 metų.¹⁸⁵ Remiantis Pranešime pateikta informacija, elektroninio dienyno sukūrimo kaštai siektų apie [KOMERCINĖ PASLAPTIS] eurų, tačiau siekiant efektyviai konkuruoti su kitais rinkos dalyviais, naujai įeinančiam ūkio subjektui reikėtų bent kelerių metų įdirbio, kas didintų įėjimo kaštus iki bent [KOMERCINĖ PASLAPTIS] eurų. Be to, pažymėtina, kad elektroninio dienyno rinka yra brandos stadijoje, todėl potencialių klientų skaičius yra labai ribotas.

(208) Pažymėtina, kad dėl koncentracijos planuojamos formuoti ekosistemos, kitų efektyvių elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų įėjimo į rinką galimybės bus dar labiau apribotos, nes jiems reikės iš karto įeiti į abi rinkas ir su plačios apimties skaitmeniniu mokomuoju turiniu. Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, galima teigti, kad naujų, efektyvių elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas teikiančių tiekėjų įėjimas į rinką yra mažai tikėtinas.

4.3.3. Kompensaciniai veiksniai

(209) Kaip nurodyta Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 114 punkte, poveikį konkurencijai reikia vertinti atsižvelgiant į kompensacinius veiksnius, pavyzdžiui, kompensacinę pirkėjo įtaką arba tikimybę, kad veiksminga konkurencija tiekėjų ir vartotojų rinkose atėjus naujiems dalyviams išliks.

(210) Kaip nurodyta Europos Komisijos Gairių dėl horizontalių susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (toliau – Gairės dėl horizontalių susijungimų vertinimo)¹⁸⁶ 64 punkte, konkurencinį spaudimą tiekėjui vykdo ne tik konkurentai, jis gali kilti ir iš klientų. Net ir labai didelės rinkos dalis turinčios įmonės negali po susijungimo labai riboti veiksmingą konkurenciją, ypač veikdamos dideliu mastu nepriklausomai nuo savo klientų, jei pastarieji turi kompensacinę pirkėjo įtaką, t. y. derybinę jėgą, kurią komercinėse derybose pirkėjas turi dėl savo dydžio, komercinės svarbos pardavėjui ir pajėgumo pasirinkti kitus tiekėjus. Taip pat, vadovaujantis minėtų gairių 67 punktu, negalima nustatyti kompensacinės pirkėjo įtakos tais atvejais, kai tokią įtaką turi tik tam tikras klientų segmentas, turintis didelę derėjimo galią, o kiti klientai – neturi.

(211) Pažymėtina, kad pirkėjų kompensacinė įtaka šios koncentracijos kontekste yra ribota. Visų pirma, nagrinėjamų paslaugų pirkėjai yra mokyklos, kurios kiekviena atskirai nesudaro reikšmingos dalies koncentracijos dalyvių pardavimų bei neturi tokios komercinės svarbos pardavėjui, kuria galėtų daryti įtaką koncentracijos dalyvių sprendimams. Vienas kompensacinės pirkėjo įtakos šaltinis būtų, jei klientas galėtų pagrįstai grasinti per pagrįstą laikotarpį pereisiant prie alternatyvių tiekimo šaltinių, jei tiekėjas nuspręstų padidinti kainas ar kitaip pabloginti tiekimo kokybę ar sąlygas.¹⁸⁷ Pirkėjas taip pat gali naudotis kompensacine pirkėjo įtaka atsisakydamas pirkti kitus to tiekėjo gaminamus produktus arba, ypač ilgalaikio vartojimo prekių atveju, atidėdamas pirkimus. Tuo atveju, jei koncentracijos dalyviai pakeltų skaitmeninio mokomojo turinio kainas ar kitaip pablogintų tiekimo kokybę ar sąlygas, mokykloms būtų sudėtinga pakeisti skaitmeninio mokomojo turinio tiekėją dėl alternatyvų koncentracijos dalyvių siūlomoms paslaugoms trūkumo. Pavyzdžiui, Gargždų „Minijos“ progimnazija nurodė, kad svarstė keisti skaitmeninio mokomojo turinio tiekėją, bet nerado tinkamos alternatyvos.¹⁸⁸ Koncentracijos dalyviai skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje 2021 m. užėmė virš 90 proc. rinkos, o po galimų koncentracijos dalyvių techninio ir pardavimų susiejimo veiksmų, alternatyvų koncentracijos dalyvių teikiamoms skaitmeninio mokomojo turinio paslaugoms gali apskritai nelikti. Visgi, jeigu rinkoje egzistuočiau pasiūla, atliepianti

¹⁸⁵ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 32 klausimas (bylos 10 K tomas, 103 lapas, bylos 8 NK tomas, 90 lapas).

¹⁸⁶ Europos Komisijos Gairės dėl horizontalių susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (2004/C 31/03).

¹⁸⁷ Gairių dėl horizontalių susijungimų vertinimo 65 punktas.

¹⁸⁸ Atsakymo į Konkurencijos tarybos balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 8 klausimas.

mokyklų poreikius, Vilniaus Martyno Mažvydo gimnazija nurodė, kad pakeitimas būtų greitas – reikėtų užbaigti vienerių metų įsipareigojimo terminą, o papildomų finansinių išteklių tam nereikia.¹⁸⁹

(212) Elektroninio dienyno atveju, greitai pakeisti tiekėją taip pat sudėtinga. Mokyklos nurodė, kad pakeisti elektroninį dienyną užtruktų apie metus laiko ir pareikalautų nemažai laiko sąnaudų ir papildomo administracinio darbo.¹⁹⁰ Pavyzdžiui, KTU Inžinerijos licėjus nurodė, jog tam „*prireiktų nemažai darbuotojų laiko, žmogiškųjų išteklių. Norint nutraukti sutartį reikėtų vykdyti įsipareigojimus, sutartyje numatyta galimybė nutraukti tik įvykdžius sutarties esminį pažeidimą. Bet kuriuo atveju tektų atlyginti už tiesioginius ir netiesioginius nuostolius, negautą pelną ir pan. Sunku įvertinti kainą.*“¹⁹¹ Net jeigu mokyklos nuspręstų pakeisti elektroninio dienyno tiekėją, pažymėtina, kad koncentracijos dalyviai 2021 m. užėmė virš 60 proc. elektroninio dienyno rinkos, o vienintelis konkurencinį spaudimą TAMO elektroniniam dienynui darė UAB „Nacionalinis švietimo centras“ („Mano dienynas“). Vis dėlto, po galimų koncentracijos dalyvių techninio ir pardavimų susiejimo veiksmų, alternatyvų koncentracijos dalyvių teikiamoms elektroninio dienyno paslaugoms gali nebelikti.

(213) Papildomai pažymėtina, kad pirkėjai negalėtų atsisakyti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio integruoto produkto, jei koncentracijos dalyviai pakeltų jo kainas ar kitaip pablogintų tiekimo kokybę ar sąlygas, kadangi mokyklų nuomone, šių produktų integracija yra svarbi. Be to, dėl alternatyvų skaitmeninio mokomojo turinio rinkoje trūkumo ir galimų koncentracijos dalyvių techninio ir pardavimų susiejimo praktikų, dėl kurių elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio rinkose veikiantys konkurentai gali būti išstumti iš rinkų, alternatyvių mokyklų reikalavimus atitinkančių paslaugų tiekėjų gali apskritai nelikti.

4.3.4. Didesnio veiksmingumo įrodymai

(214) Remiantis Gairių dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo 115 punktu, poveikį konkurencijai reikia įvertinti atsižvelgiant į susijungiančiųjų šalių pateiktus didesnio veiksmingumo įrodymus. Siekiant, kad būtų vertinamas ketinamos vykdyti koncentracijos našumas, turi būti tenkinamos visos šios sąlygos: našumas turi būti naudingas vartotojams, specifinis susijungimui ir patikrinamas.¹⁹²

(215) Koncentracijos dalyviai nepateikė našumo kriterijams vertinti reikalingų argumentų, todėl šios koncentracijos nagrinėjime didesnio veiksmingumo kriterijai nevertinami.

5. Dėl kitų UAB „Snowball.xyz“ Paaiškinimuose ir Išklauso posėdžio metu išdėstytų teiginių

(216) UAB „Snowball.xyz“ Paaiškinimuose ir Išklauso posėdžio metu nurodė, kad Grupės nuogaštavimai dėl galimo koncentracijos poveikio nemaža dalimi yra grindžiami hipotetinėmis prielaidomis.

5.1. Dėl klausimų formulavimo ypatumų

(217) UAB „Snowball.xyz“ pažymėjo, kad nors Koncentracijos nagrinėjimo išvadose yra remiamasi mokyklų ir kitų subjektų atsakymais, jog kliūčių išigyti dienyno ir turinio produktus kartu nėra, iš pateiktų atsakymų matyti, kad užduoto klausimo jie neanalizavo per viešųjų pirkimų taisyklių prizmę. Šiame kontekste UAB „Snowball.xyz“ atkreipė dėmesį į tam tikrą klausimyno klausimų

¹⁸⁹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 11 klausimas (bylos 9 NK tomas, 84 lapas).

¹⁹⁰ Atsakymo į Konkurencijos tarybos balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 21 klausimas.

¹⁹¹ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 21 klausimas (bylos 9 NK tomas, 96 lapas).

¹⁹² Gairių dėl horizontaliųjų susijungimų vertinimo 78 punktas.

formulavimo kryptingumą – tais atvejais, kai buvo klausama apie galimas produktų techninės integracijos sukeltas problemas, respondentams buvo pateikiami konkretūs pavyzdžiai, kokios problemos gali kilti, skatinant juos apmastyti koncentracijos „problematiškumą“. Tuo tarpu kai buvo užduodamas klausimas apie produktų pirkimą kartu, jokio paaiškinimo apie tai, kad respondentai turėtų įvertinti šį klausimą ir per viešųjų pirkimų reglamentavimo prizmę, nebuvo. Kita vertus, buvo respondentų, kurie nurodė, kad susieti pirkimai būtų neteisėti, bei atkreipė dėmesį į tai, kad jeigu tai būtų galima daryti, tai tokia praktika rinkoje jau būtų pasireiškusi (nes UAB „Šviesa“ turėjo ir savo elektroninį dienyną, ir skaitmeninį mokomąjį turinį).

(218) Šių teiginių atžvilgiu pažymėtina, jog siekiant įvertinti visas galimas pardavimų susiejimo kliūtis, koncentracijos nagrinėjimo metu elektroninio dienyno, skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas teikiančių ūkio subjektų bei mokyklų buvo prašoma paaiškinti, „ar egzistuoja kliūčių (pavyzdžiui, viešųjų pirkimų procedūros, skirtingi įsigijimo laikotarpiai, sutarčių galiojimo terminai ar kitos aplinkybės) elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugas siūlyti įsigyti kartu (t. y. kaip vieną paketą). Jei taip, paaiškinkite kokios tai kliūtys ir nurodykite, ar dėl šių kliūčių elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio įsigijimas kartu yra (ne)įmanomas“.¹⁹³ Pažymėtina, kad respondentai, į kuriuos referuoja UAB „Snowball.xyz“, nurodė, kad reikalauti įsigyti elektroninį dienyną kartu su skaitmeniniu mokomuoju turiniu yra neteisėta, tačiau nurodė, kad kliūčių susieti pardavimus nėra. Pavyzdžiui, UAB „TEV“ nurodė, kad „galima teikti lengvatas perkantiems e. turinį arba suteikti su teise (su nuolaida) pirkti e. turinį įsigijusiems dienyno prenumeratą“.¹⁹⁴

(219) Be to, nors klausimas dėl kliūčių susieti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimus nebuvo formuluotas išimtinai per galimo prieštaravimo viešųjų pirkimų reglamentavimui prizmę, pažymėtina, kad jame buvo referuojama į viešųjų pirkimų procedūras, o respondentai vertino viešųjų pirkimų reglamentavimo įtaką pardavimų susiejimui. Pavyzdžiui, dalis mokyklų nurodė, jog šias paslaugas perka atskirai dėl skirtingų produktų įsigijimo laikų, skirtingų paslaugų tipų ir BVPŽ kodų, vis dėlto, ateityje kliūčių siūlyti tokį paslaugų paketą nėra. Atsižvelgiant į tai, kad mokyklos pačios organizuoja šių paslaugų pirkimus ir žino jiems taikomus reikalavimus, nėra pagrindo manyti, kad teikdamos atsakymus jos nevertino šių reikalavimų ir galimo prieštaravimo jiems.

(220) Tuo tarpu konkretūs pavyzdžiai dėl galimų integracijų sukeltų problemų buvo pateikti, kad mokyklų atstovai (kurie neturi specifinių žinių konkurencijos srityje) sugebėtų įvertinti techninių integracijų poveikį konkurencinei aplinkai. Konkrečiai, mokyklų buvo prašoma¹⁹⁵:

- (a) pateikti argumentuotą nuomonę, ar ketinama įgyvendinti koncentracija galėtų turėti įtakos jų veiklai, mokamai kainai, perkamų paslaugų kokybei ir/ar konkurencinei aplinkai elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio sektoriuose Lietuvoje;
- (b) nurodyti, koks būtų poveikis: „a) tuo atveju, jei koncentracijos dalyviai susietų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktus įvairiomis integracijomis (pavyzdžiui, jeigu kiti rinkoje veikiantys ūkio subjektai negalėtų pasiūlyti atitinkamų integracijų, tai galėtų būti paskata koncentracijos dalyviams pakelti elektroninio dienyno ir (ar) skaitmeninio mokomojo turinio kainas); b) tuo atveju, jei koncentracijos dalyviai susietų elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio ir (ar) popierinio mokomojo turinio produktų pardavimus (pavyzdžiui, jei koncentracijos dalyviai nebeparduotų šių produktų atskirai ir

¹⁹³ Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. rašto Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 31 klausimas (bylos 9 NK tomas, 4 lapas); Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. rašto Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 18 klausimas (bylos 8 NK tomas, 5 lapas), Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. rašto Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 29 klausimas (bylos 8 NK tomas, 45 lapas).

¹⁹⁴ Atsakymo į Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. raštą Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 29 klausimas (bylos 8 NK tomas, 64 lapas).

¹⁹⁵ Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. rašto Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 34a ir 34b klausimai (bylos 9 NK tomas, 5 lapas).

norint toliau naudotis jų teikiamomis paslaugomis reikalaujant įsigyti abu produktus, siūlytų nuolaidas bendram įsigijimui“.

(221) Taip pat, mokyklų ir kitų apklaustų ūkio subjektų buvo prašoma paaiškinti, ar šiuo metu koncentracijos dalyvių įdiegta vieno prisijungimo integracija ar kitos ateityje planuojamos diegti integracijos (pavyzdžiui, [KOMERCINĖ PASLAPTIS]) suteikia reikšmingą pranašumą koncentracijos dalyviams prieš kitus atitinkamų paslaugų tiekėjus ir (ar) yra reikšmingi kriterijai, renkantys atitinkamų paslaugų tiekėją.¹⁹⁶

(222) Informacinių sistemų integracijos galimo poveikio konkurencijai vertinimas, kitaip nei viešųjų pirkimų procedūrų taikymas, tikėtina, nėra įprastinė mokyklos administracijos veikla. Atitinkamai, skirtingas klausimų detalizacijos lygis yra paaiškinamas objektyviomis priežastimis. Atkreiptinas dėmesys, jog Konkurencijos taryba vertina galimą koncentracijos poveikį konkurencijai, todėl turi klausti pirkėjų ir koncentracijos dalyvių konkurentų nuomonės dėl vykdomo sandorio poveikio jų veiklai, o klausimų formuluotės atspindi galimas konglomeratines žalos teorijas šios koncentracijos kontekste remiantis Gairėmis dėl nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo ir pačių koncentracijos dalyvių pateiktais planais apie planuojamas įgyvendinti technines integracijas. Galiausiai, pateikti klausimai nebuvo formuluojami tendencingai, t. y. tiek mokyklos, tiek koncentracijos dalyvių konkurentai galėjo nurodyti, kad ketinama įgyvendinti koncentracija neturės įtakos jų veiklai, integracijos nesuteiks reikšmingo pranašumo koncentracijos dalyviams, ar nėra reikšmingi kriterijai, renkantys atitinkamų paslaugų tiekėją.

5.2. Dėl kontrafaktinio scenarijaus

(223) UAB „Snowball.xyz“ teigimu, Koncentracijos nagrinėjimo išvadose nėra įvertinamas kontrafaktinis scenarijus – nesant sandorio, integracijų tarp skaitmeninio mokomojo turinio ir elektroninio dienyno produktų negalėtų būti daugiau. UAB „Snowball.xyz“ pažymėjo, kad respondentų atsakymai atkreipia dėmesį į tai, jog atskirų rinkos dalyvių motyvacija ir galimybės integruotis nėra vienodos. Tam, kad integracija tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio būtų įgyvendinta, nepakanka vien paklausos iš klientų pusės, t. y. elektroninio dienyno valdytojui gali neapsimokėti investuoti į integraciją, kuri yra naudinga tik skaitmeninio mokomojo turinio valdytojui, ir atvirksčiai. Tačiau, turint omenyje, kad elektroninis dienynas gali veikti be sąsajų su skaitmeniniu mokomuoju turiniu, o skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos gali būti teikiamos be sąsajų su elektroniniu dienynu, akivaizdžių abiem pusėms naudingų integracijos plėtros perspektyvų nėra daug. Be to, dalis rinkos dalyvių atkreipia dėmesį į ribotas galimybes integruotis dėl proceso sudėtingumo ar resursų stokos.

