

MYKOLO ROMERIO UNIVERSITETAS
TEISĖS FAKULTETAS
VERSLO TEISĖS KATEDRA

RAMUNĖ KADUŠKEVIČIŪTĖ

Verslo teisės studijų programa

NESAŽININGŲ KAINŲ NUSTATYMAS KAIP PIKTNAUDŽIAVIMO
DOMINUOJANČIA PADĖTIMI FORMA

Magistro baigiamasis darbas

Darbo vadovas: Doc. dr. Daivis Švirinas

(parašas)

Vilnius

2007

TURINYS

ĮVADAS	3
1. PIKTNAUDŽIAVIMAS DOMINUOJANČIA PADĖTIMI	7
1.1. DOMINUOJANTI PADĖTIS	7
1.2. PIKTNAUDŽIAVIMAS DOMINUOJANČIA PADĖTIMI	9
1.3. PIKTNAUDŽIAVIMO DOMINUOJANČIA PADĖTIMI RŪŠYS	12
1.4. PIKTNAUDŽIAVIMAS DOMINUOJANČIA PADĖTIMI NUSTATANT NESAŽININGAS KAINAS	13
2. NESAŽININGŲ KAINŲ RŪŠYS	13
2.1. NEPAGRĮSTAI DIDELĖS KAINOS	14
2.2. „GROBUONIŠKOS“ KAINOS	24
2.3. DISKRIMINACINĖS KAINOS	35
2.4. NESAŽININGAS NUOLAUDŲ IR PERMOKŲ GRAŽINIMO TAIKYMAS ...	43
3. PAGRINDINĖS PROBLEMOS, SUSIJUSIOS SU NESAŽININGŲ KAINŲ NUSTATYMU	56
4. NESAŽININGŲ KAINŲ KONTROLĖS, ĮGYVENDINAMOS LIETUVOJE, EFEKTYVUMAS	62
IŠVADOS	69
REKOMENDACIJOS IR PASIŪLYMAI	71
LITERATŪROS SĄRAŠAS	72
SANTRAUKA	79
SUMMARY	80
PRIEDAI	81

IVADAS

Konkurencija yra esminis rinkos ekonomikos mechanizmas, kur dalyvauja pasiūla (gamintojai, prekybininkai) ir paklausa (tarpiniai vartotojai, galutiniai vartotojai). Šio proceso dėka paaiškėja, kurie rinkos dalyviai veikia sėkmingai, o kurie – ne. Esant rinkos politikai labai svarbu, kad visi rinkos dalyviai galėtų veikti jei ne vienodomis, tai bent jau panašiomis sąlygomis, kad būtų užtikrintas efektyvus išteklių paskirstymas bei maksimalus vartotojų poreikių patenkinimas¹. Todėl šiuolaikiniame pasaulyje vis didesnis dėmesys skiriamas konkurencijos apsaugai, stengiamasi pažaboti įvairius veiksnius, asmenų veiksmus, ribojančius konkurenciją, kadangi rinkų dalyviai kuo toliau, tuo išradingesni ir nesąžiningumą labai sunku įrodyti.

Konkurencija yra labai svarbi vertybė, kuri užtikrina vartotojams tobulą kokybę ir prekių/paslaugų kainų santykį bei verčia įmones siekti konkurencingumo ir ekonominio našumo, todėl jos apsauga įtvirtina aukščiausiu lygiu: Lietuvoje - konstituciniu (Lietuvos Respublikos Konstitucijos 46 str. 4 d. nustatyta, kad „įstatymas draudžia monopolizuoti gamybą ir rinką, saugo sąžiningos konkurencijos laisvę“²), taip pat Konkurencijos įstatyme³, o Europos Bendrijoje (toliau – „EB“) - EB Sutartyje (81-90 str.)⁴.

Kadangi realybėje tobula rinka neegzistuoja, todėl ir yra būtina tam tikra (neperdėta) institucinė priežiūra, kad būtų užtikrintas sąžiningos konkurencijos principo laikymasis, nes ypatingai didieji „rinkos galiūnai“ yra linkę naudodamiesi savo padėtimi, taikyti įvairias nesąžiningas priemones. Būtent todėl autorė šiame darbe analizuoja vieną labiausiai konkurenciją ribojančių piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi formų - nesąžiningų kainų nustatymą. Ši tema labai aktuali dar ir dėl to, kad naudojant nesąžiningų kainų politiką, galima pakenkti ne tik tiesioginiams įmonės konkurentams, bet ir vartotojams, t.y. pirkėjams, prekės/paslaugos⁵ gavėjams. Be to, iki šiol nėra nustatyta aiškių ir konkrečių taisyklių, kuriomis vadovaujantis būtų galima besąlygiškai nustatyti, kokia kaina yra normalios konkurencijos kaina, o kuri nesąžiningos konkurencijos dėka nustatoma kaina.

Piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas kainas tema, galima sakyti, vis dar yra nauja Lietuvoje, nes Lietuvos mokslininkai šios srities plačiau nenagrinėjo. Atsižvelgiant į šio instituto svarbą, iš tiesų yra didelis poreikis šios temos analizei, todėl šiame

¹ Motta M. Competition Policy: Theory and Practice. Cambridge University Press, 2004.

² Lietuvos Respublikos Konstitucija // . Valstybės Žinios. 1992, Nr. 3-953.

³ Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas // Valstybės žinios. 1999, Nr. 30-856. Pažymėtina, kad konkurencijos įstatymas, kaip bendrasis konkurenciją reglamentuojantis įstatymas, taikomas visose ūkinės veiklos srityse visokių formų ūkio subjektams išskyrus atvejus, kada atskiras ūkinės veiklos sritis reglamentuojantys įstatymai numato išimtis, t.y. jei koks nors kitas (specialusis) įstatymas numato (leidžia) tam tikrus konkurencijos apribojimus, tada Konkurencijos įstatymas tiek konkrečioms santykiams netaikomas.

⁴ Konsoliduota Europos Bendrijos Steigimo Sutartis // Valstybės žinios. 2004. Nr.2-2.

⁵ Toliau šiame darbe, remiantis ekonomiškumo ir centruotumo principu, prekė ir paslauga bus nurodoma bendrai, vienu žodžiu „Prekė“, „Produktas“ arba „Paslauga“, nors apima ir prekes, ir paslaugas.

darbe remiamasi užsienio šalių tyrinėtojų bei mokslininkų pateikiamomis analizėmis, tyrimais, kurių beje, yra tikrai nemažai.

Tarp žymiausių EB teisės tyrinėtojų pirmiausia reikia paminėti A. Jones ir B. Sufrin, D. G. Goyder, V. Korah, Maher M. Dabbah, R. Lane ir kt. Šie autoriai savo darbuose išsamiai aptaria piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas kainas ekonominius ir teisinius aspektus, atlikę EB institucijų praktikos šiose srityje analizę, pateikia išvadas ir išskiria pagrindines nesąžiningų kainų nustatymo taisykles, taip pat atskleidžia teorijoje ir praktikoje kylančias problemas. Labai svarbūs yra ir specializuoti, tam tikrą apibrėžtą, su nesąžiningomis kainomis susijusių sritį analizuojančių tyrinėtojų, profesorių publikuojami straipsniai, tyrimai (pvz., E. Rouseva, P. A. Buigues ir kt.).

Būtina pastebėti, kad didelį indelį šio instituto tyrinėjimams daro Europos Komisijos generalinio direktorato nariai (pvz., P. Lowe, N. Fagerlund, S. B. Rasmussen, N. De Souza ir kiti), kurie periodiškai teikia ataskaitas bei publikuoja savo straipsnius leidinyje „Competition Policy Newsletter“. Šiuose darbuose jie analizuoja naujausius EB institucijų sprendimus, formuluoja naujas konkurencijos teisės taisykles, pateikia išvadas, pasiūlymus bei rekomendacijas, kaip dar labiau atgrasinti dominuojančias įmones nuo nesąžiningų kainų taikymo, taip pat rengia teisės aktų projektus, diskusijų dokumentus ir kt.

Šio magistro darbo tikslas yra kompleksiskai apžvelgti ir įvertinti piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi, nustatant nesąžiningas kainas, reglamentavimą, suformuotą konkurencijos institucijų bei teismų praktiką ir pagrindinius apsaugos nuo šio pažeidimo įgyvendinimo aspektus Lietuvoje, Europos Sąjungoje, siekiant pasiūlyti tolesnius konkurencijos reguliavimo raidos principus bei efektyvius apsaugos nuo nesąžiningos konkurencijos kainomis būdus.

Siekiant užsibrėžto tikslo, autorė kelia tokius uždavinius:

1. išanalizuoti EB ir Lietuvos kompetentingų institucijų bei teismų praktiką, užsienio šalių mokslininkų suformuotą teisės doktriną.
2. nustatyti piktnaudžiavimo nustatant nesąžiningas kainas rūšis bei tokių kainų požymius, taikymą praktikoje, šio pažeidimo nustatymo taisykles.
3. išskirti pagrindines problemas, susijusias su nesąžiningų kainų nustatymu praktikoje.
4. išanalizuoti bei įvertinti nesąžiningų kainų kontrolės rezultatyvumą bei efektyvumą Lietuvoje.

Šio magistro baigiamojo darbo objektas yra Lietuvos bei EB konkurencijos teisės normos, reguliuojančios piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi. Svarbu pažymėti, kad darbe nagrinėjamos tik EB, kaip tarptautinės organizacijos, teisės normos; kai kurių valstybių

(daugiausia EB narių) teisės normos yra pateikiamos tik kaip pavyzdžiai. Magistro darbo dalykas – nesąžiningų kainų nustatymas kaip viena iš piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi formų.

Tyrimu siekiama patvirtinti keletą hipotezių:

1. Piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi per nesąžiningų kainų nustatymą pasireiškia keturiomis formomis: nepagrįstai didelės kainos, „grobioniškos“ kainos, diskriminacinės kainos bei nesąžiningai taikomos nuolaidos.
2. Diskriminuoti taip pat galima ir nepagrįstai didelėmis kainomis, ir „grobioniškomis“ kainomis, ir nesąžiningomis nuolaidomis, tačiau diskriminacinės kainos gali būti ir atskiras piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi požymis.
3. Nustatant, kad dominuojantis ūkio subjektas nustato nesąžiningas kainas susiduriama su įrodinėjimo problemomis, todėl neabejotinai konstatuoti šį pažeidimą galima gana retai.
4. Lietuvos Konkurencijos taryba bei administraciniai teismai gana aktyviai prižiūri, kad dominuojančios rinkoje kompanijos netaikytų nesąžiningų kainų bei sugeba veiksmingai ir lanksčiai taikyti ne tik Lietuvos, bet ir tiesiogiai taikomas EB konkurencijos teisės normas.

Autorė šiame darbe sistemiškai bei kompleksiskai naudojo įvairius teorinius bei empirinius metodus:

Lyginimo - remiantis šiuo metodu nagrinėjami ES ir Lietuvos konkurencijos teisės nustatomi nesąžiningų kainų vertinimo kriterijai, atskleidžiami šių sistemų panašumai ir skirtumai, taip pat lyginamos skirtingose valstybėse narėse bei kitose pasaulio valstybėse taikomos konkurencijos taisyklės.

Lyginamąjį istorinį – šio metodo pagalba autorė analizuoja skirtingais laikotarpiais suformuluotas taisykles, jų pokyčius šiuolaikinėse industrijose (senųjų taisyklių paveldimumą naujuose sprendimuose, senųjų taisyklių pakeitimą kitomis ir pan.). Šis metodas padeda lengviau įvertinti Lietuvos konkurencijos teisės pažangą, žengiant pirmuosius šios srities reguliavimo žingsnius po įstojimo į ES.

Sisteminės analizės – šis metodas padeda analizuoti ir atskleisti sisteminius teisės normų ryšius, teorinių taisyklių taikymą praktikoje, nagrinėjant EB ir Lietuvos institucijų suformuotą praktiką.

Dokumentų analizės- šis metodas naudojamas teisės aktų bei Europos ir Lietuvos konkurencijos institucijų suformuotos praktikos analizei.

Išvadoms suformuluoti buvo būtina pasitelkti *apibendrinimo* metodą, kurio dėka tyrimo pabaigoje, formuluojami atsakymai į iškeltus uždavinius bei nustatomas tyrimo tikslo pasiekimo lygis.

Darbo išvados daromos ir pasiūlymai pateikiami remiantis teorine konkurencijos politikos principų analize, EB ir Lietuvos Respublikos teisės apžvalga, suformuota teisės doktrina šioje srityje, sukaupta įvairių šalių patirtimi, Europos ir Lietuvos teismų suformuotomis taisyklėmis, Europos Komisijos (toliau – EK) ir Konkurencijos tarybos (toliau – KT) pateikta medžiaga, kita medžiaga apie atskirai nagrinėtas bylas, taip pat konkurencijos teisės ir jos taikymo pasekmių analize.

Darbo pradžioje yra analizuojama dominuojančios padėties pagrindiniai bruožai, piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, jo rūšys, antrajame – pagrindiniame - skyriuje detaliau aptariama ir nagrinėjama viena iš piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi formų – nesąžiningų kainų politika ir jų rūšys. Trečiajame skyriuje atkreipiamas dėmesys į pagrindines problemas, kylančias nustatant nesąžiningas kainas, o ketvirtajame – į konkurencijos politikos įgyvendinimą Lietuvoje, jo efektyvumą, kokybę, rezultatyvumą. Darbas užbaigiamas apibendrintu išvadų bei pasiūlymų sąvadu.

Siekiant magistro darbe naudojamų sąvokų aiškumo ir apibrėžtumo, autorė Priede Nr.1 pateikia kai kurių dažnai šiame magistro darbe vartojamų sąvokų trumpus apibrėžimus.

1. PIKTNAUDŽIAVIMAS DOMINUOJANČIA PADĖTIMI

Konkurencijos teisė siekia užtikrinti teisingą ir sąžiningą konkurenciją rinkoje. Konkurencija yra veiksminga, kai daroma prielaida, jog rinkoje veikia savarankiški, vienas nuo kito nepriklausantys ūkio subjektai, kurių kiekvieną veikia kitų tiekėjų daromas konkurencinis spaudimas. Kad tokia situacija ekonominėse rinkose išliktų, konkurencijos teisė draudžia konkurenciją ribojančius veiksmus bei praktiką, o labiausiai ribojantys ir pažeidžiantys visą konkurencijos politiką yra konkurenciją ribojantys susitarimai, koncentracija ir piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi. Pirmųjų dviejų atžvilgiu Europos konkurencijos politika per kelis paskutinius metus pakankamai sušvelnėjo, siekiant kuo efektyvesnių ekonominių tikslų, o piktnaudžiavimui dominuojančia padėtimi nėra numatyta jokių išimčių ar atskirų leidimų. Tai yra, todėl, kad piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi yra ypač pavojingas ir labiausiai riboja bei iškraipo konkurenciją. Šių pažeidimų draudimas yra numatytas EB Sutarties 82 str.: kaip nesuderinamas su bendrąja rinka, draudžiamas bet koks vienos ar keleto įmonių piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi bendrojoje rinkoje arba didelėje jos dalyje, galintis paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą⁶. Panašus piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi draudimas yra įtvirtintas ir Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymo 9 str.: draudžiama piktnaudžiauti dominuojančia padėtimi atitinkamoje rinkoje atliekant visokius veiksmus, kurie riboja ar gali riboti konkurenciją, nepagrįstai varžo kitų ūkio subjektų galimybes veikti rinkoje arba pažeidžia vartotojų interesus⁷.

Iš paties piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi pavadinimo matyti, jog draudimas atlikti konkurenciją ribojančius ar panaikinančius veiksmus yra skirtas ne visiems subjektams, o tik ypatingą (dominuojančią) padėtį atitinkamoje rinkoje užimantiems ūkio subjektams.