(224) Pažymėtina, kad remiantis rinkos („EDUKA klasė“ integracija su „Mano dienynu“) ir koncentracijos dalyvių („EDUKA klasė“ integracija su TAMO elektroniniu dienynu) praktika bei vidiniais dokumentais, galima teigti, kad egzistuoja perspektyvos abiem pusėms naudingoms elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktų techninėms integracijoms. Iš jau atliktų/vykdytų integracijų matyti, kad iki šiol integruodavosi/bandydavo integruotis ir nesusiję ūkio subjektai, o tai patvirtina abipusę tokių integracijų naudą. Taigi, UAB „Snowball.xyz“ teiginys, kad nevykstant sandoriui, integracijų tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktų negalėtų būti daugiau, yra nepagrįstas.

(225) Net jei nevykstant sandoriui integracijų tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktų šiuo metu negalėtų būti daugiau, būtent koncentracija suteiks galimybes ir paskatas koncentracijos dalyviams nustatyti mažiau palankias sąlygas kitiems rinkoje veikiantiems ūkio subjektams, kuriuos tokios integracijos galimybės domins, ir tokiu būdu galės apriboti jų galimybes konkuruoti ar net išstumti iš atitinkamų rinkų. Apie tokias integracijos galimybes, kaip jau

¹⁹⁶ Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 13 d. rašto Nr. (2.41Mr-46)6V-446, 27a ir 27b klausimai (bylos 9 NK tomas, 3-4 lapai); Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 4 d. rašto Nr. (2.41Mr-46)6V-404, 13a ir 13b klausimai (bylos 8 NK tomas, 4-5 lapai), Konkurencijos tarybos 2022 m. balandžio 5 d. rašto Nr. (2.41Mr-46)6V-408, 24a ir 24b klausimai (bylos 8 NK tomas, 45 lapas).

minėta, detaliai nurodyta ir pačiame Pranešime apie koncentraciją, taigi būtent tokių planuojamų pokyčių kontekste ir atliktas nagrinėjamos koncentracijos vertinimas.

5.3. Dėl įsipareigojimų derinimo proceso

(226) Išklausymo posėdžio metu, UAB „Snowball.xyz“ atstovas pažymėjo, kad įsipareigojimų derinimo procesas, bendrovės nuomone, yra nepriimtinas ir prieštarauja viešojo administravimo principams. Buvo nurodyta, kad nors nuo 2022 m. sausio mėn. koncentracijos dalyviai buvo linkę pripažinti problemas net su jomis nesutikdami ir prisiimti įsipareigojimus, įsipareigojimų derinimo procesas prasidėjo tik birželio mėnesį, iki tol apie juos niekas nešnekėjo ir jie nebuvo derinami. Taigi, pats procesas, UAB „Snowball.xyz“ nuomone, atrodo neoperatyvus, neefektyvus, ir lėmė tai, kad koncentracijos nagrinėjimo laikas išsitempė, sudarant prielaidas tam, kad įsipareigojimai galėtų būti nepriimti ne todėl, kad koncentracijos dalyviai negalėtų jų pasiūlyti ar įgyvendinti, bet dėl laiko trūkumo. UAB „Snowball.xyz“ taip pat pažymėjo, kad koncentracijos dalyviai, suprasdami visą analizės gylį ir koncentracijos nagrinėjimo terminus, būtent ir buvo pasirengę prisiimti įsipareigojimus, kadangi pagal akcijų pirkimo-pardavimo sutartį norėjo įsitikinti, kad sandoris bus įgyvendintas iki 2022 m. rugsėjo 15 d., nes priešingu atveju, pardavėjas gali nutraukti akcijų pirkimo-pardavimo sutartį.

(227) Vertinant įsipareigojimų derinimo procesą, atkreiptinas dėmesys į tai, kad įsipareigojimų derinimą yra tikslinga pradėti tada, kai yra aiškios dėl koncentracijos kylančios konkurencijos problemos. Pranešime apie koncentraciją buvo nurodyta, kad koncentracija nesukels neigiamos įtakos konkurencijai ir, nors Pranešimą teikiantis ūkio subjektas nemano, kad šių įsipareigojimų iš tiesų reikia, siekdamas kaip galima operatyviau gauti leidimą vykdyti koncentraciją, yra pasirengęs prisiimti pasiūlytus įsipareigojimus.

(228) Esant neapibrėžtoms konkurencijos problemoms ir neatlikus išsamaus koncentracijos poveikio konkurencijai nagrinėjimo, Konkurencijos taryba negali įvertinti siūlomų įsipareigojimų tinkamumo ir pakankamumo ar tuo labiau juos priimti. Koncentracijos nagrinėjimas parodė, kad konkurencijos problemų kyla daugiau ir jos yra platesnės apimties nei buvo nurodyta Pranešime. Atsižvelgiant į tai, išsamus nagrinėjimas buvo būtinas. Tai patvirtina ir faktas, kad po koncentracijos nagrinėjimo pasiūlyti įsipareigojimai yra reikšmingai platesnės apimties nei pateikti su Pranešimu.

(229) Pažymėtina, kad pirminė pateiktų įsipareigojimų versija buvo reikšmingai siauresnės apimties, nei po Konkurencijos tarybos atlikto nagrinėjimo pateikta galutinė jų versija. Pavyzdžiui, pirminiame įsipareigojimų projekte nebuvo įsipareigojimo nesieti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktų pardavimų, o siūlomos produktų integracijos sąlygos buvo labai ribotos apimties, t. y. apėmė tik galimybę trečiųjų asmenų valdomiems elektroniniams dienynams susieti jų prisijungimo paskyras su UAB „Ateities pamoka“ valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis ir leisti trečiųjų asmenų valdomas skaitmenines mokymo priemones susieti su UAB „Tavo mokykla“ valdomu elektroniniu dienynu tam, kad į šias priemones būtų perkeliama informacija, skirta identifikuoti paskyros naudotoją. Atitinkamai, Konkurencijos tarybos vertinimu, UAB „Snowball.xyz“ teiginiai dėl tariamo įsipareigojimų derinimo proceso neefektyvumo ir neoperatyvumo yra nepagrįsti.

(230) Apibendrinant tai, kas išdėstyta, darytina išvada, jog UAB „Snowball.xyz“ Paaiškinimuose ir Išklausymo posėdyje pateikti papildomi argumentai nekeičia koncentracijos nagrinėjimo metu nustatytų aplinkybių ir koncentracijos poveikio konkurencijai vertinimo.

6. Koncentracijos poveikio konkurencijai vertinimo išvados

(231) Atsižvelgiant į pateiktą vertinimą, darytina išvada, kad po sandorio įgyvendinimo koncentracijos dalyviai turės galimybes ir paskatas pasinaudojant techninio ir pardavimų susiejimo praktikomis riboti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų plėtros galimybes ir išstumti juos iš rinkos. Surinkti duomenys rodo, kad dėl koncentracijos taip pat bus apribotos naujų

konkurentų įėjimo į rinką galimybės, nes, siekiant efektyviai konkuruoti su koncentracijos dalyviais, jiems iš karto reikės įeiti į abi jau šiuo metu labai koncentruotas rinkas. Tai, savo ruožtu, turės neigiamą įtaką mokyklų veiklai, nes, reikšmingai apribojus konkurentų galimybes konkuruoti ir išstūmus juos iš rinkos, leis koncentracijos dalyviams kelti atitinkamų paslaugų kainas ar kitaip pabloginti tiekimo kokybę ar sąlygas, nesusiduriant su efektyviu konkurenciniu spaudimu.

(232) Vadovaujantis aukščiau išdėstyta informacija, darytina išvada, kad nesant įsipareigojimų, dėl vykdomos koncentracijos bus sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apribota konkurencija elektroninio dienyno paslaugų teikimo švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkose.

7. UAB „Snowball.xyz“ pateiktų įsipareigojimų vertinimas

(233) Vadovaujantis Konkurencijos įstatymo 12 straipsnio 1 dalies 2 punktu, Konkurencijos taryba, išnagrinėjusi pranešimą apie koncentraciją, gali priimti nutarimą leisti vykdyti koncentraciją pagal dalyvaujantiems ūkio subjektams ar kontroliuojantiems asmenims nustatytas koncentracijos vykdymo sąlygas ir įsipareigojimus. Konkurencijos įstatyme įtvirtinta, kad šios vykdymo sąlygos ir įsipareigojimai reikalingi tam, kad nebūtų sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apribota konkurencija atitinkamoje rinkoje.

(234) Remiantis Europos Komisijos išaiškinimais, pateiktais Pranešime dėl konkurencijos gynimo priemonių, priimtinių pagal Tarybos reglamentą (EB) Nr. 139/2004 ir Komisijos reglamentą (EB) Nr. 802/2004 (toliau – Europos Komisijos pranešimas dėl konkurencijos gynimo priemonių), šalių pasiūlytų įsipareigojimų tikslas yra pašalinti identifikuotas abejones dėl konkurencijos ir užtikrinti konkurencingas rinkos struktūras. Įsipareigojimų turi pakakti konkurencijos problemoms visiškai išspręsti, ir jie turi būti išsamūs bei visais atžvilgiais veiksmingi, be to, įsipareigojimai turi būti tinkami veiksmingai juos įgyvendinti per trumpą laiko tarpą¹⁹⁷.

(235) Siekdamas pašalinti galimas neigiamas koncentracijos pasekmes konkurencijai, Pranešimą pateikęs ūkio subjektas pateikė Konkurencijos tarybai Įsipareigojimus. Nagrinėjant Įsipareigojimų tinkamumą, būtina įvertinti, ar Įsipareigojimai pašalina šio nutarimo 4 dalyje nurodytas konkurencijos problemas, kurios atsirastų dėl nagrinėjamos koncentracijos.

(236) Pranešimą pateikęs ūkio subjektas įsipareigojo iki Įsipareigojimų galiojimo termino pabaigos nesieti UAB „Tavo mokykla“ valdomo elektroninio dienyno paslaugos ir UAB „Ateities pamoka“ valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų pardavimų, taip pat suteikti galimybę elektroninio dienyno paslaugų teikimo ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvoje atitinkamose rinkose veikiantiems bei potencialiems konkurentams integruoti savo produktus su UAB „Tavo mokykla“ valdomo elektroninio dienyno paslauga ir UAB „Ateities pamoka“ valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis.

(237) Numatytas Įsipareigojimų galiojimo terminas yra 15 metų. UAB „Snowball.xyz“ neįrodžius, kad po 15 metų rinka pasikeitė bei Įsipareigojimų nebereikia spręsti koncentracijos nagrinėjimo metu identifikuotas konkurencijos problemas, Įsipareigojimai būtų pratęsimi dar 5 metams. Įsipareigojimuose taip pat numatyta, kad jų priežiūrą atliks Konkurencijos tarybos patvirtintas patikėtinis. Be to, koncentracija negalės būti įgyvendinta, kol nebus paskirtas Įsipareigojimuose nustatytus reikalavimus atitinkantis patikėtinis.

(238) 2022 m. rugpjūčio 30 d. Konkurencijos taryba paskelbė Įsipareigojimus (2022 m. rugpjūčio 30 d. redakciją) viešai konsultacijai, pakviesdama visus suinteresuotus asmenis pateikti dėl jų argumentuotas nuomones. Konkurencijos taryba gavo UAB „DIDAKTA“ ir [KOMERCINĖ PASLAPTIS] nuomones dėl Įsipareigojimų.

(239) UAB „DIDAKTA“ nurodė, kad pateikti Įsipareigojimai yra tinkami, bei papildomai akcentavo, kad yra svarbu: i) išvengti elektroninio dienyno ir skaitmeninio turinio tarpusavio integracijos; ii) leisti trečiosioms šalims lygiaverčiai konkuruoti; iii) leisti tretiesiems skaitmeninio

¹⁹⁷ Europos Komisijos pranešimo dėl konkurencijos gynimo priemonių 9 ir 15 punktai.

turinio kūrėjams teikti į UAB „Ateities pamoka“ ir kitoms su šia įmone susijusiems subjektams, valdantiems skaitmenines platformas, savo produktus ir ten juos platinti.

(240) Vertinant UAB „DIDAKTA“ nuomonėje pateiktus argumentus, svarbu pažymėti, kad pateikti Įsipareigojimai užkerta kelią elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktų pardavimui kartu, taip pat numato, kad bet kokia elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio integracija ar integravimas negali lemti šių produktų savarankiško funkcionalumo praradimo, kuris sąlygotų, kad šių produktų neįmanoma įsigyti ir naudoti atskirai. Įsipareigojimuose numatyta, kad UAB „Snowball.xyz“ įsipareigoja sukurti tarp UAB „Ateities pamoka“ valdomų skaitmeninių mokymo priemonių ir UAB „Tavo mokykla“ valdomo elektroninio dienyno naudojamų integracijų ir integravimo aplikacijų programavimo sąsają (toliau – API) bei sudaryti galimybę elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio rinkose veikiantiems ir potencialiems konkurentams per API integruoti savo skaitmenines mokymo priemones ir/ar elektroninį dienyną su UAB „Tavo mokykla“ valdomu elektroniniu dienynu ir/ar UAB „Ateities pamoka“ valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis. API naudojimas lemtų tai, jog su UAB „Snowball.xyz“ produktu integravęsis konkurento produktas gaus prieigą prie tų pačių integracijų bei tų pačių duomenų, prie kurių prieigą gaus ir UAB „Snowball.xyz“ valdomas produktas. Tokiu būdu konkurentų produktai galės turėti tokią pačią integraciją ir integravimą kaip UAB „Snowball.xyz“ produktai. Atsižvelgiant į tai, darytina išvada, jog Įsipareigojimai yra pakankami siekiant išvengti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio produktų apjungimo ir sudaro konkurentams lygiavertes galimybes pasinaudoti šių produktų techninėmis integracijomis.

(241) Papildomai pažymėtina, kad koncentracijos nagrinėjimo metu identifikuotos žalos teorijos apima galimas konkurencijos problemas, susijusias su elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimų susiejimu ir esamomis bei planuojamomis šių produktų techninėmis integracijomis, tačiau neapima skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų produktų talpinimo sąlygų UAB „Ateities pamoka“ platformoje. Atsižvelgiant į tai, kad Įsipareigojimai turi šalinti tik koncentracijos nagrinėjimo metu identifikuotas problemas, Įsipareigojimų keitimas atsižvelgiant į UAB „DIDAKTA“ siūlymą dėl produktų talpinimo UAB „Ateities pamoka“ platformoje būtų perteklinis.

(242) [KOMERCINĖ PASLAPTIS] nurodė, kad UAB „Snowball.xyz“ įsipareigojimas viešai skelbti informaciją apie galimas integracijas ir integravimą tose platformose, kuriose teikiamos elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos, nesudaro lygių galimybių visiems dalyviams, kadangi konkurentai laiku negautų informacijos, ir pasiūlė, kad apie numatytas integracijas ir integravimą konkurentus informuotų patikėtinis.

(243) Antra, [KOMERCINĖ PASLAPTIS] nurodė, kad toliau nurodyti punktai prieštarauja vienas kitam ir prašė šias vietas patikslinti, kadangi jos įvelia daug neaiškumų dėl integracijų apmokestinimo principo, dėl kurio eigoje tarp dalyvių gali kilti ginčų ir nesutarimų. Įsipareigojimų lydraštyje yra nurodyta, kad UAB „Snowball.xyz“ yra pasiruošusi prisiimti sau visus integracijų kūrimo kaštus, o iš ketinančių integracijos galimybe pasinaudoti konkurentų (ar potencialių konkurentų) prašyti tik informacinių technologijų personalo darbo kaštų, susijusių su jų prijungimu prie sąsajos ir sąsajos palaikymu, atlyginimo (visus serverio resursų kaštus UAB „Snowball.xyz“ prisiima sau), tačiau Įsipareigojimų 10 punkte traktuojama kitaip, t. y. *„Snowball turės teisę gauti iš kitų, savo produktus integruoti su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu ar Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis norinčių Konkurentų atlyginimą, kuris bus lygus Snowball kaštams, kuriuos Snowball patirtų, jeigu reiks atlikti programavimo darbus nukrypstant nuo paskelbtos API specifikacijos ar paskelbto standartinio API sprendimo sprendinių“*.

(244) Reaguojant į viešos konsultacijos metu gautus pasiūlymus Įsipareigojimuose buvo papildomai numatytas informavimas apie galimas integracijas ir integravimą per naujai sukurtą funkcionalumą, kuris leis konkurentų nurodytais kontaktais informuoti juos apie tokias integracijas, taip užtikrinant, kad konkurentai gaus informaciją laiku. Taip pat Įsipareigojimų lydraštyje patikslinta, kad UAB „Snowball.xyz“ turės teisę gauti iš kitų, savo produktus integruoti su UAB „Tavo mokykla“ valdomu elektroniniu dienynu ar UAB „Ateities pamoka“ valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis norinčių esamų ir potencialių konkurentų atlyginimą, kuris

bus lygus UAB „Snowball.xyz“ kaštams, kuriuos ji patirtų, jeigu reikės atlikti programavimo darbus nukrypstant nuo paskelbtos API specifikacijos ar paskelbto standartinio API sprendimo sprendinių. Visus kitus kaštus UAB „Snowball.xyz“ prisiims sau.