1.1. DOMINUOJANTI PADĖTIS

Dominuojanti padėtis konkurencijos teisės teorijoje apibrėžiama, kaip tokios ekonominės galios įgijimas (turėjimas), kuri leidžia įmonei veikti nepriklausomai, neatsižvelgiant į konkurentų, tarpinių bei galutinių vartotojų reakciją.

EB teisės aktai tiesiogiai nepateikia dominuojančios padėties apibrėžimo, tačiau tą padarė Europos Teisingumo Teismas (toliau – ETT) *United Brands* byloje. Teismas „didelės įtakos turėjimą“ apibrėžė kaip ekonominės galios padėtį, kuri leidžia įmonei apsisaugoti nuo veiksmingos konkurencijos palaikymo rinkoje, suteikdama galimybę jai elgtis pakankamai nepriklausomai nuo konkurentų, klientų ir galiausiai nuo vartotojų. Norint nustatyti, ar įmonė rinkoje užima dominuojančią padėtį, visų pirma būtina įvertinti tris aspektus: prekės rinką, geografinę rinką ir laiką.

⁶ Konsoliduota Europos Bendrijos Steigimo Sutartis // Valstybės žinios. 2004, Nr.2-2.

⁷ Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas // Valstybės žinios. 1999, Nr. 30-856.

EK ir ETT suformuotoje praktikoje prekės rinkos nustatymas remiasi pakeičiamumu, t.y. visuma prekių, kurios gali pakeisti vieną kitą rinkoje, nes yra panašios savo savybėmis, naudojimo paskirtimi ir kainomis. Nustačius prekės rinką, nustatoma geografinė teritorija, kurioje tas prekių pakeičiamumas vyksta arba gali vykti. Lietuvos KT geografinę rinką apibrėžia kaip teritoriją, kurioje visi ūkio subjektai susiduria iš esmės su panašiomis konkurencijos sąlygomis tam tikroje prekės rinkoje ir kuri, atsižvelgiant į tai, gali būti atskiriama lyginant su greta esančiomis teritorijomis⁸. Laiko (laikinumo) faktorius yra siejamas su sezoniškumu, t.y. kai įmonė įgauna pakankamą ekonominę galią tik trumpam (ribotam) laikui.

Aiškinantis, ar ūkio subjektas turi ekonominę galią rinkoje, būtina atsižvelgti į keletą aspektų:

- a) Rinkos dalį;
- b) Įėjimo į rinką kliūtis;
- c) Kainodarą;
- d) Pelningumą;
- e) Vertikalią integraciją⁹.

Pirmasis iš šių faktorių, rinkos dalis, gali būti vienas iš lemiančių veiksnių, sprendžiant, ar įmonė yra dominuojanti. LR Konkurencijos įstatymo 3 str. 11 d. įtvirtina prezumpciją, jog rinkos dalyvis, užimantis 40 proc. ir daugiau rinkos, arba keli dalyviai, kartu sudarantys ne mažiau 70 proc. rinkos, yra dominuojantys (žinoma, jeigu ši prezumpcija nepaneigiama). ETT *AKZO* byloje¹⁰ nurodė, kad 50 proc. rinkos dalis yra labai didelė ir rodo, jog įmonė yra dominuojanti. Šią savo poziciją teismas atkartojė ir kitose savo bylose, tarp jų ir *Irish Sugar*¹¹, o *Hoffman-La Roche*¹² byloje ETT konstatavo, kad labai didelė rinkos dalis iš esmės yra svarus dominuojančios padėties egzistavimo įrodymas, t.y. rinkos dalis, sudaranti 75-87%, yra pakankamai didelė, kad ji savaime tampa dominuojančios padėties buvimo įrodymu; rinkos dalis, sudaranti 84-90%, yra tokia didelė, kad įrodo dominuojančios padėties egzistavimą; rinkos dalis, sudaranti 93-100%, faktiškai reiškia, kad bendrovė turi monopolį atitinkamoje rinkoje.

Tačiau analizuojant, ar įmonė yra dominuojanti, teismas būtinai įvertina (kartais net neatsižvelgiant į įmonės užimamą rinkos dalį, pvz., *Hoffman-La Roche* byla) įmonės galią veikti nepriklausomai nuo kitų rinkos dalyvių ir savo veiksmais riboti arba visiškai panaikinti

⁸ Lietuvos KT 2000-02-24 nutarimas Nr.17 “Dėl konkurencijos tarnybos paaiškinimų dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo“// Valstybės žinios. 2000, Nr. 19-487.

⁹ Competition policy: ICT Industry and Markets. Chapter 2: Module 1: Fair trade and competition policy.// <http://cbdd.wsu.edu/kewlcontent/cdoutput/TR503/page11.htm>. Prisijungimo laikas - 2007-09-05. P.11.

¹⁰ Europos Teisingumo teismo 1991-07-03 sprendimas byloje C-62/86 (*AKZO Chemie BV v. Commission of the European Communities*)/European Court reports. 1991. P.I-03359.

¹¹ Pirmosios instancijos teismo 1999-10-07 sprendimas byloje T-228/97 (*Irish Sugar plc. v. Commission of the European Communities*)/European Court reports. 1999. P.II-02969.

¹² Europos Teisingumo teismo 1979 02 13 sprendimas byloje 85/76 (*Hoffmann-la roche & co. Ag v Commission of the European Communities*). European Court reports. 1979. P. 00461.

konkurenciją, todėl kartais net ir pakankamai mažą rinkos dalį (pvz., 7 proc.), turinčios įmonės gali būti pripažintos dominuojančiomis arba priešingai – teoriškai stipri įmonės pozicija rinkoje praktikoje gali būti iš tiesų labai silpna dėl naujų rinkos dalyvių lengvo įėjimo į rinką.

Taip pat reikia nepamiršti, jog dominuojančią padėtį užimančio subjekto veiksmus gali varžyti ir esami (atsižvelgiant į jų galią rinkoje, kuri gali būti nustatyta ir pagal užimamą rinkos dalį) ar potencialūs konkurentai (tai gali lemti reikšmingų įėjimo į rinką barjerų nebuvimas arba kitų dominuojančių subjektų lengvas įėjimas į rinką) bei kiti apribojimai, tokie kaip stipri dominuojančio subjekto klientų (kuriais gali būti platintojai, perdirbėjai ir vartotojai) galia¹³.

Dominuojančią padėtį rinkoje gali turėti ne tik vienas, bet ir keli ūkio subjektai – kolektyvinis dominavimas. Keletas ūkio subjektų užima bendrą dominuojančią padėtį, jeigu jie kaip visuma gali daryti vienpusę lemiamą įtaką atitinkamoje rinkoje, veiksmingai ribodami konkurenciją. Tokia galimybė atsiranda:

1. jeigu nėra veiksmingos konkurencijos tarp šios grupės ir likusių ūkio subjektų rinkoje, esančių už šios grupės ribų, ir
2. jeigu šios grupės nariai tarpusavyje veiksmingai nekonkuruoja¹⁴.

Visos našiai ir efektyviai dirbančios įmonės siekia kuo stipriau įsitvirtinti rinkose ir užimti kuo didesnę jų dalį, taip pasiekiant didžiausią apyvartą bei pelną, o tai kartais teikia ir naudos, nes įmonė gali dalį pelno skirti inovacijoms, ekologiškesniems gamybos sprendimams, aplinkos apsaugai, gaminių kokybės gerinimui ir kt. Pati dominuojanti padėtis nėra draudžiama, nes įmonės tai pasiekia sunkiu savo darbu ir veiksminga konkurencinga kova rinkoje, tačiau jeigu įmonės pasinaudoja tokia savo padėtimi konkurencijai riboti ar panaikinti, tai jau bus antikonkurencinė praktika ir piktnaudžiavimas savo palankia padėtimi.

1.2. PIKTNAUDŽIAVIMAS DOMINUOJANČIA PADĖTIMI

Įmonės gali būti nubaustos už piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi pagal EB Sutarties 82 str. (Lietuvoje pagal LR Konkurencijos įstatymo 9 str.), todėl būtina tiksliai apibrėžti, kas tai yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, nes ši sąvoka konkurencijos teisės aktuose nėra nustatyta.

Piktnaudžiavimo reikšmė, taip kaip suprantama pagal EB Sutartį, išaiškinta ETT *Continental Can* sprendime, kuriame piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi nuostatos buvo panaudotos kontroliuojant koncentraciją. Šiame sprendime Teismas nurodė, kad EB Sutarties 82 str. interpretacija turi būti paremta esminiais visos Sutarties principais bei nevaržomos

¹³ The Jersey Competition Regulatory Authority. A set of 8 draft Guidelines under the Competition (Jersey) Law 2005. Press Release – 6 May 2005// [http://www.jcra.je/competition/law/downloads/CG Abuse of a Dominant Position.pdf](http://www.jcra.je/competition/law/downloads/CG%20Abuse%20of%20a%20Dominant%20Position.pdf). Prisijungimo laikas -2006-11-14. P.5-6.

¹⁴ 2005 02 03 Lietuvos Respublikos KT nutarimas Nr.1S-15 „Dėl Lietuvos Respublikos KT 2000 m. gegužės 17 d. nutarimo Nr. 52 „Dėl KT paaiškinimų „Dėl dominuojančios padėties nustatymo“ pakeitimo“// Valstybės žinios. 2005, Nr. 20-648.

konkurencijos išsaugojimu (EB Sutarties 3 str.). Taip pat pabrėžė, kad 82 str. turi būti taikomas ne tik tada, kai savo veiksmais įmonės tiesiogiai pažeidžia vartotojų interesus, bet ir taip atvejais, kai jiems pakenkiama dėl dominuojančio subjekto įtakos konkurencijos struktūrai rinkoje bei kai dominuojantis subjektas tol stiprina savo dominuojančią padėtį, kol konkurencija rinkoje stipriai sumažėja arba beveik išnyksta.

Aiškesnį piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi išaiškinimą ETT pateikė *Hoffman-La Roche* byloje, kuriame išaiškino, jog piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi – tai objektyvus suvokimas apie dominuojančią padėtį užimančio ūkio subjekto elgesį rinkoje, kai vien dėl tokio ūkio subjekto egzistavimo sumažėja konkurencijos lygis, taip pat kai ūkio subjektas, naudodamas kitokius metodus, nei tie, kurie įprastai naudojami atitinkamos rūšies sandoriams, esant normaliai konkurencijai prekių bei paslaugų rinkoje, ir trukdo išlaikyti tam tikrą dar egzistuojančios konkurencijos lygį arba trukdo konkurencijai didėti. Objektyvaus suvokimo doktrinos laikosi ir Lietuvos teismai, nurodydami, jog dominuojanti padėtis rinkoje pripažįstama piktnaudžiavimu, kai atliekami veiksmai, kurie riboja ar gali riboti konkurenciją, nepagrįstai varžo kitų ūkio subjektų galimybes veikti rinkoje ir pan., t.y. kai ūkio subjektas, turintis dominuojančią padėtį rinkoje, kurios (rinkos) tokiu būdu pakitusios sąlygos nebeprisilaiko nuo šioje rinkoje dalyvaujančio kito ūkio subjekto valios¹⁵. Galima teigti, jog ir ETT, ir Lietuvos teismai piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi vertina per varžančių ar naikinančių konkurenciją veikslių bei jų pasekmių, o ne subjektyvių ketinimų prizmę.

Siekiant tinkamai ir tiksliai pateikti šio reiškinio sąvoką, vis dėlto susiduriama su keturiomis problemomis, į kurias būtina atsižvelgti, norint nustatyti „piktnaudžiavimą“.

Pirmiausia, būtina nuspręsti, ką gina EB Sutarties 82 str. – konkurentus, vartotojus ar abi šias grupes. Pabrėžtina, kad dažnai šių dviejų rinkos dalyvių interesai nesutampa, tuo labiau, kad dominuojančios įmonės veiksmai, žalingi konkurentams, tam tikrais atvejais gali būti naudingi vartotojams.

Antra, pripažįstama, jog nors pati dominuojanti padėtis nedraudžiama, bet įmonė, užimanti tokią poziciją yra individualiai atsakinga už savo elgesį, kuris gali pabloginti konkurencijos sąlygas atitinkamoje rinkoje, t.y. gali iškraipyti ar riboti konkurenciją („Individualios atsakomybės doktrina“). Taigi, dominuojantis ūkio subjektas gali imtis tik tokių veikslių, kurie yra skirti apsaugoti nuo konkurentų grėsmingų veikslių, tačiau jokia būdu negali savo veiksmais siekti pašalinti konkurentus ir stiprinti savo dominuojančią poziciją pasinaudojant tais metodais, kurie nėra būdingi konkuruojant normaliomis rinkos sąlygomis, nes tai jau būtų piktnaudžiavimas. Tačiau praktikoje toks atskyrimas yra labai sunkiai įgyvendinamas.

¹⁵ Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo 2004 03 18 nutartis civilinėje byloje Nr. A⁸-305/2004 //http://www.lvat.lt.

Trečia, labai sunku nustatyti, koks elgesys rinkoje yra piktnaudžiavimas, todėl kartais atskirti neteisėtus veiksmus nuo normalios rinkos strategijos yra beveik neįmanoma. Būtų neteisinga, jei normali ir racionali dominuojančio ūkio subjekto kainodara būtų piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi požymis, nes tokiu būtų uždraudžiami bet kokie dominuojančios įmonės veiksmai. Kita vertus, tiksliai įtvirtinti, kokie tiksliai veiksmai būtų piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi požymis, būtų netikslinga, todėl kiekvienu atskiru atveju privaloma išnagrinėti visas specifinio elgesio ypatybes bei rinkos sąlygas, kuriose atitinkamas ūkio subjektas tokiu būdu veikia.

Ir galiausiai, būtina pažymėti, kad piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi vienoje rinkoje gali būti nustatytas dėl to, kad įmonė gali daryti lemiamą įtaką kitose rinkose, ypač tais atvejais, kai įmonė, užimanti dominuojančią poziciją tam tikroje rinkoje, kontroliuoja įėjimą į kitą rinką. *Tetra Pak II*¹⁶ byloje veiksmai susijusioje rinkoje buvo pripažinti piktnaudžiaujančiais, kadangi vartotojai viename segmente buvo taip pat potencialūs vartotojai kitame segmente, o taip pat abiejuose segmentuose veikė pagrindinis *Tetra Pak* konkurentas.

AB „Lietuvos telekomas“ byloje buvo laikoma, kad dominuojančia padėtimi piktnaudžiaujama ir tada, kai įmonės grobuoniški veiksmai siekiant išstumti iš rinkos konkurentus pasireiškė ne toje rinkoje, kurioje ji turėjo dominuojančią padėtį, bet susijusioje rinkoje.

Taigi, norint pripažinti, jog įmonė piktnaudžiauja savo dominuojančia padėtimi ir gali būti baudžiama pagal EB Sutarties 82 str., būtina nustatyti šiuos požymius:

- įmonė turi dominuojančią padėtį rinkoje;
- įmonė dominuoja visoje bendrojoje rinkoje arba žymioje jos dalyje;
- įmonė piktnaudžiauja dominuojančia padėtimi savo veiksmais arba (tam tikrais specifiniais atvejais) neveikimu.

Pažymėtina, kad piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi sąvoka yra atvira, o esant dabartinėms tendencijoms bei praktikai atsižvelgti į precedentes ir ne jų taikymą siaurinti, o atvirkščiai - plėsti, piktnaudžiavimu potencialiai gali būti pripažintas bet koks reikšmingesnio rinkos dalyvio veiksmas, kuris išskiria šį rinkos dalyvį iš kitų ir suteikia jam konkurencinių pranašumų¹⁷. Kadangi nėra tikslaus piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi atskyrimo nuo normalaus dominuojančio subjekto elgesio rinkoje, todėl pakankamai sunku nubausti savo stipria galia besinaudojančius ūkio subjektus.