(245) Kaip buvo nustatyta koncentracijos nagrinėjimo metu, koncentracijos dalyviai po koncentracijos turės galimybes ir paskatas pasinaudojant techninio ir pardavimų susiejimo praktikomis riboti elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio tiekėjų plėtros galimybes ir išstumti juos iš rinkos, dėl koncentracijos taip pat bus apribotos naujų konkurentų įėjimo į rinką galimybės, nes siekiant efektyviai konkuruoti su koncentracijos dalyviais, jiems iš karto reikės įeiti į abi jau šiuo metu labai koncentruotas rinkas. Įsipareigojimai gali būti laikomi tinkamais ir pakankamais tik tuo atveju, jei jais pašalinamos visos dėl koncentracijos kilsiančios konkurencijos problemos

(246) Įsipareigojimas nesietį elektroninio dienyno ir skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų pardavimų bei Įsipareigojimuose numatyta tokio įsipareigojimo įgyvendinimo priežiūra leis išvengti dėl pardavimų susiejimo galinčių kilti neigiamų pasekmių konkurencijai.

(247) Tuo tarpu techninės elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio integracijos yra svarbios šių paslaugų pirkėjams, mokykloms, nes tarpusavyje integruoti produktai labiau tenkintų pirkėjų poreikius, nei neintegruoti, kartu toks integruotas produktas pirkėjams būtų pranašesnis už konkurentų neintegruotus produktus. Atsižvelgdama į teigiamas koncentracijos dalyvių produktų techninės integracijos savybes, Konkurencijos taryba kartu pažymi ir dėl tokios integracijos kilsiančias neigiamas pasekmes koncentracijos dalyvių konkurentams. Techninės integracijos sukurs koncentracijos dalyviams reikšmingą pranašumą prieš tokių paslaugų konkurentus, neturinčius galimybių savarankiškai sukurti analogiškų produktų integracijų, o konkurentų galimybės integruotis su koncentracijos dalyvių produktais priklausytų išimtinai nuo koncentracijos dalyvių nustatytų sąlygų. Turėdami minėtus pranašumus bei tokiu būdu galėdami daryti įtaką pirkėjų pasirinkimui, koncentracijos dalyviai galėtų apriboti konkurentų galimybes pasiekti mokyklas, taip apribodami jų galimybes plėstis rinkoje ar išstumdami juos iš rinkos. Įsipareigojimas suteikti galimybę elektroninio dienyno paslaugų teikimo ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo rinkose veikiantiems bei potencialiems konkurentams integruoti savo produktus su UAB „Tavo mokykla“ valdomo elektroninio dienyno paslauga ir UAB „Ateities pamoka“ valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis leis išvengti minėtų neigiamų koncentracijos pasekmių. Kaip nustatyta koncentracijos nagrinėjimo metu, efektyviam konkuravimui su koncentracijos dalyviais konkurentai turėtų įeiti ir veikti abejose, elektroninio dienyno bei skaitmeninio mokomojo turinio, rinkose. Suteikus konkurentams galimybę integruoti savo produktus su koncentracijos dalyvių produktais Įsipareigojimuose numatytomis sąžiningomis, pagrįstomis bei nediskriminacinėmis sąlygomis, bei numatant tokios prieigos suteikimo priežiūros mechanizmą, bus sudaryta galimybė esamiems konkurentams plėstis, o naujiems – įeiti į rinką bei daryti efektyvų konkurencinį spaudimą koncentracijos dalyviams.

(248) Konkurencijos taryba daro išvadą, jog tinkamai ir laiku įgyvendinus prisiimtus Įsipareigojimus bus pašalintos Konkurencijos tarybos nustatytos neigiamos koncentracijos pasekmės atitinkamose rinkose, t. y. dėl koncentracijos nebus sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apribota konkurencija elektroninio dienyno paslaugų teikimo švietimo įstaigoms (išskyrus darželius) ir skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikoje rinkose.

(249) Konkurencijos taryba konstatuoja, kad, vadovaujantis Konkurencijos įstatymo 12 straipsnio 1 dalies 2 punktu, yra pagrindas leisti vykdyti koncentraciją pagal Konkurencijos tarybos nustatytas koncentracijos vykdymo sąlygas ir įpareigojimus.

Vadovaudamasi Konkurencijos įstatymo 12 straipsnio 1 dalies 2 punktu,

Konkurencijos taryba n u t a r i a :

1. Leisti vykdyti koncentraciją UAB „Snowball.xyz“ netiesiogiai per įsteigtą kontroliuojamą bendrovę įsigyjant 100 proc. uždarnosios akcinės bendrovės „Šviesa“, UAB „Edukacinio turinio sprendimai“, UAB „Mokomasis turinys“ ir 70 proc. UAB „Ateities pamoka“ akcijų (kartu su turimomis akcijomis – 100 proc. akcijų) ir įgyjant vienvaldę pastarųjų bendrovių kontrolę, įpareigojant UAB „Snowball.xyz“ ir su ja susijusius ūkio subjektus laikytis 2022 m. rugsėjo 8 d. Konkurencijos tarybai pateiktų įsipareigojimų, kurie pridedami prie šio nutarimo ir laikomi neatsiejama leidimo vykdyti koncentraciją dalimi (Priedas Nr. 1).

2. Nustatyti, kad koncentracija gali būti įgyvendinama tik po to, kai bus paskirtas 2022 m. rugsėjo 8 d. Konkurencijos tarybai pateiktuose įsipareigojimuose nustatytus reikalavimus atitinkantis patikėtinis.

Nutarimas gali būti skundžiamas Vilniaus apygardos administraciniam teismui per vieną mėnesį nuo jo įteikimo dienos arba nuo jo paskelbimo Konkurencijos tarybos interneto svetainėje www.kt.gov.lt dienos, atsižvelgiant į tai, kas įvyksta pirmiau.

Pirmininkas

Šarūnas Keserauskas

Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybai
Jogailos g. 14, Vilnius

Dėl siūlomų įsipareigojimų

Atsižvelgdami į tai, kas buvo nurodyta 2022-07-14 UAB „Snowball.xyz“ („**Snowball**“) rašte „*Dėl pranešimo apie koncentraciją nagrinėjimo išvadų*“, Snowball teikia įsipareigojimus. Kartu atkreipiame dėmesį į šias aplinkybes:

- Siūlomi elgesio įsipareigojimai yra adekvatūs identifikuotoms konkurencijos problemoms. Produktų susiejimas yra elgesio problema, todėl šią problemą galima spręsti įsipareigojimais, susijusiais su ūkio subjekto elgesiu, t. y. eliminuojančiais elgesio, kuris kelia konkurencijos ribojimo riziką, galimybes. Atsižvelgiant į tai, Snowball siūlomi įsipareigojimai, eliminuojantys su technine integracija susijusias problemas, yra orientuoti į sąžiningos (vienodos) galimybės kitiems ūkio subjektams pasinaudoti integracijos privalumais suteikimą, o įsipareigojimai, kuriais sprendžiama susietų pardavimų problema, yra orientuoti į tokios praktikos uždraudimą (atsisakymą). Atskirų produktų kainodaros taikymas negali būti laikomas koncentracijos problema, kadangi koncentracija niekaip nekeičia koncentracijos dalyvių galimybių taikyti atskirų produktų kainodarą. T. y. tiek iki koncentracijos, tiek ir po koncentracijos koncentracijų dalyvių galimybės taikyti atitinkamą atskiro produkto kainodarą nepasikeitė;
- Siūlomi elgesio įsipareigojimai sukurtų palankesnes konkurencijos sąlygas kitiems elektroninio dienyno bei skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikėjams lyginant su ta situacija, kuri būtų pritaikius struktūrinius įsipareigojimus arba apskritai uždraudus koncentraciją. Šiame kontekste, pirmiausia, akcentuotina, ir Pranešimo nagrinėjimo išvadose pripažįstama aplinkybė, jog elektroninio dienyno ir skaitmeninio turinio paslaugų pirkėjai mato tam tikros šių produktų integracijos naudą. T.y. paklausa tiems integracijos sprendimams, kurie palengvintų šių produktų naudojimosi patirtį ir pan. – egzistuoja. Be to, atsižvelgiant į šią paklausą, tam tikros šių produktų integracijos buvo vykdomos ir iki koncentracijos. Tačiau tokias integracijas diegė tik du ūkio subjektai – koncentracijos dalyviai. Atitinkamai, nėra prielaidų manyti, jog pritaikius struktūrinius įpareigojimus arba uždraudus nagrinėjamą koncentraciją, situacija iš esmės pasikeistų, arba taptų kitokia nei buvo iki koncentracijos, ypač turint omenyje tai, kad (i) nagrinėjamų rinkų dalyvių dydis, turimi resursai bei jų kaip galimo integracijos partnerio patrauklumas nėra vienodi, (ii) o aiškių bei skaidrių integravimo taisyklių nebuvimas taip pat nesudaro prielaidos manyti, jog visi esami nagrinėjamų rinkų dalyviai per trumpą laiką tarpusavyje susitartų dėl savo siūlomų elektroninio dienyno bei skaitmeninio mokomojo turinio produktų integracijos. Tuo tarpu, kaip paaiškinama žemiau, Snowball siūlomi įsipareigojimai užtikrins visiems konkuruojantiems skaitmeninio dienyno bei skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikėjams vienodas produktų integracijos galimybes bei vienodą prieigą prie duomenų, susijusių su integruojamų produktų funkcionavimu. Tokiu būdu būtų sukurtos vienodos veikimo atitinkamose rinkose galimybės tiek esamiems, tiek būsimiems konkurentams, nepriklausomai nuo jų dydžio ar svarbos. Tai suteiktų naudą ir nagrinėjamų paslaugų vartotojams, kadangi koncentracijos nagrinėjimo metu nuomonę pateikę šių produktų pirkėjai (mokyklos) mato vertę kylančią iš produktų integracijos;
- Identifikuotos konkurencijos problemos yra aiškiai apibrėžtos ir susietos su aiškiai identifikuojamu elgesiu. Pavyzdžiui, susietas produktų pardavimas tiek teisinėje praktikoje, tiek teisinio reguliavimo kontekste pripažįstamas elgesiu, kurį galima reglamentuoti ir kontroliuoti (pvz., tam tikromis aplinkybėmis toks elgesys patenka į Konkurencijos įstatymą 7 str. veikimo sritį), o techninė integracija gali būti aiškiai identifikuojama per produktų veikimą. Be to, produktų susiejimas kaip praktika, plačiu mastu iš karto įtakotų koncentracijos dalyvių konkurentus, kas reiškia, jog pati „rinka“ galėtų tokią praktiką pastebėti. Tuo labiau, kad nagrinėjamų produktų pirkėjai yra Švietimo, mokslo ir sporto ministerijos („**ŠMSM**“) prižiūrimoje srityje veikiančios mokymosi įstaigos, kas vėlgi, suponuoja, jog bet koks neteisėtas atitinkamų rinkų struktūrą keičiantis elgesys gali būti lengvai pastebėtas ir dėl to, kad ŠMSM gauna informaciją iš mokyklų

apie situaciją švietimo sektoriuje. Pavyzdžiui, keliant elektroninio dienyno kainas TAMO dienynas informavo apie tai ŠMSM, vyko neformalios diskusijos. Atitinkamai, tokių konkurencijos rizikų bei jas eliminuojančių įsipareigojimų stebėjimas ir efektyvi kontrolė yra įmanomi;

- Tiek (i) nuogaštavimai dėl to, kad koncentracijos dalyvių produktų integracija suteiktų jiems galimybes gauti informaciją, kuri leistų gerinti jų produktų kokybę ar suteiktų kitokį pranašumą prieš konkurentus ar potencialius konkurentus, tiek (ii) nuogaštavimai dėl to, jog konkuruojančių produktų integracija su koncentracijos dalyvių produktais suteiktų jiems dar didesnę pranašumą prieš konkurentus ar potencialius konkurentus dėl galimybės gauti informaciją apie konkurentų produktus, gali būti (ir yra) eliminuojami įsipareigojimais:
 - o užtikrinti, kad tiek koncentracijos dalyviai, tiek kiti (konkuruojantys ar potencialiai konkuruojantys) elektroninių dienynų ar skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų teikėjai turės vienodą prieigą prie integracijų bei duomenų bei vienodas galimybes išnaudoti šiuos duomenis savo produktų tobulinimui bei naujų produktų vystymui. Toks rezultatas bus pasiektas Snowball sudarius galimybę kitiems (konkuruojantiems ar potencialiai konkuruojantiems) elektroninių dienynų ar skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų teikėjams pasinaudoti lygiai tokios pačios apimties aplikacijų programavimo sąsaja, kokios bus naudojamos integruojant koncentracijos dalyvių produktus.

Kaip suprantame, Konkurencijos tarybai buvo kilę neaiškumų, kaip įsipareigojimai bus taikomi naujų/atskirų produktų atveju bei kuo nauji/atskiri produktai skiriasi nuo funkcijų (integracijų), kuriems taikomi įsipareigojimai. Atsižvelgiant į tai, paaiškiname, kad šių įsipareigojimų kontekste „integracija“ yra suprantama kaip techninė sąsaja tarp dviejų produktų (skaitmeninio turinio ir elektroninio dienyno). Atitinkamai, pati integracija nėra nei naujas produktas, nei naujas esamo produkto funkcionalumas. Nauju/atskiru produktu laikome tokį produktą (paslaugą), kuris yra parduodamas atskirai nuo kitų produktų ar paslaugų, t.y., nėra būtina įsigyti jokio kito produkto, kad galėtum naudoti tokiu nauju/atskiru produktu. Atitinkamai, skaitmeninio turinio ar elektroninio dienyno atžvilgiu nauju produktu būtų laikomas produktas (paslauga), kuris būtų parduodamas (teikiama) nepriklausomai nuo skaitmeninio turinio ar dienyno paslaugos, t.y. norint įsigyti šį produktą (paslaugą) nereikėtų pirkti ar kitais pagrindais naudotis elektroniniu dienynu ar skaitmeniniu turiniu. Tuo tarpu esamo produkto nauju funkcionalumu būtų laikoma nauja to paties produkto savybė, funkcija, įrankis ar veikimo ypatybė ar kita nauda, kuria negalima pasinaudoti atsietai nuo atitinkamo produkto. Atitinkamai, jeigu kažkokia funkcija galima pasinaudoti tik įsigijus elektroninio dienyno ar skaitmeninio turinio paslaugą, tokiu atveju ši funkcija bus traktuojama kaip naujas esamo produkto – skaitmeninio turinio ar elektroninio dienyno – funkcionalumas (o ne naujas produktas).

Atsižvelgiant į tokį išskyrimą, paaiškiname, kad siūlomi įsipareigojimai yra taikomi pilna apimtimi visoms integracijoms tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio turinio. Be to, įsipareigojimuose numatytas draudimas Snowball prioretizuoti savo produktus, sąlygoja ir tai, kad Konkurentai turės tokias pačias galimybes naudotis atitinkama integracija bei gaus tokios integracijos naudą (pavyzdžiui, jei atsirastų nauja integracija, kuri leistų analizuoti duomenis, tai tokiu atveju turėtų būti analizuojami ir konkurentų duomenys, jei tokių būtų gaunama, nes priešingu atveju būtų teikiama pirmenybė savo produktams).

Kadangi siūlomų įsipareigojimų tikslas yra užkirsti kelią skaitmeninio turinio produktų ir elektroninio dienyno susiejimui, siūlomi įsipareigojimai visiems elektroninio dienyno ir skaitmeninio turinio produktų funkcionalumams yra taikomi ta pačia apimtimi, kaip ir pačiam „produktui“. Pavyzdžiui, Snowball sukūrus naują analizės įrankį Tamo dienyne, Snowball negalės nei tiesiogiai, nei netiesiogiai siūlyti įsigyti šį funkcionalumą kartu su Snowball skaitmeninio turinio produktu ir/arba padaryti šio funkcionalumo veikimą priklausomą nuo to, ar vartotojas įsigyja Snowball skaitmeninį turinį, ar ne. Šiame kontekste atkreipiamas dėmesys, jog kiekvienas Snowball konkurentas turės vienodas galimybes vystyti savo produktų funkcionalumą, kadangi konkurentai turės vienodą priėjimą prie produktų integraciją užtikrinančių sąsajų (bei per sąsajas gaunamos informacijos), kaip ir Snowball.

Nauju/atskiru produktu/paslauga, kuriam nebūtų taikomi įsipareigojimai, būtų laikomas produktas/paslauga, kuris parduodamas atskirai, t. y. nėra būtina įsigyti jokio kito produkto, kad galėtum naudotis tokiu nauju/atskiru produktu. Tuo metu integracija su egzistuojančiu produktu – tai nauda, savybė, požymis, funkcija, kuria gali naudotis tik tada, kai įsigyji ir kitą produktą (pavyzdžiui, turi įsigyti Tamo dienyną ir tik būdamas jo vartotoju turi galimybę įsigyti ir atitinkamą funkciją, naudą, analizės įrankio rezultatą ar pan.).

Tuo metu, vertinant naujus/atskirus produktus yra galimos dvi situacijos. Pirmą, naujas/atskiras produktas gali būti kuriamas vienos sistemos pagrindu (tik elektroninio dienyno arba tik skaitmeninio mokomojo turinio priemonių pagrindu). Tokiu atveju, duomenys iš kitos sistemos nėra gaunami, t.y. produktas iš esmės sukuriamas taip, kaip jis būtų kuriamas nesant koncentracijos. Atitinkamai, įsipareigojimų dalis, kuri reglamentuoja skirtingų produktų integraciją bei per API, kaip paaiškinta žemiau, sąsajas gaunamą informaciją, tokiam naujam produktui nėra aktuali. Tačiau net ir tokio naujo produkto atveju išlieka galiojanti bendras draudimas nesieti pardavimų su kita sistema. Todėl, pavyzdžiui, kuriant produktą skaitmeninio mokomojo turinio priemonių pagrindu, jis negalėtų būti išnaudojamas kaip priemonė susieti elektroninį dienyną ir skaitmeninį turinį netiesiogiai (pavyzdžiui, per techninį funkcionalumą arba sutarties pagrindu padarant taip, jog tokį naują produktą norintis įsigyti asmuo būtų skatinamas įsigyti tiek skaitmeninio turinio produktą, tiek ir elektroninio dienyno produktą). Antra, naujas/atskiras produktas gali būti kuriamas tiek elektroninio dienyno, tiek skaitmeninio mokomojo turinio priemonių duomenų pagrindu. Tokiu atveju, įsipareigojimai numato, kad konkurentams ar potencialiems konkurentams bus suteikiama prieiga prie duomenų tokia pačia apimtimi kaip ja keisis koncentracijos dalyviai. Be to, įsipareigojimas iš anksto konsultuotis dėl API, kuria bus keičiamasi duomenimis, techninių savybių, 30 dienų laikotarpis pasiruošti API lems tai, kad visi konkurentai naujų/atskirų produktų atveju turės vienodas starto pozicijas bei galės efektyviai konkuruoti, jeigu matys tam poreikį.

Apibendrinant, įsipareigojimai yra formuluojami taip, kad būtų išvengta tiek tiesioginio, tiek netiesioginio skaitmeninio turinio ir elektroninio dienyno susiejimo, įskaitant ir tuos atvejus, kai tam panaudojami nauji produktai ar naujas esamų produktų funkcionalumas. Įsipareigojimai taip pat sudaro konkurentams tokias pačias prielaidas kurti naujus produktus, kadangi (i) per API jie gaus prieigą prie tokios pačios informacijos (duomenų), kurią per API gaus Snowball, o (ii) Snowball negalės kurti naujų produktų tol, kol nebus sukurtos reikiamos API, kadangi įsipareigojimai numato, jog skaitmeninio turinio ir elektroninio dienyno sistemų integracijos bus vykdomos tik per API.

API arba aplikacijų programavimo sąsaja – tai standartinis suprogramuotas būdas “bendrauti” tarp skirtingų sistemų naudojamas pasauliniu lygiu. Tai labai konkrečiai apibrėžto funkcionalumo sprendimas, kuris skirtas atlikti vieną ar kitą funkciją. Aplikacijų programavimo sąsaja veikia standartiniu užklausa/atsakymas principu, duomenys keičiasi, pavyzdžiui, XML/JSON/CSV ar kitu plačiai naudojamu formatu. Formatai gali būti įvairūs, bet įsipareigojame naudoti tuos, kurie nereikalauja licencijos bei yra viešai ir plačiai naudojami. Snowball vertinimu, galimybė pasinaudoti API nuo konkurento sistemos nepriklausys. Be abejojimo, reikės pritaikyti sistemą informacijos siuntimui/gavimui, tačiau tai nevers iš esmės keisti sistemų. Kiekviena aplikacijų programavimo sąsaja turi turėti dokumentaciją, kad trečiosios šalys galėtų suprasti kokia tai aplikacijų programavimo sąsaja. Pagrindinės dedamosios aplikacijų programavimo sąsajos dokumentacijoje: i) kokią funkciją atlieka aplikacijų programavimo sąsaja; ii) techniniai reikalavimai norint naudotis šia aplikacijų programavimo sąsaja; iii) duomenų apimtis, kurie yra siunčiami arba priimami; iv) techninis pavyzdys, kaip atrodo užklausa; v) kita informacija reikalinga trečiajai šaliai. API būdu integruojasi ir žinomos sistemos, kurios yra analogiškos TAMO dienynui (pavyzdžiui, <https://www.getalma.com/alma-plays-nice>, <http://docs.classe365.com/en/collections/47611-api-documentation>, <https://www.classter.com/integrations-and-api/>). Siekdami paaiškinti kaip veikia API, pateikiame ir labai supaprastintą API pavyzdį skirtą gauti kelių skaičių sumą (sistema #1, kuri nori gauti sumą ir turi duomenis (skaičiai 2 ir 3) ir sistema #2, kuri moka apskaičiuoti sumą). API tokiu atveju veiktų taip:

□ sistema #1 siunčia užklausą į sistemos #2 sumavimo sąsają perduodama skaičius 2 ir 3;

- sistema #2 atgal siunčia skaičių 5.

Todėl aplikacijų programavimo sąsajų naudojimas lemtų tai, jog su Snowball valdomu skaitmeninio mokomojo turinio produktu integruojantis (ar potencialiai konkuruojantis) elektroninis dienynas gaus prieigą prie tų pačių integracijų bei tų pačių duomenų, prie kurių prieigą gaus ir Snowball valdomas elektroninis dienynas, o su Snowball valdomu elektroniniu dienynu integruojantis (ar potencialiai konkuruojantis) skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų teikėjas gaus prieigą prie tų pačių integracijų ir duomenų, prie kurių prieigą gaus ir Snowball valdomos skaitmeninio mokomojo turinio platformos. Snowball taip pat turės teisę gauti iš kitų, savo produktus integruoti su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu ar Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis norinčių konkurentų (ar potencialių konkurentų) atlyginimą, kuris bus lygus Snowball kaštams, kuriuos Snowball patirtų, jeigu reiks atlikti programavimo darbus nukrypstant nuo paskelbtos API specifikacijos ar paskelbto standartinio API sprendimo sprendinių. Visus kitus kaštus Snowball prisiims sau;

- užtikrinti informacijos apie integracijos galimybes bei techninės specifikacijos viešumą. Toks rezultatas bus pasiektas Snowball skelbiant viešai ir iš anksto (t.y. prieš pačiai Snowball pradėdant naudotis tokiomis integracijomis) informaciją, kurioje būtų aprašytos integracijos tikslais naudojamų aplikacijų programavimo sąsajų techninės specifikacijos, o pateikiamos informacijos turinys būtų pakankamas tam, kad ketinantys integracijos galimybe pasinaudoti konkurentai (ar potencialūs konkurentai) galėtų įvertinti, kokie duomenys bus perduodami iš vienos sistemos į kitą;
- įsipareigojimuose taip pat nustatoma, kad integracijos nebus panaikintos tol, kol bent vienas konkurentas jomis naudosis arba kol konkurentas ar potencialus konkurentas, kuris išreiškė norą integruotis, susiintegruos bei jomis naudosis. Tik visiems konkurentams pritarus, tokia integracija bus panaikinama;
- įsipareigojimuose yra nustatoma, kad tretieji asmenys (konkurentai ar potencialūs konkurentai) galės prašyti suteikti prieigą prie dviejų tipų duomenų. Pirmia, bus galima gauti prieigą prie tų pačių duomenų, kuriais keisis Snowball valdomas elektroninis dienynas ir Snowball valdomos skaitmeninio mokomojo turinio priemonės ar kitas produktas, jei bus naudojami duomenys iš abiejų sistemų (prieiga bus suteikta prie tų pačių duomenų). Antra, bus galima gauti prieigą prie iš išorinių sistemų (konkurentų) gautų duomenų. Tai lemtų, kad konkurentai (potencialūs konkurentai) gautų tokios pačios apimties prieigą prie duomenų, kaip koncentracijos dalyviai. Tokia galimybė naudoti duomenis kartu su kitomis integracijomis užtikrintų tai, kad tretiesiems asmenims (konkurentams ar potencialiems konkurentams) būtų iš esmės perduodama visa informacija apie skaitmeninio mokomojo turinio veiklą bei tai leistų jiems plėtoti naujus produktus. Taip pat, Snowball vertinimu, tokios informacijos perdavimas neprieštarautų Konkurencijos įstatymo 5 str. reikalavimams. Tokiu būdu perduodama informacija neribos konkurencijos todėl, kad bus keičiamasi ne komerciškai jautria informacija, pavyzdžiui, apie kainas, bet apie mokinių rezultatus, jų vertinimą, užduodamus namų darbus, dalykų panaudojimą, t. y. bus keičiamasi duomenimis skatinančiais konkurenciją, o ne ją ribojančiais. Bet kuriuo atveju Snowball įsipareigoja nesikeisti komerciškai jautria informacija. Snowball elgsis taip, kad nepažeistų 5 str. reikalavimų ir jeigu keitimasis lemtų Konkurencijos įstatymo 5 str. pažeidimą, tokia informacija nebus keičiamasi ir tarp koncentracijos dalyvių;
- įsipareigojimai neapima situacijų, kai tretieji asmenys kreipiasi dėl naujų integracijų, kurių nenaudoja pati Snowball. Kadangi diskusijų dėl įsipareigojimų kontekste buvo kilęs klausimas dėl to, kaip būtų vertinami trečiųjų asmenų pasiūlymai integruoti, paaiškinamame, kad Snowball nesiūlo įsipareigojimų, susijusių su prieiga prie elektroninio dienyno ar skaitmeninio turinio produktų (sistemų), įskaitant įsipareigojimą priimti ar vertinti trečiųjų asmenų pasiūlymus kurti tokias integracijas, kurių nėra, kadangi tokie įsipareigojimai nėra susiję su konglomeratinio pobūdžio koncentracijose kilusių konkurencijos problemų sprendimu. Siekiant aiškumo, paaiškiname, kad Snowball be abejo vertins trečiųjų asmenų pasiūlytas naujas integracijas (jeigu tokių būtų) ir, matant tame verslo naudą, jas įgyvendins. Šiame kontekste pastebėtina, jog Snowball įsipareigojimas suteikti visiems vienodą prieigą prie integracijų iš esmės eliminuoja

skirtumą tarp vidinių „iniciatyvų“ ir trečiųjų asmenų pasiūlymų, kadangi įsipareigojimas suteikti visiems vienodas galimybes integruotis su Snowball produktais suponuoja, kad prieiga prie trečiojo asmens pasiūlymo pagrindu sukurtos integracijos bet kuriuo atveju būtų suteikta visiems – tiek kitiems tretiesiems asmenims, tiek pačiam Snowball. Tačiau teisiškai tokių įsipareigojimų Snowball nesiūlo prisiimti, kadangi šiuose įsipareigojimuose neturėtų būti aptariamose būtent tokios situacijos. Pirmiausia, atkreiptinas Konkurencijos tarybos dėmesys, kad galimybės siūlyti integracijas nebuvimas niekaip neriboja galimybių konkurentams (potencialiems konkurentams) įeiti į rinką bei neuždaro rinkos. Kaip pažymėta Nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės gairėse¹, pagrindinė su konglomeratiniais susijungimais susijusi problema yra galimybių ribojimas. T. y. panaudodama svarto principą, įmonė gali taikyti susiejimo, sujungimo arba kitokią išstūmimo praktiką. Taigi, žalos teorija, kuri vertinama tokiais atvejais turi būti susijusi su galimybėmis išstumti konkurentus. Vis dėlto, nesant įsipareigojimo vertinti kitų subjektų siūlymus integruotis, kurių neįgyvendina Snowball, nebūtų išstumiami konkurentai. Konkurentai net ir be tokio įsipareigojimo galėtų kurti savo produktus, juos vystyti ir daryti konkurencinį spaudimą, o įsipareigojimas suteikti prieigą prie tų pačių integracijų ir duomenų lemtų, kad susijungęs subjektas negalėtų naudotis svarto principu ir išstumti konkurentų (kadangi visi turėtų tokias pačias integracijas). Todėl prielaida, jog konglomeratinės koncentracijos atveju turėtų būti siūlomi ir prieigos prie tam tikro išteklių ar panašūs įsipareigojimai, tokie kaip įsipareigojimas svarstyti ar priimti konkurento pasiūlymą integruoti, nėra pagrįsta pagal Nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės gaires. Antra, bent jau Snowball nėra žinoma, kad tokia žalos teorija (būtent pasiūlymų integruotis teikimas, o ne koncentracijos dalyvių inicijuojamas integracijų po susijungimo įgyvendinimas) būtų įvertinta Europos Komisijos praktikoje, nors Europos Komisija yra nagrinėjusi ne vieną susijungimą skaitmeninėje erdvėje. Trečia, tiek dienynas, tiek skaitmeninio mokomojo turinio sistemos yra gana siauros bei specifinės krypties produktai. Šiuose produktuose iš principo nėra galimybių įgyvendinti didelės apimties integracijų (galima perduoti informaciją iš vienos sistemos į kitą), tačiau daugiau nėra galimybių integruoti tokius produktus dėl jų specifikos ir gana siaurų funkcijų (turinio pateikimas skaitmeninio mokomojo turinio vietoje ir rezultatų atvaizdavimas elektroniniame dienyne). Kadangi tokios informacijos perdavimo integracijos jau dabar yra įgyvendintos ar jas planuojama įgyvendinti, kitokių integracijų nelabai gali būti. Atitinkamai, įsipareigojimas leisti kitiems siūlyti savo integracijas atsižvelgiant į produktų specifiką ir galimos integracijos mastą, yra nepagrįstas. Ketvirta, kaip minėta aukščiau, toks įsipareigojimas neatitiktų identifiukuotos konkurencijos problemos ir būtų neproporcingas. Integracija arba sąsaja tarp produktų nėra esminis išteklius, todėl nėra pagrindo siūlyti įsipareigoti tenkinti trečiųjų asmenų (konkurentų ar potencialių konkurentų) iniciatyvas dėl produktų integracijos. Pranešimo nagrinėjimo išvadose taip pat nėra teigiama, jog prašymo dėl integracijos nepatenkinimas turėtų neigiamą poveikį konkurencijai. Šiame kontekste primintina, jog konkurencija vyksta tarp atskirų elektroninio dienyno ir/ar skaitmeninio mokomojo turinio produktų. Savaiame integracijų buvimas ar nebuvimas netrukdo vystyti atitinkamų produktų. Pranešimo nagrinėjimo išvadose buvo suformuluoti nuogastavimai, jog konkurencija atskirų produktų rinkose galėtų būti apribota dėl to, kad integracija tarp Snowball (po koncentracijos) valdomų produktų suteiktų jiems pranašumą prieš konkurentų produktus. Tačiau, kaip paaiškinta aukščiau, įsipareigojimas suteikti konkurentams (ar potencialiems konkurentams) analogiškas integracijos galimybes, įskaitant galimybę gauti iš išorinių sistemų gautų duomenų pagrindu sukurtus duomenis, jeigu tokie būtų, šią problemą sprendžia. Penkta, toks įsipareigojimas sąlygotų ir galimybes tretiesiems asmenims (konkurentams ar potencialiems konkurentams) piktnaudžiauti tokia teise;

- Įsipareigojimai yra formuluojami taip, kad negalėtų būti „apeinami“, t.y. jie pateikiami kaip bendra taisyklė, kurios taikymą nulemtų elgesio turinys, o ne forma. Pavyzdžiui, įsipareigojimas nesieti produktų pardavimo apima bet kokį susiejimą nepriklausomai nuo to, koku būdu jis pasiekiamas. Lygiai taip pat įsipareigojimas tretiesiems asmenims suteikti galimybę integruoti savo produktus yra formuluojamas kaip bendras principas, nepriklausomai nuo to, koku būdu konkreti integracija yra pasiekiamą.

¹ 2008/C 265/07.