¹⁶ Europos Teisingumo teismo 1996-11-14 sprendimas byloje C-333/94 (*Tetra Pak International SA v. Commission of the European Communities*)// European Court Reports. 1996. P. I-05951.

¹⁷ Konkurencijos teisė ir jos taikymas Lietuvoje. Lietuvos laisvosios rinkos instituto analizė. Vilnius. 2006-06-21. P.42.

1.3. PIKTNAUDŽIAVIMO DOMINUOJANČIA PADĖTIMI RŪŠYS

EB Sutarties 82 str. yra numatyta keletas piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi pavyzdžių, tačiau iš tiesų dominuojantis ūkio subjektas gali labai įvairiais savo veiksmais piktnaudžiauti, todėl šis EB Sutartyje įtvirtintas sąrašas nėra išsamus. Tą pažymėjo ir ETT, sprenddamas *Continental Cal* bylą, nurodydamas, jog EB Sutartyje nustatytas sąrašas pateikia tik keletą pavyzdžių, o ne baigtinį sąrašą.

Aiškinant EB Sutarties normas, dažniausiai išskiriamos dvi pagrindinės piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi rūšys, kurioms yra taikomas EB Sutarties 82 str.:

1. išnaudojimas (vartotojų interesus pažeidžiantis elgesys, pvz. pernelyg didelės (mažos) kainos, diskriminacinės kainos ar kt.);
2. antikonkurencinis elgesys (konkurentų interesus pažeidžiantis elgesys), kartais vadinamas išstūmimo (pašalinimo) elgesys, nes jais siekiama išstumti arba apriboti esamų arba naujų konkurentų varžymąsi, pvz. grobuoniškos kainos)¹⁸.

Panašias piktnaudžiavimo rūšis išskiria ir LR konkurencijos įstatymo 9 str., pagal kurią draudžiamas konkurenciją ribojantis arba galintis riboti konkurenciją, elgesys, nepagrįstai varžantis kitų ūkio subjektų galimybes veikti rinkoje, arba pažeidžiantis vartotojų interesus.

Atkreipiamas dėmesys, jog šis išskyrimas negali būti absoliutus, nes tam tikras dominuojančio subjekto elgesys gali vienu metu pažeisti abiejų šių grupių interesus. Tačiau netgi tie veiksmai, kuriais pažeidžiama konkurencijos struktūra, netiesiogiai pažeidžia vartotojų interesus, todėl galima sakyti, jog piktnaudžiavimas negali būti arba tik išnaudotojiškas, arba tik antikonkurencinis, o ir praktikoje piktnaudžiavimas dažniausiai ir pasireiškia iš karto abejais šiais aspektais. Europos Bendrijoje piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi bylų, susijusių su dominuojančios įmonės siekimu pašalinti konkurentus – pvz. toks elgesys, kuris riboja arba varžo konkurentus – buvo beveik mažiau nei piktnaudžiavimo, tiesiogiai išnaudotojiško vartotojus, atveju¹⁹.

Tiesiogiai EB Sutarties 82 str. įtvirtinti keli piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi pavyzdžiai, tačiau praktikoje šie būdai yra atskiriami retai - paprastai EK bei ETT visai nedaro nuorodos į konkretų 82 str. punktą, arba nurodo iš karto keletą jų, ir pastaruoju atveju vis dėlto, nepaaiškinama, kodėl konkrečioje byloje buvo pasirinkta būtent ši teisės norma²⁰. Todėl atsižvelgiant į tai koku būdu veikia ūkio subjektas, galima išskirti dvi piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi kategorijas:

¹⁸ Pvz. Jones A., Sufrin B. *EC Competition Law. Texts, Cases and Materials*. London, Oxford university press, 2003. P. 322. Goyder D. G. *EC Competition Law*. London, Oxford university press, 2003. P. 283.

¹⁹ Vicker J. Speech to the 31st conference of the European Association for Research in Industrial Economics, Berlin, September 2004. P.4.

²⁰ *European Community competition law in practice: Inns of Court School of Law*. – Oxford: Oxford University Press, 2004.

1. piktnaudžiavimas, nesusijęs su kainų nustatymu (pvz. įsipareigojimas nekonkuruoti, atsisakymas tiekti ir kt.);
2. piktnaudžiavimas, susijęs su kainų nustatymu (pvz. nepagrįstai didelės kainos, diskriminacinės kainos ir kt.).

Vienas iš sunkiausias pasekmes dominuojančiai įmonei sukeliančių veiksmų yra pripažinimas, jog jos naudojama kainų politika gali būti pripažinta piktnaudžiaujančia²¹. Taigi, šiame darbe bus detaliau analizuojama tik antroji piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi kategorija.

1.4. PIKTNAUDŽIAVIMAS DOMINUOJANČIA PADĖTIMI NUSTATANT NESĄŽININGAS KAINAS

Daugelis bylų ir sprendimų pagal EB Sutarties 82 str. yra susiję su dominuojančių subjektų taikoma kainų politika. Nesąžiningų pirkimo ir pardavimo kainų arba kokių nors kitų nesąžiningų prekybos sąlygų tiesioginis ar netiesioginis nustatymas yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi pagal EB Sutarties 82 str. Dominuojančios rinkoje įmonės nustatydamos vienokią ar kitokią kainų politiką turi įsitikinti, kad tai nepažeis 82 str., tačiau tai padaryti pakankamai sunku, nes įmonei gali atrodyti, jog jos taikoma kainų strategija yra priimtina ir netgi būtina, norint sėkmingai veikti rinkoje, o konkurencijos teisės normų laikymąsi prižiūrinčios institucijos tai gali įvertinti kaip piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi nustatant pvz. diskriminacines kainas.

Be to, kai kurias kainų politikas gali taikyti išimtinai tik dominuojančios rinkoje įmonės (pvz., nepagrįstai didelės arba „grobioniškas“ kainas), o kitas (pvz. diskriminacines kainas arba ištikimybės nuolaidas) ir neturintys rinkos galios, nedominuojantys ūkio subjektai, tačiau pastaruoju atveju tai nebus piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, todėl nedominuojantys subjektai nėra baudžiami, nes toks elgesys yra priimtinas normalioje konkurencinėje kovoje.

Iš tiesų piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas kainas retai kada galima atriboti nuo kitų piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi formų, nes tokie pažeidimai kaip susiejimo politika, dažnai būna, arba nesąžiningų kainų taikymo priežastis, arba pasekmė. Todėl įmonės tokiais atvejais atsakys pagal kelis EB Sutarties 82 str. punktus.

2. NESĄŽININGŲ KAINŲ RŪŠYS

Nesąžiningomis kainomis vadinamos tokios dominuojančio ūkio subjekto nustatytos kainos, kurias įmonė, pasinaudodama dominuojančia padėtimi nustato aukščiau arba žemiau negu tos, kurios egzistuotų normalioje efektyvioje konkurencingoje rinkoje.

²¹ Jones A. and Sufrin B. EC Competition Law. Oxford University Press, 2004.P.379.

Konkurencinės teisės tyrinėtojai²² išskiria keletą nesąžiningų kainų politikos formų:

- Nepagrįstai didelės kainos;
- Grobuoniškos kainos;
- Diskriminacinės kainos;
- Nesąžiningas nuolaidų taikymas.

Šiame skyriuje bus plačiau panagrinėta kiekviena iš šių nesąžiningų kainų rūšių, analizuojant jų poveikį konkurentams, vartotojams, nustatymo būdus ir pan.

2.1. NEPAGRĮSTAI DIDELĖS KAINOS

EB Sutarties 82 str. draudžia įmonėms tiesiogiai ar netiesiogiai nustatyti nesąžiningas pardavimo ir pirkimo kainas. Nustatyti pernelyg dideles kainas įmonėms yra geriausias būdas išnaudoti savo dominuojančią padėtį ir pasiekti maksimalų pelną. Jeigu didelės kainas nustato nereikšmingą dalį rinkoje užimantis subjektas, tai nei vartotojai, nei konkurentai žalos nepatirs, nes vartotojai laisvai gali pasirinkti kito subjekto tiekiamus produktus mažesne kaina, o nepagrįstai didelės kainas nustatę įmonė praras klientus ir turės arba vėl sumažinti kainą, arba pasitraukti iš šios rinkos. Tai vadinamoji konkurencijos rinkoje savireguliacija.

Tačiau jeigu nepagrįstai didelės kainas nustato dominuojantis ūkio subjektas (dar blogiau - jei monopolininkas), tai vartotojams nelieka galimybės rinktis, ypač jei rinkoje nėra kito ūkio subjekto, kuris tiektų analogiškus produktus už mažesnę kainą, ir jie yra priversti pirkti produktus labai brangiai. Kadangi tokioje situacijoje nebeveikia jokios rinkos savireguliacijos priemonės, todėl turi įsikišti konkurenciją prižiūrinčios institucijos. Kadangi vartotojų apsauga yra vienas iš pagrindinių visos teisės principų, todėl toks nesąžiningų kainų nustatymas ir primetimas vartotojams yra draudžiamas.

Tačiau ekonomine prasme trumpas tokių kainų nustatymas gali būti ir naudingas, nes skatina įmonių verslumą, taip pat verčia įmones prisiimti verslo riziką, kas skatina inovacijas ir ekonomikos augimą, be to, didelės kainos ir didelis pelnas gali būti tinkamu masalu skatinant įėjimą į rinką, o visi šie faktoriai priverstų kainas vėliau sumažinti iki konkurencinio lygio. Vis dėlto tose rinkose, kuriose nepagrįstai didelės kainos sukelia tik žalą (pvz., monopolinė rinka ir didelės įėjimo į rinką kliūtys), aktyviai privalo veikti rinkos priežiūros mechanizmas.

Kaina yra nepagrįstai didelė, jeigu ji yra žymiai didesnė nei ekonominė produkto vertė, t.y. kuri yra virš normalaus konkurencingumo lygio. Komisija Vertikaliųjų susitarimų gairėse konkurencinga kaina įvardino kainą, lygią minimaliems vidutiniams kaštams²³. Iš tiesų kaina,

²² Pvz., Goyder D. G. EC Competition Law. London, Oxford university press, 2003. P. 285, 286, 289, 291. The Jersey Competition Regulatory Authority. A set of 8 draft Guidelines under the Competition (Jersey) Law...// ten pat. P.9-11.

²³ Commission Guidelines on Vertical Restraints. Official Journal 2000. C-291/1.

mažesnė nei vidutiniai kaštai negali būti ekonomiškai perspektyvi, nes įmonės negalės padengti savo produkcijos fiksuotų kaštų.

Taigi, svarbiausias klausimas, ar yra skirtumas tarp tiesiogiai patirtų išlaidų ir nustatytos kainos ir ar jis yra pernelyg didelis, o jei taip, tai ar nustatytos kainos yra savaime nesąžiningos, ar palyginus su kitų konkuruojančių produktų kainomis²⁴. Nustatyti ribą, kada kaina tampa nebepagrįsta, yra labai sunku, nes visos įmonės veikia vadovaudamosi skirtingais principais, naudodamos skirtingas žaliavas, produkcijos tiekimo rinkai bei platinimo metodus ir kt., o praktikoje tai padaryti dar sunkiau, todėl kiekvienu konkrečiu atveju būtina atlikti nuoseklią ir aiškią produkcijos kaštų ir kainos nustatymo analizę.

United Brands byloje EK pripažino, jog *United Brands Company* nustatytos rūšiuotų bananų „*Chiquita*“ kainos buvo nepagrįstai didelės Vokietijoje, Danijoje ir Beneliukso šalyse. Komisija kainas palygino su nerūšiuotų bananų kainomis, su konkurentų kainomis ir kainomis, kurios buvo taikomos „*Chiquita*“ bananams Airijoje ir nusprendė, kad kainos buvo pernelyg didelės, nes nesisiejo su tiekiamų produktų ekonomine verte. ETT sutiko, kad nepagrįstai didelės kainos yra tokios kainos, kurios neturi pagrįstos sąsajos su tikrąja produkto ekonomine verte, tačiau nusprendė, kad EK neįrodė, jog *United Brands Company* taikė nepagrįstai dideles kainas. Pats nepagrįstų kainų įrodinėjimas yra pakankamai sudėtingas ir dažniausiai reikia specialių ekonominių žinių, norint tinkamai apskaičiuoti skirtumą tarp nustatytos kainos ir patiriamų produkcijos gamybos išlaidų.

Iš tikrųjų per ilgą laiką ETT savo praktikoje išvystė įvairių nepagrįstų kainų nustatymo būdų „puokštę“. M.Motta ir De Steel pateikia tokią šių būdų taikymo santrauką (Lentelė Nr.1).

Lentelė Nr.1. Išnaudotojiškų nepagrįstai didelių kainų nustatymas

	Dominuojančios įmonės išlaidos	Kitos dominuojančios įmonės nustatomos kainos (Diskriminacija)	Kitų adekvačius produktus teikiančių įmonių nustatytos kainos
Atitinkama prekės rinka (prekės ir geografinė)	United Brands 1978 CICCE 1985 SACEM II 1988 Ahmed Saeed 1989		(konkurentų palyginimas) United Brands 1978 Parke Davis 1968 Renault 1988
Kita atitinkama prekės rinka toje pačioje valstybėje-narėje		General Motors 1975 British Leyland 1986	General Motors 1975 Bodson 1988
Kita atitinkama prekės rinkoje kitoje valstybėje-narėje		United Brands 1978	(“Standartų“ konkurencija) Sirena 1971 Deutsche Grammophon 1971 SACEM I 1989 SACEM II 1989

Šaltinis: Motta M. and De Streel A. *Exploitative and Exclusionary Excessive Prices in EU Law*. Florence: Annual European Union Competition Workshop, , 2003.

²⁴ The Jersey Competition Regulatory Authority. A set of 8 draft Guidelines under the Competition (Jersey) Law...// ten pat. P.9.

Taigi, nepagrįstai didelės kainos gali būti nustatomos keliais būdais: lyginant su patirtų išlaidų mastu, kitomis dominuojančių įmonių kainomis arba su kainomis, kurias nustato kitos įmonės, tiekiančios panašius produktus rinkoje. Kai kurie ekonomistai siūlo išskirti pelningumo analizę kaip atskirą pernelyg didelių kainų nustatymo būdą²⁵, tačiau ši analizė yra labai glaudžiai susijusi su kaštų analize ir dažniausiai tik vieno iš šių faktorių analizė nėra užtektina piktnaudžiavimui nustatyti, todėl manytina, jog tikslingiau yra išlaidų bei pelno analizę laikyti vienu pagrįstai didelėms kainoms nustatyti tinkamu būdu. Kiekvieną šių būdų autorė trumpai paanalizuos.

1) Lyginimas su gamybos kaštais ir pelningumo analizė

1975 m. *General Motors*²⁶ byloje ETT pirmą kartą išsakė nuomonę, jog nustatoma kaina turi sietis su ekonomine produkto verte. Šioje byloje stambi automobilius gaminanti įmonė nustatė labai didelius dokumentų, be kurių automobilių savininkai negalėjo įvežti savo automobilių į Belgiją, įkainius. Tikroji dokumentų išdavimo vertė buvo labai maža, tačiau nustatyta kaina vartotojams juos įsigyti buvo didžiulė, nes be šių dokumentų buvo neįmanoma importuoti automobilių. Vartotojai neturėjo kito pasirinkimo ir buvo priversti mokėti pernelyg didelę kainą, kad galėtų įvežti automobilius į Belgiją.

Vis dėlto *General Motors* bylos reikšmė yra sąlyginė, nes ETT nurodė, kad nebuvo nustatyta piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi, kadangi dar iki tyrimo pradėjimo *General Motors*, siekdama išvengti galimų baudų ir galimos pozicijos praradimo, geranoriškai pripažino, jog taikė pernelyg aukštų kainų politiką ir įsipareigojo grąžinti permokėtas pinigų sumas visiems savo klientams. Kadangi buvo nuspręsta, jog 82 str. pažeidimo nebuvo, todėl ETT nusprendė, jog nėra reikalo detaliau aiškinti „ekonominės vertės“ ar „nepagrįstai didelių kainų“ sąvokų.

Nepagrįstai didelių kainų nustatymo istorijoje, kaip minėta, svarbi yra ir *United Brands* byla, kurioje be daugelio kitų kaltinimų dominuojančiai įmonei buvo pateiktas kaltinimas ir dėl pernelyg didelių kainų taikymo. Kaip minėta aukščiau, EK, nagrinėdama *United Brands* bylą, nustatė, jog kai kurių šalių (Vokietijos, Danijos ir Beneliukso) rinkose bananų kainos buvo pernelyg didelės, nes: a) mažiausiai 100 proc. viršijo kainas, kurios buvo nustatytos Airijos bananų rinkoje, kurios šios šalies rinkoje nebuvo nuostolingos; b) nuo 20 iki 40 proc. didesnės nei nerūšiuotų bananų kitose kontinentinėse valstybėse, net jei šių kokybė buvo truputį prastesnė; c) 7 proc. didesnė negu kitų pelningai veikiančių konkurentų rūšiuotų bananų rinkoje. Komisija

²⁵ Pvz., Fernandes P. On exploitative excessive pricing under EC law. Reckon LLP. 2006 // <http://www.autoridadedaconcorrenca.pt/Download/ReckonExploitativeJan2006.pdf>. Prisijugimo laikas - 2006-11-14. P.6.

²⁶ Europos Teisingumo teismo 1975 11 13 sprendimas byloje Nr.26-75 (*General Motors Continental NV v Commission of the European Communities*) // European Court reports. 1975.

paskyrė baudą bei nurodė, kad 15 proc. kainų sumažinimas bus tinkamas sprendimas susidariusiai padėčiai ištaisyti.

Tačiau ETT nusprendė, kad EK buvo neteisi, nes neišsiaiškino pagrindinių dalykų, t.y. nesistengė nustatyti produkcijos kaštų, net nenurodė *United Brands* kompanijai pateikti jos išlaidų, susijusių su bananų tiekimu įvairioms rinkoms, sąmatos. Be to, kritiškai įvertino EK pasirinkimą kainas lyginti su Airijos rinkos kainomis, net neišsiaiškino, ar jos buvo pelningos. Taip pat ETT, argumentuodamas savo atsisakymą patvirtinti EK sprendimą, nurodė, kad 7 proc. skirtumas tarp pagrindinių konkurentų negali būti savaime nepagrįstas. Tačiau šioje byloje ETT nurodė, kad nepagrįstai didelių kainų nustatymas gali būti piktnaudžiavimas ir kad kainos, kurios neturi jokios sąsajos su ekonomine produkto verte, gali būti pernelyg didelės²⁷.

Vėliau sekė dar keletas bylų, kurias nagrinėjant teismas patobulino ir patikslino kainos bei sąnaudų palyginimą. *CICCE* byloje²⁸ EK atsisakė palyginti visų filmų vidutinius produkcijos kaštus su vidutine pardavimo kaina, kadangi nusprendė, jog šiuo atveju turi būti analizuojama kiekvieno filmo kaštai bei pardavimo kaina, nes tarp skirtingų filmų rūšių kaštai bei atlyginimas labai žymiai skiriasi. Teismas atmetė skundą prieš EK ir patvirtino jos taikytą politiką. Taigi, tokiais atvejais, kai tos pačios rūšies produktų kaštų struktūra skiriasi, bendrų vidutinių kaštų palyginimo taisyklė yra netinkama.

Dar viena byla dėl nepagrįstai didelių kainų – *British Leyland*²⁹. Ši byla savo aplinkybėmis buvo labai panaši į jau nagrinėtą *General Motors* bylą. Šioje byloje gamintojas nustatė aukštas kainas už modelio patvirtinimo pažymėjimų išdavimą, tokiu būdu trukdydamas laisvai importuoti automobilius iš kitų valstybių narių, kuriose automobiliai buvo parduodami mažesne kaina. *British Leyland* byloje (priešingai nei *General Motors* byloje) buvo pripažinta, kad gamintojo nustatytos kainos yra nepagrįstai didelės ir diskriminuojančios. Teismas nurodė, kad šioje situacijoje nustatyta nesąžininga kainų politika ne tik didino monopolijos pelną, bet kartu skatino bei palaikė bendros rinkos padalijimą, todėl yra nesuderinama su EB konkurencijos teise. Tuo labiau, kad *British Leyland* buvo dominuojanti ir turėjo įstatyminę monopoliją, todėl piktnaudžiavimas sukėlė žymių kliūčių bendrai vidaus rinkai.

SACEM II byloje³⁰ teismas nurodė, jog analizuojant produkcijos kaštus reikėtų analizuoti nebūtinai tiriamos bendrovės patiriamus kaštus, o geriau skaičiuoti efektyviai rinkoje veikiančios įmonės kaštus, kadangi dominuojanti bendrovė gali dirbtinai „išpūsti“ savo produkcijos kaštus.

²⁷ Korah. V. An introductory guide to E.C. Competition law and practice. Hart publishing Oxford and Portland. Oregon, 2004. P.166.

²⁸ Europos Teisingumo teismo 1985 03 25 sprendimas byloje 298/63 (Comite des industries cinematographiques ds Communities europeennes (CICCE) v. Commission of the European Communities) // European Court reports. 1985. P.01105.

²⁹ Europos Teisingumo teismo 1986 11 11 sprendimas byloje 226/84 (British Leyland Public Limited Company v. Commission of the European Communities) // European Court reports. 1986. P.03263.

³⁰ Europos Teisingumo teismo 1989-07-13 sprendimas sujungtose bylose 110/88, 241/88, 242/88 (Francois Lucazeu v. SACEM) // European Court Reports. 1989. P. 02811.

Iš tiesų nesąžininga būtų leisti nustatyti nesąžiningas kainas ir tokią kainų politiką pateisinti patiriamomis „išpūstomis“ produkcijos sąnaudomis, nes tokiais veiksmais dominuojantys subjektai riboja konkurenciją rinkoje. Būtent šiais atvejais reikalingi kiti nepagrįstai didelių kainų nustatymo metodai, nes jeigu ūkio subjektas nustato nesąžiningas kainas, logiška manyti, kad nenorėdamas, jog jo nustatyta kainų politika būtų pripažinta nesuderinama su konkurencijos teise, dirbtinai padidins ir patiriamus kaštus, nes jo stipri padėtis rinkoje užtikrina galimybę taip nesąžiningai veikti.

Kitoje byloje (*Ahmed Saeed*³¹) teismas atkreipė dėmesį į tai, jog bendruosius kaštus padalinti tarp kelių paslaugų yra pakankamai sudėtinga. Paslaugų įkainiai turi būti pagrįstai susiję su lėktuvnešio ilgalaikiais visiškai paskirstytais kaštais, kartu reikia įvertinti vartotojų poreikius, sėkmingą investicijų grąžą, konkurencingą padėtį rinkoje, įskaitant kitų lėktuvnešių, veikiančių nustatytu maršrutu, mokesčius bei poreikį išvengti dempingo.

Taigi, pirmasis nepagrįstai didelių kainų įvertinimo testas susideda iš produkcijos sąnaudų skaičiavimo ir nustatymo, ar dominuojančio subjekto nustatyta kaina yra virš „protingos“ (pagrįstos) kainos. Šis testas, kaip ir minėta, vis dėlto susiduria su dviem pagrindinėm problemomis: a) pakankamai sunku nustatyti ribą, kada kaina dar yra teisinga ir sąžininga, o kada jau yra nepagrįstai didelė; b) sunkumai apskaičiuojant patiriamų produkcijai pagaminti kaštų dydį.

2) Palyginimas su kitomis dominuojančios įmonės nustatytais kainomis

Tam tikrais atvejais kaštų apskaičiavimas gali tapti sudėtinga užduotimi konkurenciją rinkose prižiūrinčioms institucijoms, todėl jos gali nuspręsti taikyti kitus metodus, kurių pritaikymas nėra toks sudėtingas ir nesukelia tiek daug sunkumų, pavyzdžiui, analizuoti ir palyginti dvi tiriamo ūkio subjekto nustatytas kainas. Lyginant tiems patiems produktams nustatytas kainas galimos dvi situacijos: a) nustatyta ta pati kaina produktams, kurių kaštai yra skirtingi; b) nustatyta skirtinga kaina produktams, kurių kaštai yra vienodi.

Norint nustatyti, jog viena iš ūkio subjekto nustatytų kainų yra pernelyg didelė reikia nustatyti, jog abi kainos yra pelningos ir diskriminacinės. Būtina pastebėti, jog dažniausiai pernelyg didelės kainos kartu būna ir diskriminacinės, todėl tokios kainos yra konkurencijos teisės pažeidimas ir pagal EB Sutarties 82 str. a) punktą (nesąžiningos kainos), ir pagal c) punktą (diskriminacija)³².

Teismas, savo pirmajame nesąžiningų kainų sprendime (*General Motors*), lygino dvi dominuojančio ūkio subjekto nustatytas kainas toje pačioje valstybėje-narėje. Kaip jau minėta,

³¹ Europos Teisingumo teismo 1989-04-11 sprendimas byloje 66/86 (*Ahmed Saeed Flugreisen ir Silver Line Reisebüro GmbH v. Centrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V.* European Court Reports. 1989. P. 00803.

³² Daugiau apie kainų diskriminaciją Žr. 2.3. poskyryje “Diskriminacinės kainos”.

General Motors išduodavo importuojamiems į Belgiją automobiliams dokumentus, be kurių automobilių nebuvo galima importuoti į šią šalį ir juos eksploatuoti. Iš pradžių buvo nustatyta 146 EUR kaina, o vėliau šią kainą europietiškiems automobilių modeliams *General Motors* sumažino iki 25 EUR. Komisija nustatė, jog pradinė *General Motors* nurodyta kaina buvo nesąžininga dėl keturių priežasčių: 1) Amerikietišku automobilių sertifikavimo kaina buvo tokia pati kaip ir europietišku, tačiau europietišku automobilių kaštai buvo mažesni nei amerikietiškuju, nes europietišku automobilių buvo importuojama daugiau nei amerikietiškuju, taigi fiksuoti kaštai buvo padalinti didesniai jų kiekiui; 2) *General Motors* buvo pasirengusi pasiūlyti šias paslaugas už 25 EUR kai kuriems klientams, kurie nesutiko mokėti viso mokesčio; 3) kitos panašias paslaugas (kitų gamintojų) teikiančios Belgijos firmos nustatė 70 EUR ir mažesnes kainas; 4) valstybiniai patikrinimo punktai iki suteikiant *General Motors* įstatyminę monopoliją nustatė tik 30 EUR kainą.

Palyginus šias kainas, matyti, jog *General Motors*, kai kuriems klientams taikydama žymiai mažesnes kainas nei likusiems, veikė nesąžiningai, nes ne tik diskriminavo, bet ir nustatė su patiriamais kaštais ekonomiškai nesusijusias kainas. *General Motors* vis dėlto išvengė neigiamo teismo sprendimo (nors Komisija nustatė 100,000 EUR baudą), nes greitai sumažino kainas iki realiais ekonominiais kaštais pagrįstų kainų lygio.

British Leyland byloje, kompanija nustatė 25 £ patikrinimo dokumentų išdavimo kainą ir automobiliams su vairu dešinėje, ir su vairu kairėje, vėliau automobiliams su vairu kairėje padidino mokestį iki 100 £ platintojams ir iki 150 £ individualiems asmenims. Komisijai pradėjus tyrimą, *British Leyland* nustatė bendrą mokestį 100 £, o vėliau sumažino net iki 25 £. Komisija nusprendė, jog šios kainos nėra ekonomiškai susijusios su kaštais ir tikriausiai jomis buvo siekiama riboti lygiagretų importą.

Teismas patvirtino Komisijos nuomonę ir nurodė, jog vienintelis skirtumas tarp automobilių su vairu dešinėje ir su vairu kairėje patikrinimo yra šių automobilių įprastas administracinis patikrinimas, kurio kaštai nėra žymūs. Iš tiesų nustatyti mokesčių dydžiai buvo visiškai nesusiję su kaštais ir buvo nustatyti tik tam, kad automobilių su vairu kairėje perimportavimą padaryti ne tokį patrauklų.

Žinoma, galima pasirinkti tirti ne tik dominuojančios įmonės nustatomas kainas toje pačioje valstybėje-narėje, bet ir skirtingose valstybėse-narėse. Būtent toks būdas buvo naudojamas tiriant *United Brands* bylą ir buvo lyginamos *United Brands* taikomos kainos keliose valstybėse-narėse. Šioje byloje buvo nustatytas santykis tarp nesąžiningų kainų ir kainų diskriminacijos: a) norint įrodyti kainų nesąžiningumą, būtina nustatyti, jog toms pačioms paslaugoms taikomos skirtingos kainos be jokios pateisinamos priežasties ir jog abi kainos yra pelningos, b) norint įrodyti kainų diskriminaciją, būtina nustatyti, jog naudojamos skirtingos

kainos ir jos yra nepateisinamos, be to, jog tokios kainos sukelia pirkėjams konkurencinių kliūčių.

3) Dominuojančios įmonės taikomų kainų palyginimas su kitų įmonių tiems patiems produktams taikomomis kainomis

Dar vienas nesažiningų kainų nustatymo būdas yra tiriamos įmonės nustatytų kainų palyginimas su kitų įmonių panašioms produktams taikomomis kainomis. Atsižvelgiant į kitų įmonių padėtį rinkoje, šis metodas gali turėti kelis variantus: a) ji gali veikti toje pačioje rinkoje kaip ir dominuojanti įmonė (t.y. jos konkurentas); b) ji gali veikti toje pačioje valstybėje-narėje, tačiau kitoje rinkoje; c) ji gali veikti kitoje valstybėje-narėje.

a) Pirmasis variantas buvo panaudotas *United Brands* byloje, kurioje teismas „*Chiquita*“ bananų kainas palygino su panašios kokybės kitų rūšiuotų bananų kainomis. Teismas patvirtino šį principą, tačiau nurodė, jog 7 proc. kainų skirtumas nėra pakankamas, kad kainas būtų galima automatiškai įvardinti nepagrįstai didelėmis. Šis testas nėra teisingas, nes nustatant, ar kaina yra nepagrįstai didelė, nėra atsižvelgiama į produkto kokybę. Jeigu dominuojantis subjektas tapo lyderiu dėl gaminamų kokybiškų produktų, jis gali taikyti didesnes kainas nei kiti subjektai ir tai nebus piktnaudžiavimas, nes didesnės kainos bus pagrįstos aukštesne produkcijos kokybe.

Park Davis byloje³³ Olandijos tribunolas kreipėsi į ETT su klausimu, ar galima taikyti aukštesnes kainas patentuotiems produktams nei tokiems patiems kitų valstybių-narių nepatentuotiems produktams. Teismas nurodė, jog vien patentuotų vienos valstybės-narės produktų kainų palyginimas su tokių pačių kitose valstybėse-narėse pagamintų nepatentuotų produktų kainomis nėra pakankamas, norint įrodyti nepagrįstai dideles kainas. Tačiau ETT nepaaiškino, ar toks šio palyginimo įrodomosios galios nepakankamumas yra susijęs su tuo, jog lyginami patentuoti ir nepatentuoti produktai, ar su tuo, jog lyginami skirtingose valstybėse-narėse gaminami produktai. Būtent šis dviprasmiškumas buvo išaiškintas kitoje byloje (*Deutsche Grammophon*³⁴) po trejų metų. Teismas nurodė, skirtingose šalyse naudojamų skirtingų kainų palyginimas gali būti požymiu, lemiančiu nepagrįstumą.