- Siūlomi įsipareigojimai neturės neigiamo poveikio konkurencijai atitinkamose rinkose, kadangi:
 - o pardavimų susiejimo draudimas neturės įtakos veiklos atitinkamose rinkose efektyvumui. Kaip buvo nurodyta ankstesniuose paaiškinimuose, pats Snowball poreikio tokiam susiejimui neįžvelgia ir abejoja praktine šių produktų pirkimo susiejimo galimybe (netgi, jeigu viešųjų pirkimų taisyklės bei švietimo produktų pirkimo finansavimą reglamentuojančios taisyklės leistų perkančiosioms organizacijoms susieti šių produktų pirkimus). Tai, kad praktikoje šie produktai nėra perkami kartu, taip pat įrodo, jog pirkėjai dėl susietų pardavimų nebuvimo nenukentės;
 - o įsipareigojimas suteikti galimybę tretiesiems asmenims (konkurentams ar potencialiems konkurentams) integruoti savo elektroninio dienyno ar mokomojo turinio produktus su koncentracijos dalyvių produktais per tokios pačios apimties aplikacijų programavimo sąsają, kuria naudosis ir koncentracijos dalyviai, sudarys vienodas konkurencijos bei plėtos rinkoje galimybes visiems nagrinėjamų rinkų dalyviams. Be to, siekdami užtikrinti vienodą prieigą, įsipareigojame, kad integracija ir integravimas trečiųjų asmenų (konkurentų ar potencialių konkurentų) atžvilgiu bus atliekamas sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminuojančiomis sąlygomis, kurios nebus blogesnės nei tos, kuriomis Snowball integruos Tavo mokykla valdomą elektroninį dienyną su Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis ir atvirkščiai. Toks sąžiningų, pagrįstų ir nediskriminacinių sąlygų taikymas yra įprastai taikomas Europos Komisijos bylose suteikiant prieigą/integracijas², o API naudojimas Snowball vertinimu užtikrins sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminuojančiomis sąlygomis teikiamas integracijas, kadangi visiems bus suteikiamos vienodos integracijos;
 - o taip pat, kaip paaiškinta aukščiau, integracijos įsipareigojimas per tokią pačią sąsają visiems atitinkamų rinkų dalyviams sukurs geresnę konkurencinę aplinką lyginant su ta situacija, kuri egzistuotų neįgyvendinus tokių įsipareigojimų, kadangi pastaruoju atveju mažai tikėtina, jog visi rinkos dalyviai per trumpą laiką sukurtų galimybes integruoti savo produktus (ir padarytų tai be reikšmingų sąnaudų);
 - o aiškiai išreikšta galimybė integruotis su populiariausiu elektroniniu dienynu ir/ar populiariausiomis skaitmeninio mokomojo turinio platformomis bei iš anksto aprašytos tokios integracijos sąlygos sudarytų geresnes prielaidas naujų konkurentų įėjimui į rinką ar esamų (ypač mažesnių) konkurentų plėtrai, kadangi (i) jie iš anksto būtų garantuoti, jog jų produktai turės tas integracijas, kurias potencialūs jų produktų pirkėjai laikys svarbiomis, (ii) integracijos sąnaudos bet kuriuo atveju bus mažesnės, nei tos, kurias patirtų integruodamiesi nesant įsipareigojimų, nes iš jų nebus prašoma padengti integracijos kūrimo kaštų ar serverio resursų kaštų, (iii) žymiai mažesni bus ir sandorio kaštai.
- Pranešimo nagrinėjimo išvadose yra neatsižvelgiama į tai, jog pranešime aptariamos žalos teorijos, jeigu būtų įgyvendintos, galėtų būti kvalifikuojamos kaip Konkurencijos įstatymo 7 str. pažeidimas, atsižvelgiant į Pranešimo nagrinėjimo išvadose pateikiamą atitinkamų rinkų struktūrą ir kitų veiksnių analizę. Neginčijant aplinkybės, jog koncentracijų kontrolės mechanizmas siekia prevenciškai užkirsti kelią tokio pobūdžio situacijų kilimui, vertinant tam tikro elgesio apraiškų tikimybę koncentracijos poveikio vertinimo kontekste negali būti ignoruojama aplinkybė, jog Konkurencijos įstatymo 7 str. įtvirtintų draudimų ir griežtos atsakomybės už jų pažeidimus egzistavimas, mažina atitinkamo elgesio apraiškų tikimybę. Tai yra aktualu ir įsipareigojimų vertinimo kontekste. Atsižvelgiant į tai, manome esant tikslinga atkreipti Konkurencijos tarybos dėmesį į tai, kad atlikdamas Pranešimo nagrinėjimo išvadose nurodomus veiksmus bei sukeldamas nurodytas pasekmes, Snowball rizikuotų pažeisti Konkurencijos įstatymo 7 str. bei būti nubaustas taikant įstatyme numatytas sankcijas. Pastarąją aplinkybę akcentuojame norėdami atkreipti Konkurencijos tarybos dėmesį į tai, kad įsipareigojimuose numatytą priežiūros ir kontrolės mechanizmą taip pat papildoma stiprus savireguliacijos veiksnys, dėl kurio Snowball neturėtų atlikti veiksmų, su kuriais yra siejamos potencialios konkurencijos problemos;

² Žr. pavyzdžiui Europos Komisijos bylas Nr. M.8744, M. 9449, M.9945, M.9674.

- Siekdami užtikrinti tinkamą įsipareigojimų priežiūrą, siūlome galimybę, kad kilusį ginčą dėl integracijos sąlygų spręstų patikėtinis. Šis būdas būtų paprastesnis bei lemtų ginčo proceso dalyviams mažesnius finansinius kaštus;
- Siūlomas įsipareigojimų galiojimo terminas yra 15 metų. Snowball neįrodžius, kad rinka pasikeitė bei įsipareigojimų nebereikia sprendžiant koncentracijos nagrinėjimo metu identifikuotą konkurencijos problemą, įsipareigojimai būtų pratęsimi dar 5 metams. Toks terminas koncentracijos dalyvių vertinimu turėtų būti pakankamas išspręsti išvadose identifikuotas problemas, kadangi (i) problemos yra susijusios su konkurentų galimybe įeiti į rinką. Tokie konkurentai per 20 metų tikrai turėtų galimybę išvystyti sėkmingus, efektyviai konkuruojančius produktus bei pradėti daryti konkurencinį spaudimą koncentracijos dalyviams. T. y. jeigu bus ekonominių paskatų kurti alternatyvas koncentracijos dalyvių produktams, toks labai ilgas įsipareigojimų terminas leis konkurentams ar norintiems į rinką įeiti konkurentams sukurti savo produktus. Be to, pasibaigus įsipareigojimų galiojimui koncentracijos dalyvių atžvilgiu ir toliau galios Konkurencijos įstatymo 7 str., kuris neleis piktnaudžiauti dominuojančia padėtimi. Aplinkybę, kad šis faktas, be kita ko, turi būti vertinamas patvirtina ir Europos Komisijos gairės³; (ii) skaitmeninio mokomojo turinio rinka nėra subrendusi, be to, valstybė taip pat kuria Edtech projektus (Skaitmeninė švietimo transformacija (EdTech)). Todėl manytume, kad 20 metų terminas yra pakankamas išspręsti bet kokias problemas. Taip pat papildomai įtraukta nuostata, kad tuo atveju, jeigu įsipareigojimai nebus reikalingi, t. y. jais nebus naudojamosi, Snowball galės kreiptis su prašymu panaikinti įsipareigojimus.

Atsižvelgdami į tai, kas nurodyta aukščiau, tikimės, kad mūsų pasiūlymas bus priimtinas.

Pridedama:

- Priedas Nr. 1 – UAB „SNOWBALL.XYZ“ ĮSIPAREIGOJIMAI LIETUVOS RESPUBLIKOS KONKURENCIJOS TARYBAI

Pagarbiai

UAB „Snowball.xyz“ vardu

Advokato padėjėjas Linas Petronaitis

³ Pavyzdžiui, Nehorizontaliųjų susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės gairėse nurodyta, kad „Be to, jei susijungusiai įmonei, norintai riboti galimybę naudotis ištekiais, svarbu laikytis tam tikro elgsenos modelio, Komisija nagrinėja paskatą taikyti tokį elgsenos modelį ir veiksnius, galinčius sumažinti arba netgi panaikinti šias paskatas, neatmetant galimybes, kad tokia elgsena yra neteisėta. Elgsena gali būti neteisėta inter alia atsižvelgiant į konkurencijos taisykles arba tam tikram sektoriui ES ar nacionaliniu lygmeniu taikomas taisykles. Tačiau, atliekant šį vertinimą, nebūtina išsamiai ir smulkiai nagrinėti įvairių teisinių sistemų nuostatų, kurios gali būti taikomos, ir pagal jas taikomos teisėtvarkos politikos. Be to, gali būti, kad elgsenos neteisėtumas tik tam tikromis aplinkybėmis gerokai atgrasys susijungusiąją įmonę nuo tokių veiksmų. Pirmiausia Komisija, remdamasi suvestine analize, svarstys: i) kiek tikėtina, kad ši elgsena pagal Bendrijos teisę bus aiškiai neteisėta arba kad yra labai didelė tokio neteisėtumo galimybė; ii) kiek tikėtina, kad ši neteisėta elgsena gali būti atskleista; ir iii) taikytinas nuobaudas“.

**UAB „SNOWBALL.XYZ“ ĮSIPAREIGOJIMAI
LIETUVOS RESPUBLIKOS KONKURENCIJOS TARYBAI**

Vadovaudamasi Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymo 12 str. 1 d. 2 p., UAB „Snowball.xyz“ prisiima šiuos įsipareigojimus prieš Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybą („**Konkurencijos taryba**“). Įsipareigojimai teikiami tam, kad įsigyjant 100 proc. UAB Šviesa, UAB Edukacinio turinio sprendimai, UAB Mokomasis turinys ir 70 proc. UAB Ateities pamoka akcijų (kartu su turimomis akcijomis – 100 proc. akcijų) („**Koncentracija**“) būtų užtikrinta, jog dėl koncentracijos neturėtų būti sukurta ar sustiprinta dominuojanti padėtis arba itin apriboti konkurencijos atitinkamoje rinkoje.

Įsipareigojimai įsigalioja Konkurencijos tarybai priėmus nutarimą leisti vykdyti koncentraciją pagal Konkurencijos tarybos nustatytas sąlygas ir įsipareigojimus, kurie būtini užkirsti kelią galimos dominuojančios padėties sukūrimui ar sustiprinimui arba galimam esminiam konkurencijos ribojimui.

A. Sąvokos

1. Įsipareigojimuose toliau nurodytos sąvokos turės šią reikšmę:

„API“ arba „aplikacijų programavimo sąsaja“ (angl. Application Programming Interface)	sąsaja, kurią suteikia kompiuterinė sistema, biblioteka ar programa tam, kad programuotojas per kitą programą galėtų pasiekti jos funkcionalumą ar apsieistų su ja duomenimis.
„Ataskaitinis Laikotarpis“	vieneri metai, skaičiuojami nuo kitos dienos po įsigaliojimo dienos, ir po jų einantys vienerių metų laikotarpiai iki įsipareigojimų galiojimo pabaigos.
„Ateities pamoka“	UAB „Ateities pamoka“ juridinio asmens kodas 303029857, registruotos buveinės adresas: Jogailos g. 4, Vilnius, Lietuva ar jos teisių bei pareigų perėmėjai.
„Ateities pamoka valdomos skaitmeninės mokymo priemonės“	Ateities pamoka ar kitos Susijusios Įmonės valdomos skaitmeninio mokymo priemonės EMA (https://emapamokos.lt/) ar/ir Egzaminatorius.lt (https://egzaminatorius.lt/) ar/ir Eduka klasė (https://klase.eduka.lt/auth) ar kitaip pavadintos šios skaitmeninio mokymo priemonės.
„Galiojimo terminas“	15 (penkiolika) metų nuo Sandorio užbaigimo dienos, nebent būtų pratęstas arba pasibaigtų anksčiau įsipareigojimų 64-66 punktuose nustatyta tvarka ir pagrindais.
„Integracija ir integravimas“	IT suprogramuota informacijos mainų integracija tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio sistemų, skirta automatiškai keisti informacija tarp abiejų sistemų siekiant taupyti mokytojų (ir kitų vartotojų) laiką ir didinti jų produktyvumą. Integravimas – tai atitinkamų sąsajų tarp elektroninio dienyno ir skaitmeninio mokomojo turinio sistemų įdiegimas ir palaikymas.
„Interesų Konfliktas“	bet koks interesų konfliktas, dėl kurio Patikėtinis negalėtų objektyviai ir nepriklausomai vykdyti įsipareigojimuose numatytų pareigų, įskaitant situacijas kuomet vykdydamas įsipareigojimuose numatytas pareigas Patikėtinis privalo priimti sprendimą ar dalyvauti jį priimant, ar įvykdyti pavedimą, kurie yra susiję ir su jo privačiais, profesiniais, komerciniais ar darbo interesais.

„Įsigaliojimo diena“	Konkurencijos tarybos nutarimo, leidžiančio UAB „Snowball.xyz“ įgyti 100 proc. UAB Šviesa, UAB Edukacinio turinio sprendimai, UAB Mokomasis turinys ir 70 proc. Ateities pamoka akcijų (kartu su turimomis akcijomis – 100 proc. akcijų) pagal Konkurencijos tarybos nustatytas koncentracijos vykdymo sąlygas ir įpareigojimus, priėmimo ir paskelbimo diena.
„Įsipareigojimai“	šie įsipareigojimai.
„Iš Snowball sistemų gauti duomenys“	duomenys, kurie bus naudojami per API integruojant Tavo mokykla valdomą elektroninį dienyną ir Ateities pamoka valdomas skaitmenines mokymo priemones, taip pat bet kokie kiti duomenys, kuriais per API keisis šios sistemos. Siekiant aiškumo, tokie duomenys Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno atveju, bus duomenys, kuriuos Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas gaus iš Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių sistemų, o Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių atveju tai bus duomenys, kuriuos Ateities pamoka valdomos skaitmeninių mokymo priemonių sistemos gaus iš Tavo mokykla valdomos elektroninio dienyno sistemos. Taip pat tai apima duomenis, kurie bus perduodami per API iš Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių ir Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno sistemų siekiant kurti naujus produktus.
„Iš išorinių sistemų gauti duomenys“	duomenys, kuriuos Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas ar Ateities pamoka valdomos skaitmeninės mokymo priemonės gaus iš konkurentų sistemų, su jomis integruotų per API. Siekiant aiškumo, tokie duomenys Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno atveju, bus duomenys, kuriuos Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas gaus iš kitų trečiųjų asmenų (konkurentų) valdomų skaitmeninių mokymo priemonių sistemų, o Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių atveju tai bus duomenys, kuriuos Ateities pamoka valdomos skaitmeninių mokymo priemonių sistemos gaus iš kitų trečiųjų asmenų (konkurentų) valdomų elektroninių dienynų sistemų, pagrindu.
„Koncentracija“	sandoris, kurio metu UAB „Snowball.xyz“ netiesiogiai per įsteigtą kontroliuojamą bendrovę įgis 100 proc. UAB Šviesa, UAB Edukacinio turinio sprendimai, UAB Mokomasis turinys ir 70 proc. Ateities pamoka akcijų (kartu su turimomis akcijomis – 100 proc. akcijų) bei šių bendrovių vienvaldę kontrolę.
„Konkurentai“	elektroninio dienyno paslaugų Lietuvos Respublikos atitinkamoje rinkoje ir/ar skaitmeninio mokomojo turinio pardavimo Lietuvos Respublikos atitinkamoje rinkoje, kaip jos apibrėžtos Nutarime, veikiantys konkurentai ar potencialūs konkurentai šiose rinkose.
„Nutarimas“	Konkurencijos tarybos nutarimas leisti vykdyti Koncentraciją pagal Konkurencijos tarybos nustatytas sąlygas ir įpareigojimus.
„Patikėtinis“	vienas ar keli fiziniai ar juridiniai asmenys, kurį(-iuos) paskyrė Snowball bei patvirtino Konkurencijos taryba, ir kuris(-ie) turi įgaliojimus ir yra įpareigotas(-i) prižiūrėti, kaip Snowball laikosi Nutarime ir šiuose įsipareigojimuose nustatytų sąlygų ir įpareigojimų.
„Sandorio užbaigimo diena“	paskutinė darbo diena to mėnesio, kurį buvo įvykdyta paskutinė 2021-11-25 akcijų pirkimo-pardavimo sutartyje numatyta sąlyga arba jos buvo atsisakyta, arba kita Koncentracijos šalių sutarta diena, kurią užbaigiamas 100 proc. UAB Šviesa, UAB Edukacinio turinio sprendimai, UAB Mokomasis turinys ir 70 proc. Ateities pamoka akcijų įsigijimo sandoris ir įgyjama šių bendrovių kontrolė.

„Snowball“	UAB „Snowball.xyz“, juridinio asmens kodas 305627141, registruotos buveinės adresas: Jogailos g. 4, Vilnius, Lietuva ar jos teisių bei pareigų perėmėjai, įskaitant su UAB „Snowball.xyz“ Susijusias Įmones, taip pat bet kurie kiti tretieji asmenys, kuriems bus perleidžiamas Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas ir Ateities pamoka valdomos skaitmeninės mokymo priemonės, priklausomai nuo konteksto.
„Susijusios Įmonės“	Šalių ir/arba Šalis kontroliuojančių subjektų kontroliuojamos Įmonės; „kontrolės“ sąvoka aiškinama pagal Konkurencijos įstatymo 3 straipsnio 9, 11 ir 18 dalies nuostatas.
„Šalys“	Snowball ir/arba Ateities pamoka bei su jomis Susijusios Įmonės, priklausomai nuo konteksto.
„Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas“	UAB „Tavo mokykla“ ar kitos Susijusios Įmonės valdomas elektroninis dienynas adresu https://www.tamo.lt/ ar kitaip pavadintas šis elektroninis dienynas.