Italijos tribunolas (*Renault* byloje³⁵) kreipėsi į ETT, prašydamas išaiškinti, ar bus nustatytas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, jeigu automobilių gamintojas užregistruos savo intelektinės nuosavybės teisę į automobilio atsarginių dalių ornamentines konstrukcijas, tokiu būdu pašalindamas konkurenciją tarp nepriklausomų automobilio atsarginių dalių

³³ Europos Teisingumo teismo 1968 02 29 sprendimas byloje Nr.24/67 (*Parke, Davis and Co. v Probel, Reese, Beintema-Interpharm and Centrafarm*) // European Court reports. 1968.

³⁴ Europos Teisingumo teismo 1971 06 08 sprendimas byloje 78/70 (*Deutsche Grammophon Gesellschaft mbH v Metro-SB-Großmärkte GmbH & Co. KG*) // European Court reports. 1971. P.00487.

³⁵ Europos Teisingumo teismo 1988 10 05 sprendimas byloje 53/87 (*Consorzio italiano della componentistica di ricambio per autoveicoli and Maxicar v Régie nationale des usines Renault*) // European Court reports. 1988. P.06039.

gamintojų. Teismas pasisakė, kad automobilių gamintojo nustatyta didesnė kaina registruotiems produktams negu kitų nepriklausomų gamintojų nustatytos kainos neapsaugotoms dalims nebūtinai lemia piktnaudžiavimą, kadangi intelektinės teisės į ornamentinį dizainą (konstrukcijas) savininkas turi teisę pagrįstai tikėtis investicijų, kurias jis padarė į užpatentuoto dizaino išstobulinimą ir pritaikymą, gražos. Tuo labiau, kad investicijos į intelektinės nuosavybės sukūrimą turi būti saugomos įstatymų. Subjektas, investavęs pakankamai daug lėšų į tam tikros intelektinės nuosavybės sukūrimą, turi teisę nustatyti didesnę kainą nei įprasta, kadangi jam būtina kompensuoti papildomai investuotas lėšas į produkcijos kūrimą, be to, subjektas privalo veikti taip, kad apsaugotų nuo trečiųjų šalių pasinaudojimo šio subjekto sukurtomis inovacijomis be jokių papildomų kaštų, t.y. įregistravus nuosavybę į tam tikrą intelektinį objektą jo savininkui užtikrinama išimtinė teisė naudotis sukurtu objektu.

b) Antrasis testo variantas yra kainų palyginimas su kitų įmonių, veikiančių kitose tos pačios šalies rinkose, taikomomis kainomis. Šis metodas teismo buvo pritaikytas *Bodson* byloje³⁶. Būtina pažymėti, jog prieš tai šį metodą *General Motors* byloje pritaikė Komisija, kuri lygino *General Motors* taikomus mokesčius su kitų gamintojų agentų taikomais mokesčiais. Taigi, *Bodson* byloje, kurioje buvo sprendžiamas laidojimo paslaugų klausimas Prancūzijos srityse, kur vietos valdžia buvo nustačiusi išimtinę lengvatas monopolijoms. Teismas svarstė klausimą, ar kainos buvo sąžiningos, jas lygindamas su kainomis tose srityse, kuriose tokios lengvatos nebuvo taikomos. Taigi, šioje byloje teismas tiesiogiai pasiūlė lyginti kainas nekonkurencingoje rinkoje (kurioje taikomos viešos nuolaidos) su kainomis konkurencingoje rinkoje (kurioje netaikomos viešos nuolaidos).

c) Trečiasis testo variantas (kainų palyginimas su kitų valstybių-narių įmonių taikomomis kainomis) buvo patvirtintas teismo ir pakankamai dažnai buvo siūlomas priimant preliminarius sprendimus, kadangi ETT savo išaiškinimuose ypatingai pabrėžia bendros vidaus rinkos svarbą.

Jau minėtoje *Deutsche Grammophon* byloje Vokietijos tribunolas kreipėsi į ETT, klausdamas, ar Vokietijos garso įrašų gamintojas, turintis išimtinę distribucijos teisę platinti Prancūzijoje gaminamą produkciją, Vokietijoje nustatęs didesnes produkcijos pardavimo kainas nei originalios produkcijos, parduodamos Prancūzijoje ir perimportuotos į Vokietiją, piktnaudžiauja. Teismas nurodė, jog faktas, kad skirtingose valstybėse taikomos skirtingos kainos tiems patiems produktams (kad ir importuotiems į kitas valstybes) savaime nereiškia, jog yra piktnaudžiaujama dominuojančia padėtimi, tačiau, jeigu skirtumas yra labai didelis ir nepateisinamas dėl kitų objektyvių priežasčių, tai toks kainų skirtumas gali būti piktnaudžiavimą lemiančiu kriterijumi.

³⁶ Europos Teisingumo teismo 1988 05 04 sprendimas byloje Nr.30/87 (*Corinne Bodson v SA Pompes funèbres des régions libérées*) // European Court reports. 1988. P.02479.

Šioje byloje, priešingai nei *Park Davis*, garso įrašų intelektinės teisės buvo apsaugotos abejose valstybėse-narėse ir teismas vis dėlto nurodė, kad šių kainų palyginimas gali būti vienas iš kriterijų, leidžiančių nustatyti nesąžiningas kainas.

Vėliau kainų skirtingose šalyse palyginimo metodas buvo patvirtintas ir patobulintas *SACEM II* byloje³⁷. Prancūzijos diskotekų valdytojai kreipėsi į Prancūzijos teismą su skundu dėl Prancūzijos autorinių teisių gynimo organizacijos *SACEM* nustatytų autorinių honorarų už leidimą naudotis kūrinį atlikimo teisėmis. Šie honorarai buvo akivaizdžiai didesni nei tokių pat organizacijų taikomi kitose valstybėse-narėse. Prancūzijos teismas kreipėsi į ETT su prašymu išaiškinti, ar toks skirtumas gali būti piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi nustatymo požymiu. Komisijai atlikus tyrimą, paaiškėjo, jog *SACEM* buvo nustačiusi 8,25 proc. nuo apyvartos dydžio mokesčių, o tai buvo beveik keturis kartus nei Europoje taikomų tokių mokesčių vidurkis. Norėdama pateisinti taikomus didelius mokesčius, *SACEM* nurodė, jog skirtingose valstybėse-narėse yra naudojami skirtingi autorinio honoraro apskaičiavimo būdai, todėl tokių paskaičiavimų rezultatai (mokesčio dydis) negali būti lyginami. Teismas, nagrinėdamas šią bylą nurodė, jei dominuojanti rinkoje įmonė nustato mokesčius, kurių mastas yra akivaizdžiai didesnis nei nustatytų kitose valstybėse-narėse, ir kai toks mokesčių santykis yra pastovus, šis skirtumas turi būti laikomas piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi požymiu. Tokiu atveju dominuojanti įmonė gali pateisinti susidariusią situaciją tik objektyviais skirtumais, egzistuojančiais tarp valstybių narių, kuriose nustatyti didesni mokesčiai, ir visų kitų valstybių-narių. Po šio teismo sprendimo 1991 metais *SACEM* sumažino nustatytą mokesčių nuo 8,25 proc. iki 7,18 proc. nuo apyvartos, dar po poros metų, vadovaudamasi Prancūzijos KT sprendimu, sumažino iki 4,13 proc.

Dominuojantis ūkio subjektas, nustatytas didesnes kainas gali pateisinti objektyviais skirtumais. Tačiau kainų skirtingose valstybėse-narėse lyginamasis vertinimas yra gana ribotas, nes kainų nustatymo taisyklės skirtingose valstybėse skiriasi, be to, skiriasi ir ekonominės sąlygos kainų nustatymui atskirose Europos valstybėse-narėse (pvz. vienoje valstybėje yra brangesnė darbo jėga, bet mažesnės kuro kainos, kitoje atvirkščiai ir pan.). Vis dėlto ETT *SACEM* byloje nurodė, jog esant akivaizdžiam kainų skirtumui tarp valstybių-narių, įrodinėjimo, jog aukštesnė kaina nėra nesąžininga, našta tenka dominuojančią padėtį užimančiai įmonei.

Labai svarbus nepagrįstų kainų taikymo klausimas iškilo nuolat kintančioje, tobulėjančioje farmacijos pramonėje. Siekiant, kad bendrovės galėtų kompensuoti savo išlaidas moksliniams tyrimams ir technologijų plėtrai bei būtų atlygintos jų naujovių kūrimo pastangos, būtina užtikrinti, kad naujoviškus produktus gerai gintų intelektinės nuosavybės teisė, ypačingai

³⁷Europos Teisingumo teismo 1989-07-13 sprendimas sujungtose bylose 110/88, 241/88, 242/88 (Francois Lucazeu v. SACEM) //European Court Reports.1989. P. 02811.

farmacijos srityje. Tačiau jeigu bendrovės bando neteisėtai išplėsti šios apsaugos taikymą, tai ima trukdyti naujovėms ir gali stipriai pažeisti ES konkurencijos taisykles. Nepatentuočių produktų konkurencija, kylanti dėl trečiųjų šalių veiklos, pasibaigus tam tikro produkto patento galiojimui, paprastai skatina kurti naujoviškus farmacijos preparatus. Todėl būtina atkreipti dėmesį į galbūt antikonkurencinę veiklą, kuria siekiama pašalinti arba uždelsti nepatentuočių preparatų konkurenciją. Dėl šių požymių paskutiniaisiais metais EK Generalinis direktoratas ėmė intensyviau stebėti konkurenciją nepatentuočių vaistų sektoriuje.

EK jau atliko keletą tyrimų farmacijos srityje (*AstraZeneca*³⁸, *Glaxo Wellcome*³⁹ ir kt. bylos). *AstraZeneca* byloje priėmė sprendimą, kuriuo „*AstraZeneca AB*“ ir „*AstraZeneca Plc*“ buvo skirta 60 mln. EUR bauda už EB sutarties 82 str. ir kitus pažeidimus.

Paprastai tas, kuris pirmasis pradeda naują veiklą farmacijos rinkoje, gali nustatyti ir išlaikyti didesnes kainas nei vėliau į rinką atėję dalyviai. *AstraZeneca*, kaip pirmoji į vadinamųjų protonų siurblio inhibitorių rinką įėjusi įmonė iš tiesų galėjo nustatyti ir išlaikyti didesnes kainas negu vėliau į rinką įėjusios kompanijos (tokios kaip *Takeda* ir *Byk Gulden*). Galimybė išlaikyti didesnes kainas rodo rinkos galią, kadangi ji daro įtaką kompanijos derėjimosi galiai su nacionalinėmis pirkimo organizacijomis arba pajėgumą (ta apimti, kad kompanija laisvai gali nustatyti kainas) nustatyti kainą daug didesnę nei išlaidų padengimo lygis.

EK sprendime taip pat aptariamas monopolistinių pirkėjų (t. y. nacionalinių sveikatos apsaugos sistemų) ir kainų reguliavimo klausimai. Jame pastebima, kad monopolistinių pirkėjų derėjimosi galia labai sumažėja derantis su bendrovėmis, siūlančiomis naujoviškus produktus (kaip antai „*Losec*“). Be to, monopolistiniai pirkėjai negali kontroliuoti patekimo į rinką⁴⁰.

Lietuvos KT taip atliko keletą nepagrįstai didelių kainų nustatymo tyrimų. Nagrinėdama *AB „Utenos trikotažas“* skundą dėl *SPAB „Utenos šilumos tinklai“* veiksmų atitikimo Konkurencijos įst. normoms⁴¹, nustatė, kad *SPAB „Utenos šilumos tinklai“*, pasinaudodama savo dominuojančia padėtimi šiluminės energijos tiekimo rinkoje, sudarydama sutartis su *AB „Utenos trikotažas“* dėl šiluminės tiekimo, primetė *AB „Utenos trikotažas“* nesąžiningas šiluminės energijos kainas ir pirkimo sąlygas, kurios žymiai pablogino *AB „Utenos trikotažas“* ekonominę ir konkurencinę padėtį. Šios kainos buvo pripažintos nesąžiningomis *AB „Utenos trikotažas“* atžvilgiu, todėl, kad buvo susietos su būsimu sutarčių nutraukimu *AB „Utenos trikotažas“* pastačius nuosavą katilinę, o ne paremtos suvartojamos šilumos kiekiais. Tokiais

³⁸ Commission decision of 15 July 2005 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty and Article 54 of the EEA Agreement (Case COMP/A. 37.507/F3. *AstraZeneca*), IP/05/7 7, 2005 06 05. Šis Komisijos sprendimas apskustas Pirmosios instancijos teismui, byla T-321/05.

³⁹ Byla IV/36.957/F3, OJ [2001]. L 302/1. Pirmosios instancijos teismo 2006-09-27 sprendimas byloje T-168/01 *GlaxoSmithKline v. Commission* iš esmės šį Komisijos sprendimą panaikino.

⁴⁰ Fagerlund E. And Rasmussen B. Soren. *AstraZeneca: the first abuse case in the pharmaceutical sector* // Competition policy newsletter, 2005 Autumn, No.3. P.56.

⁴¹ Lietuvos Respublikos KT 2000-06-15 nutarimas „Dėl SPAB „Utenos šilumos tinklai“ konkurencijos įstatymo 9 str. 1 punkto pažeidimo“ Nr.8/b// Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2000-07-01, Nr.27.

veiksmis SPAB „Utenos šilumos tinklai“, siekdama išlaikyti savo monopolinę padėtį rinkoje, apsunkindama ūkio subjekto galimybes pereiti prie efektyvesnių alternatyvių energijos šaltinių primetė nesąžiningas kainas, kurios buvo pernelyg didelės ir nepriklausė nuo ekonominės paslaugos teikimo vertės, o buvo subjektyviai nustatytos, atsižvelgiant į galimą stambaus vartotojo praradimą. Taigi, tokios kainos nebuvo ekonomiškai pagrįstos, o paremtos subjektyviomis priežastimis, todėl buvo pripažintos piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi.

Vis dėlto nei Europos Bendrijos institucijos, nei Lietuvos institucijos, iki šiol nepateikė vienareikšmiško išaiškinimo, kokia kaina jau turi būti laikoma nepagrįstai didele. EK ir KT taikė skirtingus metodus, kuriais buvo nustatoma, ar kainos yra nesąžiningos, todėl galima daryti išvadą, jog kiekvienu konkrečiu atveju turi būti taikomas kompleksinis visų nesąžiningų kainų nustatymo būdų „kokteilis“, t.y. dominuojančios įmonės nustatytos kainos analizuojamos ir palyginamos su produkcijos kaštais (tačiau koks skirtumas tarp šių kriterijų yra leistinas, nenurodyta), taip pat nustatomomis tos pačios įmonės taikomomis kainomis bei kitų įmonių veikiančių toje pačioje ir kitose rinkose taikomomis kainomis, taip pat skirtingose valstybėse narėse taikomomis kainomis.

Svarbu pažymėti, jog dominuojantiems ūkio subjektams yra palikta galimybė pateisinti, pagrįsti nustatytas didesnes kainas ir objektyviai jas pateisinus įrodyti, kad įmonė nepiktnaudžiavo dominuojančia padėtimi. Šis objektyvaus pateisinimo principas padeda išvengti situacijų, kai įmonės nustatyta ekonominė strategija, skirta spartesnei investicijų grąžai ar kitiems ekonomiškai pagrįstiems tikslams pasiekti, yra susijusi su didesnių kainų taikymu ir išoriškai gali būti panaši į piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi.

2.2. „GROBUONIŠKOS“ KAINOS

Dominuojanti rinkoje įmonė, turėdama sukaupusi pakankamai išteklių, kad galėtų išsilaikyti rinkoje net patirtama gana žymius nuostolius, gali trumpam laikui nustatyti produkcijos kainą žemiau produkcijos pagaminimo kaštų, tokiu būdu išstumdama iš rinkos pagrindinius konkurentus, o vėliau dar labiau padidindama kainą negu buvo pradžioje, kad kompensuotų patirtus nuostolius. Tokios žemos kainos yra vadinamos „grobūniškomis“. Šias kainas nustatyti gali tik dominuojanti įmonė ir tai ne bet kuri, o tik ta, kuri turi pakankamai finansinių ir kitokių išteklių, kad užtektų išsilaikyti rinkoje tam tikrą laiką, t.y. ilgiau nei jos konkurentai, ir dėl šios priežasties konkurentai, kurie turi mažiau išteklių yra priversti palikti rinką. Pašalinus konkurentus, įmonė gali ilgam laikotarpiui gana žymiai padidinti kainas ir šis padidėjimas ne tik kompensuos nuostolius, patirtus taikant „grobūniškų“ kainų politiką, bet ir padidins įmonės pelną netgi daugiau nei jis būtų buvęs netaikius tokios kainų politikos. Žinoma, vartotojams ši situacija tam tikrą laiką yra palanki ir jie prekes gali įsigyti mažesne kaina, tačiau

ilgesniam laikui praėjus, susilpnėjusi konkurencija rinkoje leidžia įmonei žymiai padidinti kainas, sumažinti produkcijos kokybę ir pasirinkimą.

Taigi, „grobuniškų“ kainų nustatymas konkurentų atžvilgiu gali būti taip pat nesąžiningas kaip ir pernelyg didelių kainų nustatymas vartotojų atžvilgiu, tačiau šiuo atveju ne kiekviena kaina, kuri yra mažesnė nei produkcijos kaštai yra nesąžininga ir gali būti pripažinta „grobuniška“. Įmonės žemiau produkcijos kaštų nustatomą kainą gali pateisinti įvairiomis objektyviomis normalios konkurencijos atžvilgiu priežastimis (pvz., išparduoti besibaigiančio sezono, besibaigiančio galiojimo prekes arba kaip atsakas į rinkos konkurentų veiksmus ir pan.).

Viename iš reikšmingų Harward Law Review straipsnyje Areeda ir Turner⁴² suformulavo gana paprastą, objektyvią, pagrįstą kaštais „grobuniškų“ kainų nustatymo taisyklę. Pagal šią, vadinamąją „Areeda&Turner“ taisyklę, preziumuojama, kad kaina, žemesnė nei vidutiniai kintamieji kaštai, yra „grobuniška“, o didesnė arba lygi jiems – teisėta. Žinoma ši taisyklė susilaukė daug kritikos, tačiau kartu šios taisyklės indėlis antikonkurencinei politikai buvo labai didelis ir šios taisyklės atmainos vis dar yra taikomos JAV teismų.

Priešingai nei JAV teismų taikoma taisyklė, ETT ir EK savo praktikoje išplėtė požiūrį į „grobuniškas“ kainas ir nurodė, kad nustatant šių kainų buvimą ar nebuvimą būtina ne tik išanalizuoti kaštų dydį, bet ir išsiaiškinti subjektyvius įmonės tikslus⁴³.

Praktikoje nustatyti „grobuniškų“ kainų egzistavimą yra gana sudėtinga. Visų pirma dėl to, kad „grobuniškas“ kainas yra labai sunku atriboti nuo leidžiamo, konkurencijos teisės normas atitinkančio, o kartais netgi skatinamo kainų sumažinimo. Kadangi pagrindinis konkurencijos politikos tikslas yra sudaryti sąlygas efektyviai konkurencijai, kuriai esant vartotojai gautų kiek įmanoma daugiau naudos, todėl būtina atskirti žemas kainas, kurios yra „grobuniškos“ kainų politikos pasekmė, ir kainas, kurios kyla iš teisėto konkurencingo elgesio⁴⁴. Tai nėra lengvas uždavinys ir tik keliose ETT bylose „grobuniškos“ kainos buvo nustatytos. Norint išsiaiškinti, ar kainų sumažinimas prieštarauja EB Sutarties 82 str., būtina labai detalai išanalizuoti ir nustatyti, kokia kaina yra teisinga, t.y. pagrįsta vidutiniais kintamaisiais kaštais, o tai nustatyti kartais neįmanoma.

ETT bylose teismo pateikti išaiškinimai šiek tiek sumažina „grobuniškų“ kainų nustatymo neaiškumus, tačiau tvirtų ir aiškių taisyklių, kuriomis vadovaujantis būtų galima nustatyti, kada įmonė elgiasi „grobuniškai“, o kada ne, nepateikia. Normaliomis verslo sąlygomis, mažesnės už vidutinius kintamuosius kaštus kainos yra neįtikimos ir prieštarauja normaliai verslumo logikai, todėl galėtų būti „grobuniškos“ kainų politikos įrodymu. Įmonė

⁴² Areeda P. and Turner D. Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act. // Harward Law Review. No. 88, 1975. P.697.

⁴³ Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. Oxford: Oxford University Press, 1999. P.3.219.

⁴⁴ The Jersey Competition Regulatory Authority. A set of 8 draft Guidelines under the Competition (Jersey) Law 2005...// ten pat. P.11.

negalėdama kompensuoti netgi vidutinių patiriamų kaštų (arba vidutinių kintamų kaštų) patiria nuostolius ir todėl toks elgesys yra pateisinamas tik esant išimtinėms sąlygoms (pvz., sezoninių prekių išpardavimas). ETT taip pat pasisakė, jog kainoms esant žemiau vidutinių kintamų kaštų (tai tie kaštai, kurie kinta priklausomai nuo pagaminamos produkcijos kiekio) preziumuojama, jog jos yra „grobuoniškos“.

a) Dominuojančio ūkio subjekto ketinimų reikšmė, tiriant „grobuoniškų“ kainų bylas „Grobuoniškų“ kainų nustatymo bylose labai svarbūs yra dominuojančio ūkio subjekto ketinimai, todėl kai kaina nustatoma tarp vidutinių kintamų kaštų ir vidutinių bendrųjų kaštų, būtina išsiaiškinti ūkio subjekto tikslus, kurių jis siekia naudodamas tokią kainų politiką. Dažnai trumpalaikis tokių kainų nustatymas gali būti racionali ūkio subjekto strategija ir atitikti teisėtą konkurenciją, t.y. nebus piktnaudžiavimo, tačiau jeigu toks elgesys yra strategijos, skirtos eliminuoti iš rinkos konkurentus, tai jau neatitiks konkurencijos normų ir bus laikomas piktnaudžiavimu. Šalia kaštų dydžio vertinimo būtina išanalizuoti ir šiuos svarbius dominuojančios įmonės elgesio/ketinimų įrodymus:

- padidėję įmonės nuostoliai. „Grobuoniškų“ kainų taikymo strategija – tai tokia strategija, kuria įmonė ryžtasi patirti trumpalaikius nuostolius, kad, pašalinus kitus rinkos dalyvius – konkurentus, gautų dar didesnę pelną. *Compagnie Maritime Belge* byloje⁴⁵ Europos Pirmos instancijos teismas patvirtino tai, jog įmonės sutikimas gauti mažesnę pelną yra piktnaudžiavimo požymis. Žinoma, jeigu įmonė įrodys, jog tai tėra didesnio pelno siekimas (ar nuostolių mažinimas) ir nėra susijęs su konkurentų pašalinimu, tai nebus piktnaudžiavimas, tačiau įrodinėjimo pareiga šiuo atveju tenka įmonei. Praktikoje pakankamai sunku nustatyti ribą, kokie nuostoliai yra leidžiami pagal konkurencijos teisę, o kiek jau nebe, taip pat sunku apskritai apskaičiuoti, kokius nuostolius įmonė patyrė taikydama vienokią ar kitokią strategiją. Jeigu įmonė tiesiogiai sumažina kainas, tokiu atveju geriausia išėitis yra palyginti įmonės pelną prieš ir po kainų sumažinimo. Kai kainų sumažinimas įvyksta į rinką ateinant naujam „žaidėjui“, dominuojančio subjekto turėtas pelnas iki kainų sumažinimo yra mažiau informatyvus kriterijus, nes bet kuriuo atveju įmonės pelnas sumažėtų dėl naujo rinkos dalyvio atsiradimo.

- dokumentiniai įrodymai. Tam tikrais atvejais įvairūs dokumentai (ketinimų protokolai, susitarimai, įsakymai ir pan.) gali turėti lemiamos reikšmės, nustatant, ar subjektas ketino elgtis „grobuoniškai“.

⁴⁵ Pirmosios instancijos teismo 1996 10 08 sprendimas byloje T24/93 (*Compagnie Maritime Belge Transports SA and Others v. Commission of the European Communities*) //European Court Reports. 1996. P.II-01201. Europos Teisingumo teismo 2000-03-16 sprendimas sujungtose bylose Nr. 395/96 ir 396/96 (*Compagnie Maritime*)// European Court Report. 2000. P. I-01365.

- kiti įrodymai, susiję su dominuojančios įmonės elgesiu. Kai kada įmonės tam tikri veiksmai gali rodyti įmonės ketinimą piktnaudžiauti savo padėtimi ir elgtis nesąžiningai konkurentų atžvilgiu. Įmonės kainų sumažinimo politika nukreipta prieš naujai į rinką įeinantį konkurentą, tuo pačiu metu kainas visur kitur išlaikant tokias pačias, bus laikoma piktnaudžiavimo požymiu. Priešingai, kainų sumažinimas visiems ir visur, ne tik kur varžomasi su naujais konkurentais, nebus laikoma pažeidimu. Kitas piktnaudžiavimo įrodymas gali būti įmonės veiksmų trukmė, ar iš tiesų toks elgesys veda į agresyvią „grobunišką“ kainų politikos taikymą, ar tai tik vienalaikis veiksmas, ar įmonė naudoja „bjaurius triukus“, ir kiti panašūs įrodymai⁴⁶.

b) Svarbiausiose bylose nustatytos „grobuniškų“ kainų nustatymo taisyklės, susiję su kaštų apskaičiavimu bei patirtų nuostolių kompensavimu

Nustatyti įmonės ketinimus yra be galo sunku, nes dažnai įmonė, ketindama nustatyti „grobuniškas“ kainas stengiasi pasirinkti tokią strategiją, kuri nebūtų akivaizdi ir greitai pastebima, todėl kartais neįmanoma įrodyti, ko įmonė siekė savo elgesiu, tačiau jeigu įmonės vykdomos kainų politikos neigiamos pasekmės yra akivaizdžios, tai įmonė bus pripažinta piktnaudžiaujančia dominuojančia padėtimi. Reikšmingiausia byla dėl „grobuniškų“ kainų taikymo yra 1985-ųjų *AKZO* byla⁴⁷. Ši byla buvo pirmoji, kurioje buvo pripažinta, jog įmonė piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi, nustatydamas „grobuniškas“ kainas.

ECS buvo nedidelė Jungtinės Karalystės kompanija, kuri tiekė organinius peroksidus (medžiaga, naudojama kaip katalizatorius plastiko gamyboje ir kaip baltinančioji medžiaga miltų gamyboje) Jungtinės Karalystės ir Airijos gamintojams. *ECS* savo veiklą vystė miltų srityje, o *AKZO* (tarptautinė cheminių preparatų gamybos kompanija) taip pat tiekė organinius peroksidus, tačiau ne miltų gamintojams, o plastiko produkcijos gamintojams. 1979 m. *ECS* nusprendė išplėsti savo veiklą į plastiko sektorių ir pasiūlė savo produkciją Vokietijos plastiko produktų gamintojui (*BASF*) (vienas iš stambiausių *AKZO* klientų). Apie tai sužinojusi *AKZO* pagrasino *ECS* išstumti ją iš rinkos, jei ši neatsisakys organinių peroksidų tiekimo plastiko pramonėje. Vis dėlto *ECS* tęsė savo veiklą naujoje rinkoje, todėl *AKZO* ėmė tiekti organinius peroksidus nuolatiniais *ECS* klientams (miltų rinkoje) už žymiai mažesnę kainą, o didiesiems *ECS* klientams taikė labai dideles nuolaidas. Kadangi *AKZO* buvo žymiai didesnė kompanija nei *ECS* ir palyginus su vykdoma prekyba cheminėmis medžiagomis plastiko gamintojams jos organinių priedų tiekimas miltų pramonėje užėmė gana nereikšmingą jos veiklos dalį, todėl ši įmonė galėjo

⁴⁶ The Jersey Competition Regulatory Authority. A set of 8 draft Guidelines under the Competition (Jersey) Law 2005...// ten pat, P.12.

⁴⁷ Europos Teisingumo teismo 1991-07-03 sprendimas byloje C-62/86 (*AKZO Chemie BV v. Commission of the European Communities*)/European Court reports. 1991. P.I-03359.

sau leisti parduoti konkuruojantį produktą daug mažesnėmis kainomis nei *ECS*. Tokiais savo veiksmais *AKZO* pakenkė *ECS*, nes jos vienintelis tikslas buvo pašalinti iš rinkos naują atsiradusį konkurentą. Tuo labiau, kad *AKZO* strategiškai ir sistemiškai siūlė ir tiekė organinius preparatus *ESC* klientams neįprastai žemomis kainomis, tuo pačiu metu taikydama įprastas kainas visiems kitiems savo klientams.

1982 m. *ECS* pateikė skundą EK, nurodydama, jog *AKZO* taikomos kainos buvo mažesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai ir kad tokiais savo veiksmais ji siekia išstumti *ECS* iš rinkos. Savo veiksmais *AKZO* pakenkė *ECS* ir dėl jos neteisėtų veiksmų *ECS* prarado didelę rinkos dalį ir rinkoje išsilaikė tik dėl to, kad nustatė kainas, žemesnes nei vidutiniai kintamieji kaštai, tiems klientams, kuriems kainų *AKZO* nebuvo sumažinusi.

Komisija nusprendė (1985 m.), jog *AKZO* iš tiesų piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi. Toks Komisijos sprendimas buvo paremtas *AKZO* taikoma žemų kainų strategija ir aiškiai išreikštu ketinimu eliminuoti iš rinkos konkurentą (*ECS*), taip pat buvo nustatyta kitų pagrindų, įskaitant kainų diskriminaciją ir kitą ne su kainomis susijusį „grobeonišką“ elgesį.

Komisija, nustatydama tokį *AKZO* pažeidimą, aiškiai atsisakė remtis vien tik kaštų analize ir nurodė, jog būtina įrodyti ir dominuojančios įmonės tikslą sumažinti konkurenciją rinkoje išstumiant iš jos esamą ar potencialų konkurentą ar susilpninant konkurento poziciją rinkoje. Pastebėtina, jog *AKZO* piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi ne tik Jungtinės Karalystės miltų papildų rinkoje, bet ir Europos plastiko rinkoje, nes *AKZO* elgesys vienoje rinkoje buvo nukreiptas stiprinti dominavimą kitoje, sužlugdant potencialius rinkos naujokus ir tuo pačiu atgrasindama kitus⁴⁸.

AKZO kreipėsi su apeliaciniu skundu į ETT. *AKZO* nurodė, jog ji negali būti pripažinta piktnaudžiaujančia, kadangi ji nesumažino kainų žemiau nei vidutiniai kintamieji kaštai ir pagal *Areeda-Turner* taisyklės jos kainos nebuvo „grobeoniškos“. Teismas vis dėlto patvirtino Europos Komisijos sprendimą (nors baudą ir sumažino nuo Komisijos paskirtų 10 mln. iki 7,5 mln.) ir kartu aiškiai nurodė struktūrines, kaštais paremtas taisykles, kuriomis vadovaudamasis, jis pripažino *AKZO* piktnaudžiaujančia padėtimi. Teismas nurodė, jog visų pirma EB Sutarties 82 str. draudžia dominuojančiam subjektui imtis kitokių priemonių nei tos, kurios neprieštaruja konkurencijai, paremtai kokybės siekimu, kad pašalintų konkurentus arba stiprintų savo padėtį.