B. Įsipareigojimas nesieti elektroninio dienyno ir mokomojo skaitmeninio turinio pardavimų

2. Siekdama pašalinti bet kokias abejones dėl Koncentracijos poveikio konkurencijai, Snowball įsipareigoja iki Galiojimo termino pabaigos nesieti Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugos ir Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų pardavimų, įskaitant, (bet neapsiribojant) įsipareigojimą:
 - 2.1. nesiūlyti Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugos ir Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų kaip vienos paslaugos ar vieno paslaugų rinkinio taip, kad vieną iš paslaugų įsigyti norintis asmuo tiesiogiai ar netiesiogiai įsigytų ar turėtų įsigyti ir kitą paslaugą, įskaitant ir tokius įsigijimus, kai abu produktus yra būtina įsigyti siekiant naudotis ir kita atskira paslauga/produktu, kuris yra techniškai integruotas su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu ir Ateities pamoka valdomu skaitmeniniu turiniu. Siekiant aiškumo, tokiais atvejais nebus laikomi atvejai, kai tokią atskirą paslaugą/produktą bus galima naudoti/įsigyti naudojant tik vieną iš produktų bei abu produktus kartu, nors naudojant tik vieną iš produktų atskira paslauga/produktas sukurs mažesnę ekonominę naudą tokį atskirą paslaugą/produktą naudojančiam asmeniui;
 - 2.2. netaikyti kainodaros, kuri skatintų Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugą ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugą įsigyjančius trečiuosius asmenis šias paslaugas tiesiogiai ar netiesiogiai pirkti kartu, įskaitant kainodaros siejimą su nauju/atkiru produktu/paslauga perkant naują/atskirą produktą/paslaugą, jei toks naujas/atskiras produktas/paslauga yra sukurtas bet kurios iš paslaugų pagrindu. Siekiant aiškumo, tai apima situacijas, pavyzdžiui, kai naujas/atskiras produktas/paslauga, sukurta Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių pagrindu, yra parduodama su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu, ir atvirkščiai, arba kai naujas/atskiras produktas/paslauga sukurta Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių ir Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno pagrindu. Tokios paslaugų pardavimus susiejančios kainodaros pavyzdžiais būtų vienos kainos abiem paslaugoms taikymas bei nuolaidų, kurias Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugą ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugą įsigyjantys tretieji asmenys gautų už tai, kad pirkdami vieną paslaugą perka ir kitą, taikymas;
 - 2.3. užtikrinti, kad Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugos kainodara nepriklausytų nuo to, ar šios paslaugos pirkėjas perka Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugas, bei užtikrinti, kad Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų kainodara nepriklausytų nuo to, ar šios paslaugos pirkėjas perka Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugą;
 - 2.4. netaikyti kitokių sandorio sąlygų, kurios vieną paslaugą (Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugą ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugą) įsigyjančius trečiuosius asmenis skatintų įsigyti ir kitą paslaugą;

2.5. kilus abejonėms dėl Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugos ir Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų pardavimų siejimo, Snowball turi pareigą įrodyti, kad pardavimai nebuvo siejami.

3. Siekiant aiškumo, to paties pardavimo personalo naudojimas Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugų ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų pardavimui ar šių paslaugų reklama toje pačioje reklaminiėje medžiagoje bei produktų Integracija ir integravimas nėra laikoma Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugos ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugos pardavimų susiejimu, nebent Integracija ir integravimas lemtų šių produktų savarankiško funkcionalumo praradimą, kuris sąlygotų, kad šių produktų nebeįmanoma įsigyti ir naudoti atskirai, t. y. kartu neįsigyjant ir nenaudojant kito produkto.

C. Įsipareigojimas suteikti galimybę Konkurentams integruoti savo produktus su Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslauga ar Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis

4. Siekdama pašalinti bet kokias abejonės dėl Koncentracijos poveikio konkurencijai, Snowball įsipareigoja iki Galiojimo termino pabaigos sudaryti galimybę Konkurentams integruoti savo skaitmenines mokymo priemones ir/ar elektroninį dienyną su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu ir/ar Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis, kad tokių Konkurentų produktai turėtų tokią pačią Integraciją ir integravimą kaip Snowball. Tokios Integracijos ir integravimas bus pasiekiamas naudojant rinkoje įprastus API įgyvendinimo sprendimus (tuos, kurie nereikalauja licencijos), kurių apimtis ir/ar prieiga bus tokia pati kaip vystant Integraciją ir integravimą tarp Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno ir Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių. Siekiant aiškumo, šis įsipareigojimas suponuoja Snowball pareigą užtikrinti Konkurentams tik tokias produktų Integracijos ir integravimo galimybes, kuriomis naudojasi pats Snowball.

5. Siekiant užtikrinti, jog Konkurentų Integracijos ir integravimas su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu ir/arba Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis nesuteiks vien tik Snowball galimybės gauti nepagrįstai daug duomenų, Snowball:

5.1. įsipareigoja sudaryti galimybes Konkurentams pasinaudojant rinkoje įprastais API įgyvendinimo sprendimais (tais, kurie nereikalauja licencijos) suteikti prieigą prie Iš Snowball sistemų gautų duomenų. Tai užtikrins, kad tiek Snowball, tiek Konkurentai turės vienodą prieigą prie duomenų bei vienodas galimybes išnaudoti šiuos duomenis savo produktų tobulinimui bei naujų produktų vystymui;

5.2. jeigu Konkurentas pateiks tokį prašymą, Snowball įsipareigoja suteikti tokiems Konkurentams prieigą per rinkoje įprastus API įgyvendinimo sprendimus (tuos, kurie nereikalauja licencijos) prie Iš išorinių sistemų gautų duomenų. Tai užtikrins, kad tiek Snowball, tiek Konkurentai turės vienodą prieigą prie duomenų bei vienodas galimybes išnaudoti šiuos duomenis savo produktų tobulinimui bei naujų produktų vystymui;

5.3. patvirtina, kad duomenų perdavimas per API turės būti suderinamas su imperatyviomis asmens duomenų apsaugos taisyklėmis, o šios taisyklės bus vienodai taikomos tiek suteikiant prieigą prie Iš Snowball sistemų gautų duomenų, tiek prie Iš išorinių sistemų gautų duomenų. Taisyklės bus vienodai taikomos (ir bus atskleidžiami tos pačios apimties duomenys) tiek Tavo mokykla valdomam dienynui/Ateities pamoka valdomoms skaitmeninėms mokymo priemonėms gaunant prieigą prie Iš Snowball sistemų gautų duomenų ir Iš išorinių sistemų gautų duomenų, tiek Konkurentams gaunant prieigą prie Iš Snowball sistemų gautų duomenų ir Iš išorinių sistemų gautų duomenų;

5.4. patvirtina, jog Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas ir/ar Ateities pamoka valdomos skaitmeninės mokymo priemonės nesikeis didesnės apimties duomenimis nei bus suteikiama Konkurentams per šiame punkte nurodytus API. Taip pat Snowball įsipareigoja, kad jeigu Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno ir Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių duomenys bus naudojami kartu, prie jų tokia pačia apimtimi bus suteikiama prieiga ir Konkurentams. Siekiant aiškumo, naudojimas kartu šiame kontekste apima ir atvejus, kai duomenys bus naudojami kurti naujus/atskirus produktus, o prieiga prie duomenų tiek Snowball, tiek Konkurentams bus suteikiama tuo pačiu metu.

6. Snowball įsipareigoja sukurti įsigaliojimo dieną tarp Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių ir Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno naudojamų Integracijų ir integravimo API per 6 (šešis) mėnesius nuo Sandorio užbaigimo dienos.
7. Snowball įsipareigoja kiekvieno API atveju skelbti informaciją apie API, kurioje būtų nurodyta: i) kokią funkciją atlieka API; ii) techniniai reikalavimai norint naudotis API; iii) duomenų apimtis, kurie yra siunčiami arba priimami, naudojantis API; iv) techninis pavyzdys, kaip atrodo API užklausa; ir v) kita informacija, kuri konkrečiu atveju gali būti aktuali norint suprasti API veikimo principus ir kurią turi pateikti Konkurentai, teikdami užklausa dėl integracijos galimybių bei sąlygų.
8. Snowball užtikrins, kad į Konkurentų užklausa dėl Integracijos ir integravimo galimybių bei sąlygų būtų atsakyta ne vėliau kaip per 3 (tris) darbo dienas po Konkurento užklausa su reikiama (būtina, reikalinga ir nepertekline) informacija gavimo. Tuo atveju, jei pateikta visa reikiama informacija, Snowball sudarys sutartį su Konkurentu, kurioje bus nurodyta informacija apie API, prieigos teisės prie API, terminai, potencialūs pakeitimai ir informavimo tvarka, API palaikymas ir veikimo užtikrinimas, API sukūrimo/įgyvendinimo kaina, sutikimas, kad perduodami duomenys bus perduoti Konkurentams bei kitos būtinos sąlygos.
9. Snowball įsipareigoja neteikti pirmenybės Tavo mokykla valdomam elektroniniam dienynui Ateities pamoka valdomose skaitmeninėse mokymo priemonėse bei Ateities pamoka valdomoms skaitmeninio mokymo priemonėms Tavo mokykla valdomame elektroniniame dienyne. Siekiant aiškumo, tai apima atvejus, kai viename produkte pateikiama informacija apie kitą produktą yra sukurta taip, kad suteiktų pirmenybę būtent informacijai gaunamai iš Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių.
10. Integracija ir integravimas Konkurentų atžvilgiu bus atliekamas sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminuojančiomis sąlygomis, kurios nebus blogesnės nei tos, kuriomis Snowball integruos Tavo mokykla valdomą elektroninį dienyną su Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis, ir atvirkščiai. Snowball tokias Integracijos ir integravimo sąsajas kurs, palaikys, prižiūrės, atliks techninių sprendimų keitimą ar bet kokius kitus veiksmus susijusius su tokių sąsajų palaikymu savo sąskaita, tačiau Snowball turės teisę gauti iš kitų, savo produktus integruoti su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu ar Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis norinčių Konkurentų atlyginimą, kuris bus lygus Snowball kaštams, kuriuos Snowball patirtų, jeigu reiks atlikti programavimo darbus nukrypstant nuo paskelbtos API specifikacijos ar paskelbto standartinio API sprendimo sprendinių. Snowball kaštai bus apskaičiuoti pagal darbus atliekančio Snowball informacinių technologijų personalo darbo laiko kaštus, t. y. konkretaus prie užduoties dirbusio asmens mėnesinį darbo užmokestį dalinant iš atitinkamų kalendorinių metų vidutinio mėnesinio darbo valandų skaičiaus penkių darbo dienų savaitei (apvalinant iki vieno skaičiaus po kablelio) nustatyto LR Socialinės apsaugos ir darbo ministro įsakymu (taip nustatant vienos darbo valandos įkainį) bei dauginant iš faktinio darbo valandų skaičiaus koreguojamo pusvalandžio tikslumu (t. y. pusvalandis yra skaičiuojamas kaip 0,5 valandos). Atliekant tokius skaičiavimus 2022 m., taikomas 2021 m. gruodžio 16 d. LR Socialinės apsaugos ir darbo ministro įsakymu Nr. A1-916 „Dėl metinių vidutinio mėnesio darbo dienų ir vidutinio mėnesio darbo valandų skaičių 2022 metais patvirtinimo“ patvirtintas vidutinis mėnesinis darbo valandų skaičius penkių darbo dienų savaitei. Jeigu tiek savo, tiek Konkurentų sąsajų programavimui pajungimo ar palaikymo tikslais Snowball naudotųsi trečiųjų asmenų paslaugomis, tokiu atveju Snowball kaštai bus apskaičiuoti taikant programavimo darbus atliekančio paslaugų teikėjo darbo valandos įkainį.
11. Siekdamas užtikrinti įsipareigojimų skaidrumą, nediskriminavimą bei lygias galimybes gauti naudą iš produktų Integracijos ir integravimo, Snowball užtikrins, jog:
 - 11.1. Informacija apie galimas Integracijas ir integravimą bus skelbiama viešai bei aiškiai matomoje vietoje. Šiame kontekste Snowball įsipareigoja užtikrinti, jog ne vėliau kaip per 6 (šešis) mėnesius nuo Sandorio užbaigimo dienos informacija apie įgyvendintas Integracijas ir integravimą su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu būtų paskelbta toje platformoje, kurioje yra teikiama dienyno paslauga, o informacija apie galimas Integracijas ir integravimą su Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis būtų paskelbta toje platformoje, kurioje yra teikiama atitinkamos mokymo priemonės paslauga. Ši viešai teikiama informacija, kuri apims įsipareigojimų 7 punkte nurodytą informaciją, bus atnaujinama informacija apie naujas Integracijos ir integravimo

- galimybes ar informacija apie esamų Integracijos ir integravimo galimybių pakeitimą ar pasibaigimą;
- 11.2. Informacija apie įgyvendintas/planuojamas įgyvendinti Integracijas ir integravimą apims informaciją apie perduodamus duomenis. Šiame kontekste Snowball įsipareigoja užtikrinti, kad viešai pateikiamoje informacijoje būtų aprašytos Integracijos ir integravimo tikslais naudojamų API techninės specifikacijos, o pateikiamos informacijos turinys būtų pakankamas tam, kad ketinantys Integracija ir integravimu pasinaudoti Konkurentai galėtų įvertinti, kokie duomenys bus perduodami iš vienos sistemos į kitą;
 - 11.3. Prieš paskelbdama informaciją apie planuojamas įgyvendinti Integracijas ir integravimus, kaip nurodyta Įsipareigojimų 11.4 punkte, Snowball įsipareigoja viešai paskelbti informaciją, nurodytą Įsipareigojimų 7 punkte, apie tokias planuojamas Integracijas ir integravimus bei suteikti 14 (keturiolika) dienų pakomentuoti tokių planuojamų įgyvendinti Integracijų ir integravimų techninius sprendimus bei techninį Integracijos ir integravimų įgyvendinimą. Snowball įvertins tokių konsultacijų metu gautas nuomones bei argumentuotai atsakys;
 - 11.4. Informacija, apimanti ir informaciją nurodytą Įsipareigojimų 7 punkte, apie planuojamas įgyvendinti Integracijas ir integravimus bus viešai paskelbiama iš anksto, t. y. prieš Snowball pradėdant išnaudoti tokias Integracijas ir integravimus. Šiame kontekste Snowball įsipareigoja užtikrinti, kad informacija apie galimas Integracijas ir integravimus su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienyne arba Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis būtų paskelbiama per protingą terminą, kuris nebūtų trumpesnis nei 30 (trisdešimt) dienų iki Snowball pradėdant naudotis tokia Integracija ir integravimu. Siekiant aiškumo, šis įsipareigojimas nepradėti naudotis atitinkama Integracija ir integravimu netrukdo Snowball bandyti/testuoti kuriamų Integracijų ir integravimo. Atitinkamai, pradėjimas naudotis Integracija ir integravimu šio įsipareigojimo kontekste yra suprantamas kaip atitinkamos Integracijos ir integravimo pagrindu sukurto naujo elektroninio dienyne ar skaitmeninio mokomojo turinio paslaugos funkcionalumo ar naudos suteikimas išorės vartotojams ir/arba Integracijos ir integravimo pagrindu gautos informacijos (duomenų) nuolatinis naudojimas vidaus poreikiams. Patikslinimui, šiuo atveju yra testuojami ne nauji/atskiri produktai, bet Integracijos ir integravimo veikimas (t. y. ar informacija perduodama tarp sistemų);
 - 11.5. Siekiant užtikrinti, kad informacija Konkurentus pasiektų operatyviai, Snowball įsipareigoja sukurti funkcionalumą, kuris leistų Konkurentams nurodyti savo kontaktus bei kuris Konkurentus informuotų apie 11.3 ir 11.4 p. nurodytus įvykius. Toks funkcionalumas būtų įdiegtas toje pačioje vietoje, kurioje bus skelbiama informacija apie Integracijas ir integravimus.
12. Snowball turi teisę neintegruoti arba sustabdyti jau veikiančią Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyne ir/ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių Integracijų ir integravimo su Konkurentų valdomu elektroniniu dienyne ir/ar skaitmeninėmis mokymo priemonėmis veikimą, jeigu:
 - 12.1. Konkurentai neužtikrina ir/ar nesilaiko Bendrajame duomenų apsaugos reglamente⁴ ir/ar Lietuvos Respublikos asmens duomenų teisinės apsaugos įstatyme įtvirtintų reikalavimų ir/ar neužtikrina tinkamo perduodamų duomenų saugumo;
 - 12.2. Konkurentai nesilaiko sutartyje su Snowball numatytų sąlygų, perduoda klaidingą informaciją, pateikia ne visą informaciją, vėluoja pateikti visą informaciją arba laiku perduoda tik dalį reikalingos informacijos;
 - 12.3. Konkurentai pasinaudodami produktų Integracija ir integravimu, duomenimis atlieka kitokius neteisėtus veiksmus.
 13. Norėdama sustabdyti jau veikiančią Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyne ir/ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių Integracijų ir integravimo su Konkurentų valdomu elektroniniu dienyne ir/ar skaitmeninėmis mokymo priemonėmis veikimą, kaip tai nurodyta Įsipareigojimų 12 punkte, Snowball turi kreiptis į Konkurentą, naudojančią Integracijas ir integravimą, bei nurodyti priežastis, dėl kurių Konkurento veiksmai neatitinka Įsipareigojimų 12 punkto, bei kartu pasiūlyti Konkurentui per 5 (penkias) darbo dienas užtikrinti, kad Įsipareigojimų 12 punkte nurodytų sąlygų būtų laikomasi. Konkurentui nesutikus arba neužtikrinus, kad būtų laikomasi Įsipareigojimų 12

⁴ 2016 m. balandžio 27 d. Europos parlamento ir tarybos reglamentas (ES) 2016/679 dėl fizinių asmenų apsaugos tvarkant asmens duomenis ir dėl laisvo tokių duomenų judėjimo ir kuriuo panaikinama Direktyva 95/46/EB (Bendrasis duomenų apsaugos reglamentas).

punkte nurodytų sąlygų, Snowball turi teisę inicijuoti E.2 Įsipareigojimų dalyje nurodytą ginčų sprendimo procedūrą. Tol, kol nėra priimtas galutinis sprendimas ginčų sprendimo procedūroje, arba, jeigu Konkurentas neatsakė į Snowball kreipimąsi laikytis Įsipareigojimų 12 punkte nurodytų sąlygų, tol kol nėra pasibaigęs 5 (penkių) darbo dienų terminas užtikrinti, kad būtų laikomasi Įsipareigojimų 12 punkte nurodytų sąlygų, Integracijos ir integravimas nestabdoma.