ETT, nagrinėdamas bylą, pasisakė, jog taikant *AKZO* kainoms *Hoffmann-La Roche* bylos principus, vien dėl to, kad *AKZO* nustatytos kainos yra žemesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai, preziumuojama, kad jos buvo nustatytos siekiant išstumti iš rinkos konkurentą, nes tokios kainos akivaizdžiai yra nuostolingos. Teismas taip pat pabrėžė, jog piktnaudžiavimas yra objektyvi sąvoka, tačiau jo pasiūlytose taisyklėse išliko ir subjektyvumo elementas.

⁴⁸ Predatory price. Organization for economic co-operation and development. OECD. 1989.

Teismas pasiūlė tokias taisykles:

a) Kainos, žemesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai, kuriomis pasinaudodama įmonė siekia pašalinti savo konkurentą, laikomos piktnaudžiavimu. Dominuojantis subjektas neturi jokios ekonomiškai pagrįstos priežasties tokioms kainoms nustatyti, išskyrus tai, jog nori pašalinti konkurentus, o tai leistų jai pakelti kainas, taip dar labiau sustiprinant savo dominuojančią poziciją. Tokia kaina visada reiškia, kad patiriamas nuostolis, kuris atsiranda dėl visų pastoviuųjų ir dėl dalies kintamųjų kaštų, priklausančių nuo produkcijos kiekio.

b) Kai kainos yra žemesnės nei vidutiniai bendrieji kaštai, bet didesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai, taip pat preziumuojama, kad jos yra „grobuniškos“, jeigu tokių kainų taikymu yra siekiama eliminuoti iš rinkos silpnesnį konkurentą. Tokios kainos gali išstumti iš rinkos įmonę, kuri galbūt veikia taip pat efektyviai kaip dominuojanti įmonė, tačiau dėl to, kad ji turi mažai finansinių išteklių, negali atsilaikyti prieš taikomą antikonkurencinę politiką.

Iš šio teismo sprendimo (71 pastraipa) galima daryti išvadą, jog „grobuniška“ kainų politika gali būti nustatyta tik tuo atveju, jeigu dominuojanti įmonė tikisi vėliau pakelti kainas ir atgauti patirtus nuostolius per sumažintų kainų taikymo laikotarpį.

Taigi, teismas taiko kaštais paremtas taisykles, kurios iš tiesų skiriasi nuo *Areeda-Turner* pasiūlytų taisyklių. *AKZO* byloje taikytos taisyklės nurodo, jog kainos žemesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai yra laikomos „grobuniškomis“, nes jos, kaip jau minėta, negali būti pateisinamos jokia pelno siekimo priežastimi, todėl vienintelis jų taikymo tikslas yra pašalinti konkurentus. Šiame sprendime teismas įtvirtino labai aiškia prezumpcija, kad kainos žemesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai yra „grobuniškos“, be to kartu žengė dar vieną žingsnį ir nurodė, jog kainos žemesnės nei vidutiniai bendrieji kaštai, bet didesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai, taip pat gali būti nesąžiningos, jeigu jomis siekiama eliminuoti konkurentus (pagal *Areeda-Turner* taisykles, kainos nėra „grobuniškos“, jeigu jos didesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai).

Sekanti svarbi byla „grobuniškų“ kainų nustatymo praktikoje yra *Tetra Pak II*⁴⁹. Šioje byloje *AKZO* nustatyti principai buvo ne tik patvirtinti, bet ir dar labiau išvystyti. Piktnaudžiavimu buvo pripažintos kainos, kurios net 7 metus buvo mažesnės nei vidutiniai bendrieji kaštai, o tam tikrais laikotarpiais šios kainos buvo nukritusios ir žemiau vidutinių kintamųjų kaštų. Be to, ši byla buvo svarbi ir tuo, jog teismas išaiškino, jog vienoje rinkoje dominuojantis ūkio subjektas tam tikromis aplinkybėmis gali piktnaudžiauti šia padėtimi kitoje rinkoje, jeigu abi rinkos yra glaudžiai susiję. Tokie veiksmai yra labai panašūs į dominuojančių įmonių taikomas kryžmines dotacijas iš vienos rinkos į kitą – panaudoti gaunamą pelną monopolinėje rinkoje tam, kad būtų galima „grobuniškai“ veikti labiau konkurencingoje

⁴⁹Europos Teisingumo teismo 1996-11-14 sprendimas byloje C-333/94 (*Tetra Pak International SA v. Commission of the European Communities*)// European Court Reports. 1996. P. I-05951.

rinkoje. „Grobuoniškas“ kainas vis dėlto taiko tie dominuojantys subjektai, kurie turi didesnę rinkos dalį negu reikalaujama, norint pripažinti dominavimą. Šioje byloje *Tetra Pak II* rinkos dalis siekė daugiau nei 90 proc.

Komisija *Tetra Pak* paskyrė 75 mln. baudą, nes nustatė labai daug konkurencijos teisės pažeidimų. Vienas iš jų buvo „grobuoniškų“ kainų taikymas nesterilaus kartono rinkoje. Pažeidimą sudarė kainų, žemesnių nei vidutiniai kintamieji kaštai taikymas, Italijoje. *Tetra Pak*, skųsdama Komisijos sprendimą teismui, nurodė, kad, vadovaujantis ekonominėmis teorijomis, „grobuoniškos“ kainos yra tikėtinos, jeigu „grobuoniškai“ veikiančios įmonės patirti nuostoliai atgaunami, pasitraukus konkurentams. Komisija nusprendė, jog ši įmonė neturėjo pagrįstos galimybės atgauti patirtus nuostolius, todėl ji negali būti kalta, tačiau iš teismo sprendimo šioje byloje matyti, kad Komisija neprivalėjo įrodyti, kad dominuojančiai įmonei, eliminavus iš rinkos konkurentą, pavyks padidinti kainą ir atgauti patirtus nuostolius. Komisijai užtenka įrodyti, kad kainos buvo žemesnės nei kaštai ir dėl to iš rinkos gali būti pašalinti konkurentai. Tokią teismo poziciją galima paaiškinti tuo, kad paprastai dar prieš konkurentams pasitraukiant iš rinkos ir prieš tai, kai dominuojanti įmonė kompensuoja turėtus nuostolius, į situaciją įsikiša kompetentingos institucijos.

Vis dėlto pagal ekonominę teoriją nuostolių atgavimo tikimybė gali būti nustatyta tik atlikus tam tikrą rinkos struktūros bei kitų faktorių analizę. Teismas *Tetra Pak* sprendime imperatyviai nenurodo, jog niekada nereikia įrodyti turėtų nuostolių susigrąžinimo galimybės, tik nurodo, jog pagal šios bylos aplinkybes toks įrodinėjimas nėra būtinas.

Būtina pastebėti, kad minimalių kainų nustatymas, kai įmonė nustato tokį kainų (ir gamybos apimties) lygį, kuris lemia tokią situaciją, kad kitoms įmonėms nelieka prasmės įeiti į rinką, nelaikomas piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi, net jei dėl tokių įmonės veiksmų į rinką nebeįeina potencialūs konkurentai. Pagal taikomas „grobuoniškų“ kainų taisykles piktnaudžiavimą paneigia ne kainos, kurios leidžia konkurentui išlikti rinkoje ir gauti pelną, bet kainos, kurios leidžia įmonei padengti bent jau vidutinius kintamuosius kaštus⁵⁰.

Dar vienas svarbus sprendimas buvo priimtas *UPSI Deutsche Post*⁵¹ byloje. Komisija, tirdama šią bylą vadovavosi ne *AKZO* byloje nustatytais vidutinių kintamųjų kaštų taisyklėmis, o rėmėsi vidutiniais prieaugio kaštais, kadangi šioje byloje buvo tiriama įmonė, kuri turi įstatyminę monopoliją vienoje rinkoje, kartu veikia ir kitoje konkurencingoje rinkoje. Šiuo atveju *Deutsche Post* buvo paprastųjų laiškų (iki 200 gramų svorio) siuntimo monopolininkas Vokietijoje, taip pat veikė siuntų rinkoje konkuruodamas su privačiomis įmonėmis. Vienas iš

⁵⁰ Faull J., Nikpay A. *The EC Law of Competition*. Oxford: Oxford University Press, 1999.P.3.224.

⁵¹ Commission Decision of 08/07/1999 declaring a concentration to be compatible with the common market (Case No IV/M.1549 - Deutsche Post/ASG) according to Council Regulation (EEC) No 4064/89, - Official Journal C 227 , 10/08/1999.

Deutsche Post konkurentų – *United Parcel Services* – pateikė Komisijai skundą, nurodydama, jog *Deutsche Post* gaunamą pelną monopolinėje laišku rinkoje skirdavo užsakomųjų paštu prekių bei įvairių siuntų išsiuntinėjimo paslaugų (kurios buvo tiekiamos už mažesnes kainas nei patiriami kaštai) finansavimui, t.y. vykdė kryžminį subsidijavimą iš monopolinės rinkos į konkurencingą rinką.

Komisija, atlikusi tyrimą nustatė, jog per penkis veiklos metus (nuo 1990 iki 1995) *Deutsche Post* nepadengė patirtų ilgalaikių sąnaudų, kurios atsirado veikiant siuntų išsiuntinėjimo srityje. Komisija vadovavosi prieaugio kaštų sąvoka, kurią apibrėžia kaip kaštai, kuriuos įmonė patiria teikdama specifines siuntų paslaugas ir nurodo, jog šie kaštai apskaičiuojami pagal šią taisyklę: iš visų kaštų patiriamų veikiant siuntų srityje atimti kitose veiklos srityse, kurių dėka naujos srities paslauga tampa visuotinai privaloma, patiriamus kaštus. Prieaugio kaštai bus ta papildoma dalis, kuri atsiranda vien tik dėl siuntų paslaugos teikimo.

Nors atskira bauda už šį pažeidimą *Deutsche Post* nebuvo paskirta (nes šiai įmonei buvo paskirta bauda už nesąžiningą ištikimybės nuolaidų taikymą), ši įmonė buvo pripažinta pažeidusi EB Sutarties 82 str. Komisija taip pat nurodė, jog, norint išvengti kryžminio subsidijavimo, įmonė privalo gauti tam tikras pajamas iš siuntų paslaugų, kurios turi būti tokios, kad bent užtektų padengti patiriamas sąnaudas. Tačiau Komisija nenurodė, jog kryžminis subsidijavimas visais atvejais yra pažeidžiantis konkurencijos teisės normas (tai patvirtina ir UPS Europe⁵² sprendimas), tik žemesnių už sąnaudas kainų nustatymas arba kitų nesąžiningų kainų nustatymas yra pažeidimas. Komisija savo sprendime nurodė *Deutsche Post* pertvarkyti savo veiklą taip, kad jos pašto paslaugų finansavimas būtų skaidrus ir aiškus, o siuntų verslo paslaugos turi būti teikiamos arba iš savo nuosavų išteklių, arba iš sutarčių, kuriomis nustatomos normalios rinkos kainos ir kurios sudaromos su *Deutsche Post* ar kitomis trečiosiomis šalimis⁵³.

Taigi, Komisija vadovavosi tuo, jog dominuojanti įmonė (o ypač valstybinė monopolija) pradėjusi naują verslo kryptį, visus kaštus, patiriamus (padidėjusius) dėl naujos veiklos srities rizikos, privalo padengti tiksliai iš pajamų, gaunamų iš naujojo verslo.

Viena iš naujausių „grobuniškų“ kainų bylų yra *Wanadoo* byla⁵⁴. Komisija 2003 metais priėmė sprendimą prieš *Wanadoo* (Prancūzijos telekomo filialas) ir nusprendė, jog buvo piktnaudžiaujama dominuojančia padėtimi nustatant „grobuniškas“ kainas plačiajuosčio interneto prieigos (ADSL) paslaugų teikime visuomenei nuo 1999 metų pabaigos iki 2002 metų spalio. *Wanadoo* savo teikiamom ADSL paslaugoms iki 2001 rugpjūčio nustatė kainas,

⁵² Pirmosios instancijos teismo 2002-03-20 sprendimas byloje T-175/99 (*UPS Europe SA v. Commission*)// European Court Reports. 2002. P.II – 01915.

⁵³ Goyder D.G. B. E.C. Competition law. Oxford University press, 2003. P.288.

⁵⁴ Commission decision of 16 July 2003, IP/03/1025.

žemesnes negu kintamieji kaštai, o vėlesniu periodu kainos buvo apytiksliai lygios vidutiniams kintamiems kaštams, tačiau akivaizdžiai mažesnės negu bendrieji kaštai.

Žinoma, taikydama tokių kainų nustatymo praktiką *Wanadoo* patyrė žymių nuostolių. Ši praktika sutapo su įmonės planais užvaldyti strateginę greitaeigio interneto tiekimo rinką. Kol *Wanadoo* patirdavo nuostolius, Prancūzijos telekomas, kuris tuo metu turėjo beveik 100 proc. didmeninės ADSL paslaugų tiekimo interneto tiekėjams (įskaitant *Wanadoo*) rinkos, artimiausiu metu tikėjosi didelio pelno iš savo teikiamų ADSL paslaugų (didmeninėje rinkoje).

Komisija nustatė, jog *Wanadoo* kainų politika buvo sąmoninga ir strategiška, nes iš įmonės vidaus dokumentų buvo matyti, jog ji ketina ir 2003 ir 2004 metais taikyti tokias pat žemas kainas. Taigi, *Wanadoo* tikėjosi „atsikąsti liūto dalį“ iš populiarėjančių ADSL interneto paslaugų ir turėti didžiausią šios rinkos dalį. Laikui bėgant ši kainų politika padėjo *Wanadoo* padidinti savo rinkos dalį nuo 46 proc. iki 72 proc., o pagrindinio konkurento dalį žymiai sumažino, kol galiausiai tirto periodo pabaigoje nei vienas *Wanadoo* konkurentas neturėjo daugiau nei 10 proc. rinkos. *Wanadoo* konkurentai neturėjo tokio stipraus užnugario kaip Prancūzijos telekomas, todėl būtų negalę išsilaikyti rinkoje ir būtų priversti iš jos pasitraukti. Beje, vienas iš jų (*Mangoosta*) ir pasitraukė 2001 rugpjūtį.

Vis dėlto šioje situacijoje galima matyti ir teigiamų dalykų, kaip pvz. tai, jog *Wanadoo* buvo vienintelė kompanija, kuri galėjo pakankamai daug investuoti į naujas technologijas ir tobulinti ADSL paslaugų teikimą. Būtent tokioje srityje, kaip technologijos, svarbu įvertinti abu dalykus, t.y. piktnaudžiavimo neigiamas pasekmes bei vėlesnį teigiamą poveikį. Tačiau šioje byloje Prancūzijos telekomas vystė naujas technologijas ir investavo į inovacijas, o jos filialas *Wanadoo* tik perpardavinėjo Prancūzijos telekomo teikiamas paslaugas. Jeigu Prancūzijos telekomo tikslas buvo vystyti ADSL paslaugų teikimą, jis būtų sumažinęs pardavimo kainas didmeninėje rinkoje, padidindamas galimybes visiems konkurentams įeiti į rinką⁵⁵.

Taigi, Komisija nubaudė *Wanadoo* 10,35 mln. eurų bauda, o vėliau periodiškai iki 2006 metų pabaigos tikrino, ar *Wanadoo* taikomos kainos nėra nesąžiningos. Šis Komisijos sprendimas parodė Komisijos nenorą keisti nusistovėjusias „grobioniškų“ kainų nustatymo taisykles ir jas pritaikyti naujos ekonomikos rinkai, kuri pasižymi savotiškėmis savybėmis. Komisija atsilaukė prieš visus argumentus, kad ji turėtų nesikišti į rinkos reguliavimą, kol ADSL rinka vystosi. Komisijos sprendimas buvo apskūstas Pirmos instancijos teismui (Byla T-340/03)⁵⁶. Tačiau Pirmosios instancijos teismas atmetė visus Prancūzijos telekomo skundo argumentus ir patvirtino Komisijos sprendimą.