14. Snowball turi teisę panaikinti Integracijas ir integravimus su Konkurentais, jei pati Snowball nebenaudoja tokių Integracijų ir integravimo ir Konkurentai, kurie naudojami tokiomis Integracijomis ir integravimu arba išreiškė pageidavimą naudotis tokiomis Integracijomis ir integravimu, nors šiuo metu nėra įgyvendinę tokių Integracijų ir integravimo, sutinka su tokiu Integracijų ir integravimo panaikinimu. Konkurentai, kurie naudojami tokiomis Integracijomis ir integravimu arba išreiškė pageidavimą naudotis tokiomis Integracijomis ir integravimu, nors šiuo metu nėra įgyvendinę tokių Integracijų ir integravimo, yra informuojami apie Integracijų ir integravimo panaikinimą bei jiems suteikiamas ne mažiau kaip 10 (dešimt) darbo dienų terminas atsakyti dėl Integracijų ir integravimo panaikinimo.
15. Situacijos, kai produktų Integracija ir integravimas sutrinka dėl techninio pobūdžio priežasčių, t. y. ne dėl Snowball sprendimo, negali būti kvalifikuojama kaip Integracijos ir integravimo nutraukimas ir/ar kaip šių Įsipareigojimų nesilaikymas. Bet kuriuo atveju, Snowball įsipareigoja imtis visų galimų ir reikiamų priemonių, kad Integracijų ir integravimo sutrikimai būtų pašalinti kaip įmanoma operatyviau. Jeigu Integracijos ir integravimas sutrinka bei nėra atkuriamos per protingą terminą, Konkurentas gali inicijuoti ginčų sprendimo procedūrą, nurodytą E.2 dalyje.

D. Patikėtinis

16. Per 1 (vieną) mėnesį nuo Įsigaliojimo dienos Snowball pateiks iki keturių Patikėtinio kandidatūrų Konkurencijos tarybos patvirtinimui. Kartu su kandidatūromis turi būti pateikiama pakankamai informacijos įvertinti siūlomų kandidatų atitiktį reikalavimams bei tinkamumą Patikėtinio funkcijoms atlikti, taip pat turi būti pateikiamos išsamios Patikėtinio įgaliojimų/sutarties sąlygos. Kandidatai turi suprasti Patikėtinio pareigas, pateikti Konkurencijos tarybai numatomų darbų planą, aprašantį kaip Patikėtinis ketina atlikti Patikėtinio funkcijas, pateikti informaciją apie Patikėtinio turimus žmogiškuosius išteklius ir konkrečius Patikėtinio komandos narius (įskaitant, bet neapsiribojant, patirtį, kvalifikaciją, nepriklausomumą, interesų konflikto nebuvimą) bei jiems priskirtinas funkcijas vykdyt Įsipareigojimų priežiūrą. Kartu su teikiama Patikėtinio kandidatūromis Snowball turi pateikti informaciją apie buvusius ir esamus verslo santykius tarp kandidato į Patikėtinis (įskaitant jo komandos narius) ir Šalių bei su jomis Susijusių Įmonių.
17. Ne vėliau kaip per 5 (penkias) darbo dienas po Konkurencijos tarybos Patikėtinio ir Patikėtinio įgaliojimų/sutarties sąlygų patvirtinimo Snowball paskirs Patikėtinį ir sudarys su Patikėtiniumi sutartį. Sutartis su Patikėtiniumi privalo numatyti visas nuostatas, kurios yra reikalingos Patikėtiniumi tam, kad jis galėtų įgyvendinti šiuose Įsipareigojimuose numatytas užduotis.
18. Konkurencijos taryba turi teisę patvirtinti arba atmesti siūlomas Patikėtinio kandidatūras ir patvirtinti Patikėtinio įgaliojimus ir sutartį su Patikėtiniumi su bet kokiais pakeitimais, kurie, Konkurencijos tarybos požiūriu, yra reikalingi tam, kad Patikėtinis galėtų įgyvendinti jam keliamus uždavinius. Jeigu Konkurencijos taryba patvirtina tik vieną kandidatūrą, Snowball turės paskirti tokį Patikėtinį, suteikdama Konkurencijos tarybos patvirtintus įgaliojimus. Jeigu Konkurencijos taryba patvirtins daugiau nei vieną kandidatūrą, Snowball turės teisę pasirinkti iš visų Konkurencijos tarybos patvirtintų kandidatų. Jeigu Konkurencijos taryba atmes visas kandidatūras, Snowball pateiks dvi naujas Patikėtinio kandidatūras per 14 (keturiolika) dienų nuo Konkurencijos tarybos sprendimo atmesti Snowball pasiūlytas kandidatūras priėmimo, o Patikėtinio patvirtinimo procedūra bus kartojama iš naujo. Konkurencijos tarybai atmetus ir šias naujai pasiūlytas Patikėtinio kandidatūras, Patikėtinio parinkimo procedūra pasibaigia, o Koncentracija negali būti įgyvendinta.
19. Patikėtinis turi būti nepriklausomas nuo Šalių ir su jomis Susijusių Įmonių ir turėti reikiamą kvalifikaciją, kompetenciją ir patirtį bei išteklius (įskaitant žmogiškuosius) tam, kad galėtų įgyvendinti Patikėtiniumi priskirtus įgaliojimus ir funkcijas. Tiksliau, Patikėtiniumi yra keliami šie reikalavimai:
 - 19.1. Patikėtinis turi turėti pakankamą patirtį dirbdamas kaip informacinių technologijų specialistas, turi išmanyti aplikacijų programavimo sąsajos klausimus;

- 19.2. Patikėtinis turi turėti patirties dirbdamas su teisiniais klausimais, būti susipažinęs su esminiais konkurencijos teisės reikalavimais bei turėti konkurencijos teisės įsipareigojimų priežiūros patirties arba kitokios patirties, kuri praktiškai prilygtų tokiai patirčiai ir būtų pakankama šių įsipareigojimų priežiūrai. Patikėtinio patirtis ir kvalifikacija turėtų leisti jam efektyviai vykdyti šių įsipareigojimų priežiūrą, įskaitant gebėjimą savo iniciatyva, aktyviai gilintis į Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno ir/arba Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių veiklą, įvertinti su šia veikla susijusias įsipareigojimų pažeidimo rizikas bei jas iširti, siekiant identifikuoti galimus produktų susiejimo atvejus, rengti bei įvertinti kitą Konkurencijos tarybai teikiamą informaciją, susijusią su įsipareigojimų vykdymu, esant poreikiui, teikti rekomendacijas Snowball dėl priemonių, kurių įgyvendinimas yra reikalingas įsipareigojimų laikymosi užtikrinimui. Esant poreikiui, gavęs atskirą išankstinį Konkurencijos tarybos sutikimą, Patikėtinis turi teisę Snowball sąskaita kreiptis į kitus ūkio subjektus (įskaitant užsienyje veikiančius ūkio subjektus), turinčius patirties prižiūrint elgesio įsipareigojimus prisiimtus koncentracijų nagrinėjimo procese, bei užduoti jiems klausimus (konsultuotis) dėl įsipareigojimų priežiūros;
- 19.3. Patikėtinis ir jo pasitelkiami išoriniai ekspertai turi neturėti Interesų Konflikto nuo Šalių ir su jomis Susijusių Įmonių ir vengti rizikos į jį patekti.
20. Gavęs atskirą išankstinį Konkurencijos tarybos sutikimą, specialios patirties reikalaujančių užduočių atlikimui Patikėtinis gali pasitelkti išorinius ekspertus. Patikėtinio atlyginimo už suteiktas paslaugas sistema negali pažeisti Patikėtinio galimybės nepriklausomai ir efektyviai vykdyti jam suteiktą įgaliojimą.
21. Patikėtinis vykdo žemiau nurodytas pareigas:
- 21.1. stebi, kaip Snowball laikosi įsipareigojimuose numatytų sąlygų, įskaitant, bet neapsiribojant:
- 21.1.1. įvertina, ar Koncentracija nebuvo įgyvendinta iki Patikėtinio kandidatūros paskyrimo;
- 21.1.2. atlieka Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugų ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų kainodaros įvertinimą siekiant nustatyti, ar nėra produktų susiejimo elementų;
- 21.1.3. atlieka Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno paslaugų ar Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių paslaugų pardavimo proceso įvertinimą, siekiant įsitikinti, ar šie produktai nėra siejami pardavimo proceso metu (pvz., informacijos, ar tie patys klientai neperka šių produktų vienu sandoriu, tuo pačiu metu, įvertinimas);
- 21.1.4. atlieka informacijos apie galimų Integracijų ir integravimo viešą paskelbimą bei savalaikio atnaujinimo įvertinimą, įskaitant įvertinimą, ar pateikiama visa įsipareigojimų 7 punkte nurodyta informacija;
- 21.1.5. atlieka informacijos apie Konkurentų prašymų dėl Integracijų ir integravimo analizę (t. y., per kiek tokie prašymai yra įvertinami, ar jie yra tenkinami ir, jeigu ne, kokios yra netenkinimo priežastys);
- 21.1.6. atlieka informacijos apie techninius Integracijų ir integravimo sutrikimus įvertinimą;
- 21.1.7. atlieka įvertinimą, ar Snowball laiku ir tinkamai paskelbia apie planuojamas įgyvendinti Integracijas ir integravimą, įskaitant ar paskelbiama visa pagal įsipareigojimus paskelbti reikalaujama informacija;
- 21.1.8. atlieka įvertinimą, ar Snowball per 6 (šešis) mėnesius nuo Sandorio užbaigimo dienos sukūrė tarp Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių ir Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno įsigaliojimo dieną naudojamų Integracijų ir integravimo API, taip pat ar tinkamai viešai paskelbė visą informaciją apie įgyvendintas Integracijas ir integravimus;
- 21.1.9. atlieka įvertinimą, ar Snowball tarp Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių ir Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno keičiasi tos pačios apimties duomenimis kaip ir su Konkurentų priemonėmis. Taip pat atlieka įvertinimą, ar keičiamasi tos pačios apimties Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių ir Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno duomenimis, kai šių abiejų priemonių duomenys yra naudojami kartu kuriant naujus/atskirus produktus;
- 21.2. esant objektyviam poreikiui, inicijuoja IT auditą, kuris įvertina, ar trečiųjų asmenų (konkurentų) produktai yra integruojami su Tavo mokykla valdomu elektroniniu dienynu ar Ateities pamoka valdomomis skaitmeninėmis mokymo priemonėmis tomis pačiomis sąlygomis, kaip šie produktai yra integruoti tarpusavyje;

- 21.3. siūlo Snowball priemones, kurios, Patikėtinio nuomone, yra reikalingos, norint užtikrinti Įsipareigojimuose numatytų sąlygų laikymąsi;
 - 21.4. ne vėliau kaip per 3 (tris) mėnesius nuo Ataskaitinio laikotarpio pabaigos teikia Konkurencijos tarybai rašytinę ataskaitą už Ataskaitinį laikotarpį su išvada apie Įsipareigojimų laikymąsi, nurodydamas, kaip buvo atlikta analizė, kokiais duomenimis remiantis padarytos išvados, bei pateikdamas argumentus dėl išvadų pagrįstumo (kartu išsiųsdamas nekonfidencialią ataskaitos kopiją Snowball). Konkurencijos taryba gali įpareigoti Patikėtinį teikti ataskaitą dažniau nei kas metus. Ataskaitoje pateikiama informacija, kokiais duomenimis buvo keičiamasi tarp Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno ir Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių per Ataskaitinį laikotarpį;
 - 21.5. nedelsdamas praneša raštu Konkurencijos tarybai, jeigu Patikėtinis pagrįstai mano, kad Snowball nesilaiko šiuose Įsipareigojimuose numatytų sąlygų, kartu pateikdamas pasiūlymus dėl veiksmų, kurių reiktų imtis siekiant ištaisyti susidariusią situaciją (kartu išsiųsdamas pranešimo kopiją Snowball);
 - 21.6. sprendžia pagal Įsipareigojimų E dalyje nurodytas procedūras ginčus, kurie kyla tarp Snowball ir Konkurento, bei persiunčia visą nurodytą informaciją Konkurencijos tarybai. Patikėtinis priima galutinį sprendimą dėl tokio ginčo;
 - 21.7. yra kontaktinis asmuo, jei tretieji asmenys turi prašymų, susijusių su Įsipareigojimais;
 - 21.8. įgyvendina kitas užduotis, kurios būtinos tinkamai Įsipareigojimų įgyvendinimo priežiūrai.
22. Patikėtinis prisiims visas nurodytas pareigas ir įsipareigojimus, kad būtų užtikrintas Įsipareigojimų laikymasis. Konkurencijos taryba gali tiek savo iniciatyva, tiek Patikėtinio ar Šalių prašymu, duoti nurodymus arba instrukcijas Patikėtinui, siekiant, kad būtų užtikrintas Įsipareigojimų laikymasis.
23. Snowball užtikrins, kad Šalys ir jų konsultantai teiktų Patikėtinui visokeriopą pagalbą, duomenis ir informaciją, kurios Patikėtinis gali pagrįstai paprašyti vykdydamas jam nustatytas pareigas.
24. Jeigu Patikėtinis dėl bet kokių priežasčių, įskaitant tuos atvejus, kai Patikėtinis patenka į Interesų Konfliktą, nustoja vykdyti Įsipareigojimuose nustatytas pareigas, gavusi išankstinį Konkurencijos tarybos pritarimą, Snowball gali pakeisti Patikėtinį. Tokiu atveju yra taikoma šių Įsipareigojimų 16-19 punktuose numatyta Patikėtinio skyrimo procedūra. Pereinamuoju laikotarpiu Patikėtinio funkcijas atlieka anksčiau paskirtas Patikėtinis. Naujas Patikėtinis peržiūri Pereinamuoju laikotarpiu ankstesnio Patikėtinio priimtus sprendimus, taip pat įvertina, ar Snowball Pereinamuoju laikotarpiu tinkamai laikėsi Įsipareigojimų.
25. Konkurencijos taryba gali kreiptis į Snowball ir (ar) Patikėtinį dėl informacijos apie Įsipareigojimų vykdymą pateikimo. Konkurencijos tarybai pateikus tokį prašymą Patikėtinui, Patikėtinis privalo pateikti turimą informaciją Konkurencijos tarybai ne vėliau kaip per 7 (septynias) darbo dienas.
26. Snowball atleis Patikėtinį ir kiekvieną jo darbuotoją bei atstovą nuo atsakomybės už Patikėtinio tinkamai ir teisėtai vykdytų pareigų bei įgaliojimų pagal Įsipareigojimus įgyvendinimą, išskyrus tiek, kiek atsakomybė kyla iš Patikėtinio, įskaitant jo darbuotojus, atstovus ar konsultantus, įsipareigojimų nevykdymo, neatsargumo, aplaidumo ar nesąžiningumo.
27. Patikėtinis privalės laikytis jo profesijai taikomų etikos ir profesinių standartų. Snowball sutinka, jog Patikėtinio kontaktai būtų skelbiami Konkurencijos tarybos interneto svetainėje. Taip pat Patikėtinio kontaktai bus skelbiami toje pačioje vietoje, kurioje bus pateikiama informacija apie Integracijas ir integravimus.

E. Ginčų sprendimo mechanizmai

E.1. Ginčų sprendimo mechanizmas

28. Jei trečiasis asmuo gali pagrįsti pakankamą suinteresuotumą Įsipareigojimų vykdymu, t. y. jis realiai siekia pasinaudoti šių Įsipareigojimų jam suteikiama apsauga nuo tokio elgesio, nuo kurio Snowball privalo susilaikyti vykdydama Įsipareigojimus (toliau - **Pareiškėjas**) ir teigia, kad Snowball nevykdo savo Įsipareigojimų, yra taikoma ši ginčų sprendimo procedūra, aprašyta žemiau.

29. Pareiškėjas turi pateikti pranešimą Snowball, kuriame turi nurodyti priežastis, kodėl ji mano, kad Snowball nevykdo savo įsipareigojimų. Pareiškėjas ir Snowball turi įdėti visas pastangas, kad išspręstų visus nesutarimus ir potencialius ginčus bendradarbiaudami ir konsultuodamiesi per 15 (penkiolika) darbo dienų nuo pranešimo gavimo dienos (šis laikotarpis gali būti pratęstas abipusiu Snowball ir Pareiškėjo susitarimu).
30. Jei Snowball ir Pareiškėjui nepavyktų susitarti konsultuojantis ir bendradarbiaujant, Pareiškėjas gali inicijuoti žemiau aprašytą ginčų sprendimų procedūrą. Ginčų sprendimų procedūra yra naudojama, tik tais atvejais, kai yra siekiama išspręsti ginčą tarp Snowball ir Konkurento dėl įsipareigojimų nesilaikymo.
31. Siekiant pradėti ginčų sprendimų procedūrą, Pareiškėjas turi pateikti pranešimą (toliau – **Pranešimas**), kuriame turi pateikti prašymą dėl ginčo išsprendimo, Patikėtiniui ir nusiųsti Pranešimo kopiją Snowball.
32. Pranešime turi būti išsamiai išdėstytas ginčas, nesutarimas ar pretenzija (toliau - **Ginčas**), nurodomi visi faktiniai ir teisiniai klausimai, įskaitant bet kokius pasiūlymus dėl procedūros, ir pridėti visi dokumentai, kuriais remiamasi, pavyzdžiui, susitarimai, ekspertų ataskaitos ir liudytojų parodymai. Pranešime taip pat turi būti pateiktas išsamus aprašymas, ko yra reikalaujama iš Snowball.
33. Snowball per 15 (penkiolika) darbo dienų nuo Pranešimo gavimo dienos, turi pateikti savo atsakymą (toliau - **Atsakymas**) Patikėtiniui. Atsakyme turi būti pateikti išsamūs paaiškinimai dėl savo elgesio, visi faktiniai ir teisiniai klausimai, įskaitant visus pasiūlymus dėl procedūros, ir visi dokumentai, kuriais yra remiamasi, pavyzdžiui, susitarimai, ekspertų ataskaitos ir liudytojų parodymai. Prireikus, Atsakyme turi būti išsamiai aprašyti veiksmai, kurių Snowball siūlosi imtis Pareiškėjo atžvilgiu.
34. Ginčą sprendžia Patikėtinis. Patikėtinis turi išspręsti ginčą kaip įmanoma ir tinkama greičiau atsižvelgiant į aplinkybes. Pareiškėjas ir Snowball sutinka, kad keičiantis dokumentais būtų naudojamas elektroninis paštas. Dėl pagrįstos priežasties tiek Snowball, tiek Pareiškėjas gali kreiptis į Patikėtinį su prašymu pratęsti terminus nurodytus žemiau.
35. Patikėtinis, kai tik tai yra įmanoma ir reikalinga, turi surengti organizacinį posėdį, kad aptartų visus procedūrinius klausimus su Ginčo šalimis. Žodinis Ginčo nagrinėjimas turi būti organizuojamas 1 (vieno) mėnesio laikotarpyje nuo organizacinio posėdžio datos. Nesant poreikiui surengti organizacinį posėdį, Patikėtinis organizuoja žodinį Ginčo nagrinėjimą per 1 (vieną) mėnesį nuo Snowball Atsakymo gavimo dienos.
36. Patikėtinis turi teisę prašyti bet kokios svarbios informacijos iš Snowball ir/ar Pareiškėjo, kuri yra reikalinga sprendimo priėmimui, paskirti ekspertus ir apklausti juos posėdyje ir naudoti visas tinkamas priemones faktinėms aplinkybėms nustatyti.
37. Patikėtinis negali atskleisti konfidencialios informacijos. Patikėtinis gali imtis priemonių, reikalingų konfidencialiai informacijai apsaugoti, ypač apribodamas priešingos šalies išorės patarėjų bei ekspertų prieigą prie konfidencialios informacijos.
38. Konkurencijos tarybai yra leidžiama ir yra sudaromos sąlygos dalyvauti visuose Ginčų sprendimų procedūros etapuose. Konkurencijos taryba:
 - 38.1. turi gauti visus šalių pateiktus pareiškimus (įskaitant dokumentus, ataskaitas ir kt.);
 - 38.2. turi gauti visus nutarimus, tarpinius ir galutinius sprendimus bei kitus dokumentus, kuriais keičiasi Patikėtinis su Ginčo šalimis, įskaitant procedūros tvarkaraštį; ir
 - 38.3. turi teisę dalyvauti posėdyje(-iuose) ir užduoti klausimus šalims, liudytojams ir ekspertams.
39. Patikėtinis perduoda arba nurodo Ginčo šalims perduoti įsipareigojimų 38 punkte minėtus dokumentus Konkurencijos tarybai kaip įmanoma greičiau.
40. Jei Snowball ir Pareiškėjas nesutaria dėl įsipareigojimų aiškinimo, Patikėtinis turi kreiptis į Konkurencijos tarybą, kad ši išaiškintų įsipareigojimus, prieš priimant sprendimą kurios nors Ginčo šalies naudai. Konkurencijos tarybos pateiktas įsipareigojimų išaiškinimas Patikėtiniui yra privalomas.

41. Patikėtinis Ginčą sprendžia remdamasis Įsipareigojimais ir Nutarimu.
42. Pareiškėjo prašymu Patikėtinis gali priimti preliminarų sprendimą dėl Ginčo. Preliminarus sprendimas turi būti priimtas per 1 (vieną) mėnesį nuo Snowball Atsakymo gavimo dienos ir yra taikomas iš karto po jo priėmimo bei galioja iki galutinio sprendimo priėmimo.
43. Patikėtinis tiek preliminariniame sprendime, tiek galutiniame sprendime, turi nurodyti veiksmus, kurių Snowball turėtų imtis, jei tokių yra, kad Įsipareigojimų būtų laikomasi.
44. Galutinis Patikėtinio sprendimas yra galutinis ir Snowball ir Pareiškėjas privalo jo laikytis. Galutiniame sprendime turi būti išspręstas Ginčas, taip pat atsakyta į visus reikalavimus ir prašymus, kurie buvo pateikti Patikėtinui.
45. Galutinis Patikėtinio sprendimas turi būti priimtas per 4 (keturis) mėnesius nuo Atsakymo gavimo dienos. Patikėtinis privalo prieš priimdamas galutinį sprendimą dėl Ginčo apie tai informuoti Konkurencijos tarybą. Konkurencijos taryba apie planuojamą priimti galutinį sprendimą yra informuojama bei Konkurencijos taryba turi teisę pateikti savo vertinimą, kuris Patikėtinui būtų privalomas. Jei Patikėtinis pateikė prašymą Konkurencijos tarybai dėl Įsipareigojimų išaiškinimo, taip pat tais atvejais, kai pateikiama informacija apie planuojamą priimti galutinį sprendimą, galutinio Patikėtinio sprendimo terminas yra pratęsiamas tiek, kiek Konkurencijos taryba užtruko pateikdama paaiškinimus ir/ar vertinimą, jei Konkurencijos taryba indikuoja, kad ketina pateikti savo vertinimą.
46. Konkurencijos tarybai pareikalavus, Snowball ir Pareiškėjas turi parengti galutinio sprendimo nekonfidencialią versiją be komercinių paslapčių, kurią Konkurencijos taryba turi teisę paskelbti savo interneto svetainėje.
47. Jokia anksčiau aprašyta ginčų sprendimų procedūros dalis neturi įtakos Konkurencijos tarybos galiai priimti sprendimus dėl Įsipareigojimų pagal Konkurencijos įstatymą ir/ar priimti bei nagrinėti trečiųjų asmenų skundus dėl Konkurencijos įstatymo pažeidimo Konkurencijos įstatyme reglamentuota tvarka.

E.2. Ginčų sprendimo mechanizmas dėl Integracijų ir integravimo sustabdymo, techninių sutrikimų

48. Ši ginčų sprendimo procedūra yra taikoma tik tais atvejais, kai Snowball, vadovaudamasi Įsipareigojimų 13 punktu, inicijuoja ginčą dėl Integracijų ir integravimo sustabdymo, ar Konkurentas, vadovaudamasis Įsipareigojimų 15 punktu, inicijuoja ginčą dėl techninių sutrikimų.
49. Konkurentas ar Snowball, inicijuodami ginčą, pateikia Patikėtinui savo poziciją (toliau – **Pozicija**), kartu persiųsdami tokios Pozicijos kopiją kitai pusei, kurioje nurodo priežastis, kodėl mano, kad pažeidžiamas Įsipareigojimų 12 punktą ar Įsipareigojimų 15 punktą. Pozicijoje turi būti išsamiai išdėstytas ginčas, nesutarimas ar pretenzija, nurodomi visi faktiniai ir teisiniai klausimai ir pridedami visi dokumentai, kuriais remiamasi, pavyzdžiui, susitarimai, ekspertų ataskaitos ir liudytojų parodymai. Prireikus, Pozicijoje turi būti išsamiai aprašyti veiksmai, kurių siūloma imtis siekiant išspręsti ginčą.
50. Gavusi Poziciją, kita pusė (Snowball ar Konkurentas, priklausomai nuo ginčo pobūdžio) per 14 (keturiolika) darbo dienų nuo Pozicijos gavimo dienos, turi pateikti savo atsakymą (toliau - **Atsiliepimą**). Atsiliepime turi būti pateikti išsamūs paaiškinimai dėl savo elgesio, visi faktiniai ir teisiniai klausimai ir visi dokumentai, kuriais yra remiamasi, pavyzdžiui, susitarimai, ekspertų ataskaitos ir liudytojų parodymai. Prireikus, Atsiliepime turi būti išsamiai aprašyti veiksmai, kurių siūloma imtis siekiant išspręsti ginčą.
51. Ginčą per 30 (trisdešimt) darbo dienų nuo Atsiliepimo gavimo dienos išsprendžia Patikėtinis. Ši procedūra yra pagreitinata, todėl Patikėtinis turi išspręsti ginčą kaip įmanoma ir tinkama greičiau atsižvelgiant į visas aplinkybes. Snowball ir Konkurentas sutinka, kad keičiantis dokumentais būtų naudojamas elektroninis paštas.
52. Patikėtinis turi teisę prašyti bet kokios svarbios informacijos iš Snowball ir/ar Konkurento, kuri yra reikalinga sprendimo priėmimui, paskirti ekspertus ir apklausti juos posėdyje ir naudoti visas tinkamas priemones faktinėms aplinkybėms nustatyti.

53. Patikėtinis negali atskleisti konfidencialios informacijos. Patikėtinis gali imtis priemonių, reikalingų konfidencialiai informacijai apsaugoti, ypač apribodamas priešingos šalies išorės patarėjų bei ekspertų prieigą prie konfidencialios informacijos.
54. Konkurencijos tarybai yra leidžiama ir yra sudaromos sąlygos dalyvauti visuose šios ginčų sprendimų procedūros etapuose. Konkurencijos taryba:
- 54.1. turi gauti visus Snowball ir Konkurento pateiktus pareiškimus (įskaitant dokumentus, ataskaitas ir kt.)
- 54.2. turi gauti visus nutarimus, tarpinius ir galutinius sprendimus bei kitus dokumentus, kuriais keičiasi Patikėtinis su šalimis.
55. Patikėtinis perduoda arba nurodo Snowball ir Konkurentui perduoti įsipareigojimų 54 punkte minėtus dokumentus Konkurencijos Tarybai kaip įmanoma greičiau.
56. Jei Snowball ir Konkurentas nesutaria dėl įsipareigojimų aiškinimo, Patikėtinis turi kreiptis į Konkurencijos tarybą, kad ši išaiškintų įsipareigojimus, prieš priimant sprendimą kurios nors šalies naudai. Pateiktas įsipareigojimų išaiškinimas Patikėtinui yra privalomas.
57. Patikėtinis ginčą sprendžia remdamasis įsipareigojimais ir Nutarimu. Patikėtinis privalo prieš priimdamas galutinį sprendimą dėl ginčo apie tai informuoti Konkurencijos tarybą. Konkurencijos taryba turi teisę pateikti savo vertinimą, kuris Patikėtinui būtų privalomas. Jei Patikėtinis pateikė prašymą Konkurencijos tarybai dėl įsipareigojimų išaiškinimo, taip pat tais atvejais, kai pateikiama informacija apie planuojamą priimti galutinį sprendimą, galutinio Patikėtinio sprendimo terminas yra pratęsiamas tiek, kiek Konkurencijos taryba užtruko pateikdama paaiškinimus ir/ar vertinimą, jei Konkurencijos taryba indikuoja, kad ketina pateikti savo vertinimą.
58. Galutinis Patikėtinio sprendimas yra galutinis ir Snowball ir Pareiškėjas privalo jo laikytis. Galutiniame sprendime turi būti išspręstas ginčas, taip pat atsakyta į visus reikalavimus ir prašymus, kurie buvo pateikti Patikėtinui.
59. Konkurencijos tarybai pareikalavus Snowball ir Pareiškėjas turi parengti galutinio sprendimo nekonfidencialią versiją be komercinių paslapčių, kurią Konkurencijos taryba turi teisę paskelbti savo interneto svetainėje.
60. Jokia anksčiau aprašyta ginčų sprendimų procedūros dalis neturi įtakos Konkurencijos tarybos galiai priimti sprendimus dėl įsipareigojimų pagal Konkurencijos įstatymą ir/ar priimti bei nagrinėti trečiųjų asmenų skundus dėl Konkurencijos įstatymo pažeidimo Konkurencijos įstatyme reglamentuota tvarka.

F. Peržiūros sąlyga

61. Atsižvelgiant į Snowball rašytinį prašymą kartu su Patikėtinio ataskaita dėl pagrįstų priežasčių Konkurencijos taryba gali:
- 61.1. sutrumpinti įsipareigojimuose numatytą Galiojimo terminą;
- 61.2. atsisakyti vienos ar kelių įsipareigojimų sąlygų, jas pakoreguoti sumažinant jų apimtį.
62. Siekdama sutrumpinti įsipareigojimuose numatytą Galiojimo terminą, atsisakyti vienos ar kelių įsipareigojimų sąlygų, jas pakoreguoti sumažinant jų apimtį, Snowball turi pateikti Konkurencijos tarybai motyvuotą prašymą. Snowball turi teisę kreiptis į Konkurencijos tarybą su prašymu dėl įsipareigojimų Galiojimo termino sutrumpinimo, atsisakymo vienos ar kelių įsipareigojimų sąlygų ar įsipareigojimų panaikinimo, be kita ko, jeigu pasikeičia nacionalinis ir/ar Europos Sąjungos reguliavimas ir/ar kitos priežiūros institucijos priimta sprendimus ar atlieka veiksmus ir/ar iš esmės pasikeičia situacija elektroninio dienyno/skaitmeninio mokomojo turinio paslaugų rinkose bei šių įsipareigojimų laikymasis tampa pertekliniu, siekiant išspręsti Nutarime Konkurencijos tarybos identifikuotas problemas.

G. Galiojimas

63. Įsipareigojimai įsigalioja Nutarimo priėmimo dieną. Jeigu dalies Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių veikla yra nutraukiama, Įsipareigojimai galios tik likusių Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių atžvilgiu.
64. Įsipareigojimai ar dalis Įsipareigojimų pasibaigia anksčiau nei Įsipareigojimuose numatytas Galiojimo terminas, jeigu:
- 64.1. nebetęsiama Tavo mokykla valdomo elektroninio dienyno ar/ir visų Ateities pamoka valdomų skaitmeninių mokymo priemonių veikla, įskaitant kažkurio iš šių verslų perleidimą tretiesiems nesusijusiems asmenims. Jeigu yra perleidžiamas Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas ar visos Ateities pamoka valdomos skaitmeninės mokymo priemonės tretiesiems nesusijusiems asmenims, dėl ko baigiasi Įsipareigojimų ar dalies Įsipareigojimų galiojimas, tačiau per ateinančius 2 (dvejus) metus nuo perleidimo Snowball vėl įgyja perleistą verslą, Įsipareigojimų galiojimas atsinaujina. Taip pat siekiant aiškumo, pažymėtina, kad jeigu perleidžiami abudu verslai tam pačiam ūkio subjektui, Įsipareigojimai lieka galioti. Jeigu yra perleidžiamas Tavo mokykla valdomas elektroninis dienynas ar visos Ateities pamoka valdomos skaitmeninės mokymo priemonės tretiesiems nesusijusiems asmenims, dėl ko baigiasi Įsipareigojimų ar dalies Įsipareigojimų galiojimas, tačiau per ateinančius 2 (dvejus) metus nuo perleidimo tas pats tretysis nesusijęs asmuo (ar kitas su juo susijęs ūkio subjektas) įgyja ir kitą dalį verslo (t. y. Tavo mokykla valdomą elektroninį dienyną ar visas Ateities pamoka valdomas skaitmenines mokymo priemones, priklausomai nuo to, kurios anksčiau nebuvo įsigijęs) bei jis pradeda valdyti Tavo mokykla valdomą elektroninį dienyną ir visas Ateities pamoka valdomas skaitmenines mokymo priemones kartu, Įsipareigojimai galioja ir tokiam nesusijusiam trečiajam asmeniui; arba
- 64.2. Snowball negali laikytis šių Įsipareigojimų dėl nacionalinio ir/ar Europos Sąjungos reguliavimo ir/ar kitos priežiūros institucijos priimtų sprendimų ar atliktų veiksmų.
65. Paaiškėjus šiuose Įsipareigojimuose numatytoms aplinkybėms, dėl kurių Įsipareigojimai ar dalis Įsipareigojimų pasibaigia anksčiau nei Įsipareigojimuose numatytas Galiojimo terminas, Snowball apie tai raštu informuos Konkurencijos tarybą ir nurodys Įsipareigojimų ar dalies Įsipareigojimų pasibaigimo datą. Konkurencijos taryba, gavusi pranešimą apie Įsipareigojimų ar dalies Įsipareigojimų pasibaigimą raštu, nedelsdama įvertins, ar Įsipareigojimų ar dalies Įsipareigojimų pasibaigimo aplinkybės yra tinkamos, ir raštu pateiks atsakymą, ar pritaria Įsipareigojimų pasibaigimui.
66. Snowball 15 (penkioliktaisiais) Įsipareigojimų galiojimo metais per protingą terminą, kuris neturi būti trumpesnis nei 1 (vienas) mėnuo nuo metų pradžios, pateikia savo poziciją Konkurencijos tarybai dėl Įsipareigojimų tolesnio reikalingumo. Snowball neįrodžius, kad Įsipareigojimai nebėra reikalingi ir būtini spręsti Nutarime identifikuotas problemas, Galiojimo terminas vieną kartą yra pratęsiamas 5 (penkeriems) metams.
67. Koncentracija negali būti įgyvendinta, kol Konkurencijos taryba nepatvirtina Patikėtinio kandidatūros.