⁵⁵ Buigues P.A. Competition policy versus sector-specific regulation in network industries – The EU experience // http://www.unctad.org/sections/wcmu/docs/c2clp_ige7p14_en.pdf. Prisijungimo laikas – 2007-09-25. P.23.

⁵⁶ Jones A., Sufrin B. E.C. Competition Law. Oxford: Oxford University Press, 2004. P.402.

c) Tam tikros specifinės „grobeoniškų“ kainų nustatymo formos

Konkurencijos teisės teorijoje išskiriamos tam tikros specifinės „grobeoniškų“ kainų grupės: „kovojuantys laivai“ ir „kainų spaudimas“⁵⁷.

Pirmoji kainų grupė kartais taikoma, kai laivybos asociacijos, siekdamos pakenkti asociacijai nepriklausančioms laivų kompanijoms, imasi tam tikrų nesąžiningų veiksmų. Šiuo atveju pasireiškia kolektyvinis dominavimas, nes asociacijai dažniausiai priklauso didžioji rinkoje veikiančių kompanijų dalis. „Kovojuančių laivų“ strategija buvo nustatyta tiriant *Compagnie Maritime Belge* bylą⁵⁸. Kai tik nauja kompanija (*G&C*), pranešdavo apie išplaukimą ir taikomą mokestį už krovinių gabenimą, asociacijos nariai apytiksliai tuo pačiu metu ir tuo pačiu laivybos keliu sumažindavo kainą iki tokios pat kaip ir *G&C* nurodyta kaina, paskirstydami bendras išlaidas asociacijos nariams. Nors nustatytos kainos nebuvo mažesnės nei kaštai, tačiau toks elgesys buvo pasmerktas. Komisija nustatė, jog lainerių asociacija naudojo tokią strategiją ilgiau nei 18 mėnesių ir tokiais savo veiksmais asociacija siekė pašalinti pagrindinį asociacijos konkurentą laivybiniuose keliuose tarp Šiaurės jūros ir Zairo. Komisija pripažino, jog piktnaudžiavimui įrodyti užtenka, kad asociacijos narių pelnas, vykdamas „kovojuančių laivų“ politiką žymiai sumažėjo. Be to, šiuo atveju piktnaudžiauja ne vienas subjektas, bet subjektų asociacija, t.y. kolektyvinis dominavimas. Komisija pripažino, jog lainerių asociacija piktnaudžiavo, kadangi toks elgesys yra „grobeoniškas“. Tokį Komisijos sprendimą patvirtino EB teismai. ETT nurodė, kad dominuojanti lainerių asociacija savo nuožiūra atsirinkdama taikydavo sumažintas kainas, tyčia siekdama jas sulyginti su konkurentų, ir gaudavo dvigubą naudą: pirma, ji pašalina pagrindines konkuravimo priemones, prieinamas rinkoje konkuruojantiems subjektams; antra, ji gali pareikalauti iš savo vartotojų mokėti daugiau už paslaugas, kurios nėra pažeistos tokios konkurencijos. Taigi, piktnaudžiavimas gali pasireikšti tuo, kad asociacijos narys („grobeonis“) nesąžiningai konkuruoja su asociacijai nepriklausančiais laivais.

Antroji specifinė „grobeoniškų“ kainų grupė – „kainų spaudimas“. Kainų spaudimu laikomas įmonės, dominuojančios ir didmeninėje, ir mažmeninėje rinkoje, elgesys, kai įmonė didmeninėje rinkoje nustato kainą, dėl kurios jos konkurentai nebegali pelningai veikti mažmeninėje rinkoje. Iš esmės tokia dominuojanti įmonė, gali naudoti „kainų spaudimą“ dviem būdais (arba jų kombinacija): mažomis kainomis savo produktams mažmeninėje rinkoje arba didelėmis kainomis savo konkurentams mažmeninėje rinkoje. Net ir tuo atveju, kai atskirai vertinant įmonės nustatytas didmenines ir mažmenines kainas, negalima įrodyti, kad

⁵⁷ Pvz., Ten pat. P. 402, 405. Korah. V. An introductory guide to E.C. Competition law and practice. Hart publishing Oxford and Portland. Oregon, 2004. P.161. 164.

⁵⁸ Europos Teisingumo teismo 2000-03-16 sprendimas sujungtose bylose Nr. 395/96 ir 396/96 (*Compagnie Maritime*) // European Court Report. 2000. P. I-01365.

dominuojanti įmonė piktnaudžiauja dominuojančia padėtimi (kainos nėra nei nepagrįstai didelės, nei „grobioniškos“), gali vis dėlto paaiškėti, kad abiejų šių kainų kombinacija bus „kainų spaudimas“ ir bus pripažinta piktnaudžiavimu. Norint įrodyti, kad įmonė naudoja „kainų spaudimo“ politiką, reikia nustatyti, jog skirtumas tarp didmeninės ir mažmeninės kainos yra nepakankamas, kad dominuojančios įmonės konkurentai gautų atitinkamo dydžio pajamas. Tai sukelia didelių problemų, nes siekiant nustatyti, kad skirtumas yra per mažas, reikia žinoti, kokia yra ir dominuojančios įmonės, ir „spaudžiamos“ įmonės kaštų struktūra ir jų dydis.

„Kainų spaudimas“ buvo nustatytas *Napier Brown- British Sugar* byloje⁵⁹. Komisija nusprendė, jog *British Sugar* piktnaudžiavo savo dominuojančia padėtimi didmeninėje pramoninio cukraus rinkoje. *British Sugar* taip pat veikė ir mažmeninėje cukraus pardavimo kilogramais rinkoje, tačiau šiose dvejose rinkose nustatytų kainų skirtumas buvo mažesnis nei šios kompanijos pakavimo bei pardavimo kaštai. *British Sugar* pagrindinis konkurentas mažmeninėje cukraus rinkoje buvo *Napier Brown*, kurios veikla priklausė nuo *British Sugar* didmeninės prekybos cukrumi, todėl dėl *British Sugar* nesąžiningų kainų ši įmonė negalėjo perspektyviai veikti. Komisija nustatė, kad *British Sugar* taikomų kainų politika buvo nukreipta išstumti *Napier Brown* iš rinkos, todėl prieštarauja EB Sutarties 82 str.

Lietuvos KT taip pat susidūrė su „kainų spaudimu“. Ištyrusi AB „Lietuvos telekomas“ (dabar - *TEO LT, AB*) veiksmus⁶⁰ per laikotarpį nuo 2002 iki 2005 pirmojo ketvirčio imtinai ir palyginusi rinkoje veikiančių ūkio subjektų teikiamų paslaugų kainas, KT nustatė, kad AB „Lietuvos telekomas“ mažmeninėje rinkoje savo galutiniams vartotojams (namų ūkiams ir verslo klientams) kai kurias ADSL interneto paslaugas teikia tokia kaina, kuri, jei tokia paslaugas būtų teikiama remiantis didmeninėje rinkoje kitiems ūkio subjektams siūlomomis kainomis, būtų mažesnė nei paslaugų teikimo kaštai. Tokie veiksmai buvo pripažinti piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi atitinkamoje didmeninėje ADSL interneto paslaugų teikimo rinkoje naudojant kainų spaudimą, nes jie apribojo kitų bendrovių galimybes konkuruoti kainomis teikiant paslaugas mažmeninėje rinkoje galutiniams vartotojams.

Apibendrinus Europos bei Lietuvos institucijų praktiką bylose dėl „grobioniškų“ kainų galima daryti išvadą, jog „grobioniškomis“ kainomis pripažįstamos tokios kainos, kurios yra mažesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai, nes tokios kainos akivaizdžiai yra nuostolingos. Be to, net jei kaina yra didesnė nei vidutiniai kintamieji kaštai, tačiau mažesnė nei vidutiniai bendrieji kaštai, tai tokia kainų politika bus pripažinta piktnaudžiavimu, jeigu tokia kainų politika buvo iš anksto apgalvotos strategijos, kaip išstumti iš rinkos konkurentą, kuris neturi tiek daug išteklių,

⁵⁹ Europos Teisingumo teismo 2004 04 29 sprendimas byloje C-359/01 (*British Sugar plc v Tate & Lyle plc, Napier Brown & Co. Ltd and Commission of the European Communities*) // *European Court Reports*. 2004. I-04933.

⁶⁰ Lietuvos Respublikos KT 2006 10-05 nutarimas „Dėl TEO LT, AB veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 9 straipsnio reikalavimams“ Nr.2S-12// Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2006-10-27, Nr. 81-802.

kad galėtų ilgą laiką konkuruoti su nesąžiningas kainas taikančia įmone, dalis. Taigi, kaip minėta, įmonės ketinimas veikti „grobioniškai“ taip pat labai svarbus kriterijus ir jį būtina įvertinti. „Grobioniškų“ kainų taikymą tam tikrais atvejais gali patvirtinti ir kryžminis subsidijavimas, „kainų spaudimas“ bei tokių specifinių formų dominuojančių subjektų elgesys kaip, pavyzdžiui, „kovojuojantys laivai“.

Be to, sistemiškai aiškinant ir vertinant visas konkurencijos teisės normas bei jų tikslą, galima teigti, kad „grobioniškų“ kainų nesąžiningumo prezumpcijos, įtvirtintos institucijų praktikoje gali būti paneigtos pateikus įrodymus, kad nustatytos kainos yra objektyviai pateisinamos dėl tam tikrų susiklosčiusių ypatingų sąlygų rinkoje arba dėl kitų teisėtų komercinių aplinkybių.

2.3. DISKRIMINACINĖS KAINOS

Kainų diskriminacija pasireiškia, kai tokiems patiems sandoriams taikomos skirtingos kainos. Šis dominuojančio ūkio subjekto elgesys gali pasireikšti dviem formomis:

- a) skirtingų kainų taikymas skirtingiems klientams arba klientų grupėms už tą patį produktą – kai skirtumas nepriklauso nuo kiekio, kokybės bei kitų parduodamos prekės savybių.
- b) tų pačių kainų taikymas skirtingiems klientams arba klientų grupėms netgi tada, kai skiriasi prekių pagaminimo ir pardavimo kaštai.

Kainų diskriminacija pridengia įvairių formų piktnaudžiavimą ir dažnai tampa nepagrįstai didelių kainų, „grobioniškų“ kainų taikymo strategijos dalimi, o dažniausiai diskriminacinės kainos susidaro taikant nesąžiningas nuolaidas ir permokų gražinimą: klientams, kurie įsigijo didelį kiekį prekių, sugražinama dalis sumokėtų pinigų, arba kurie įsigyja didelį kiekį moka mažiau nei klientai, perkantys tą patį produktą, bet mažais kiekiais ir tai nėra pateisinama ekonominėmis priežastimis.

Tačiau pats diskriminavimas kainomis yra savarankiškas EB Sutarties 82 str. c) dalies pažeidimas, todėl vien tai, kad dominuojantis subjektas nustato diskriminacines kainas, rodo piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi. Žinoma šis draudimas nėra absoliutus ir konkurencingoje rinkoje veikiančios įmonės dažnai diskriminuoja klientus dėl ekonomiškai bei teisiškai pateisinamų priežasčių (pvz., socialiai remtiniams asmenims taikomos sveikatos apsaugos priemonės, jaunimui bei studentams taikomos nuolaidos kelionėms ir kt. paslaugoms). Jeigu rinka yra pakankamai konkurencinga ir skirtingas kainas taiko ne dominuojančios įmonės, tai vargu ar tai pažeistų konkurencijos normas, nes šiuo atveju žalos nepatirtų (priešingai, tam tikros klientų grupės gautų naudos) nei konkurentai, nei vartotojai. Vartotojai, kurių atžvilgiu įmonė veikia „nepalankiai“, gali lengvai pasirinkti kitą tiekėją, kuris galbūt orientuojasi būtent į tos kategorijos klientus ir jiems taiko palankesnes sąlygas. Tačiau, jeigu skirtingas kainas taiko rinkos galią turinti įmonė, kyla grėsmė, kad toks dominuojančios įmonės elgesys yra

nesuderinamas su efektyvios ir atviros rinkos išlaikymu, kadangi šiuo atveju vartotojams labai sunku pakeisti tiekėją ir dažniausiai jie yra priversti prekes įsigyti tik iš dominuojančio ūkio subjekto, kad ir nepalankesnėmis sąlygomis nei kiti vartotojai. Kainų diskriminacija pasireiškia ir konkurencinėje rinkoje, kai pardavėjai reaguoja į rinkos pokyčius, tačiau tai būna tik pavieniai atvejai, t.y. kai rinka staiga pasikeičia ir tam tikrai vartotojų grupei vieną dieną gali būti taikomos palankesnės kainos, o kitą jau nebe palankios⁶¹.

Ekonomistai vis dėlto teigia, jog kainų diskriminacija yra naudinga, jeigu ji didina gamybos apimtis. Kainų diskriminacija gali skatinti konkurenciją tose pramonės šakose, kuriose yra fiksuoti dideli kaštai (arba negrįžtančios investicijos) ir maži ribiniai kaštai, jeigu įmonė gali nustatyti kainas didesnes nei ribiniai kaštai tiems klientams, kurie pasiruošę tiek mokėti, ir taip kompensuojant tam tikrą dalį fiksuotų kaštų, o tuo pačiu metu likusiems klientams taikyti žemesnes nei ribiniai kaštai kainas⁶². Tokia situacija tikėtina naujosios ekonomikos aukštųjų technologijų produktų bei paslaugų rinkose. Tačiau vis dėlto dažnai kainų diskriminacija bus antikoncepcinė ir pakenks rinkos konkurencingumui bei efektyvumui, todėl konkurencijos teisei keliamas pakankamai sunkus uždavinys nustatyti ribą, kada kainų diskriminacija yra naudinga, o kada žalinga.

- Pirmosios ir antrosios eilės kainų diskriminacija (poveikis)

Konkurencinės teisės teorijoje⁶³ išskiriamos dvi kainų diskriminacijos rūšys: pirmosios ir antrosios eilės kainų diskriminacija. Pirmosios eilės kainų diskriminacija tiesiogiai pakenkia dominuojančios įmonės konkurentams. Pavyzdžiui, aukščiau minėtoje *Compagnie Maritime Belge* byloje⁶⁴ buvo nustatyta, kad dominuojantis subjektas taikė atrankinę žemų kainų politiką tam, kad išstumtų iš rinkos savo konkurentus. Antrosios linijos kainų diskriminacija pasireiškia poveikiu mažmeninėse rinkose, t.y. dominuojančio subjekto klientams (vartotojams) ir trečiosioms šalims, kurie konkuruoja tarpusavyje. Jeigu prekės vienam pirkėjui tiekiamos mažesne kaina nei kitiems ir jeigu pirkėjai tarpusavyje konkuruoja, kadangi jiems tam tikra prekė yra reikalinga kaip žaliava, tai šio pirkėjo išlaidos bus mažesnės nei likusiųjų pirkėjų. Pardavėjas tokiu būdu iškraipys konkurenciją tarp vartotojų.

Pirmosios ir antrosios linijos poveikis gali būti nustatytas esant toms pačioms aplinkybėms. *Virgin/BA* byloje⁶⁵ diferencijuotos nuolaidos taikytos kelionių agentams už *British Airlines* bilietus buvo pripažintos darančios poveikį ir *British Airlines* konkurentams (pirmosios

⁶¹ Jones A., Sufrin B. E.C. Competition Law. Oxford: Oxford University Press, 2004. P.409.

⁶² D.Ridyard. Exclusionary Pricing and Price Discrimination Abuses under Article 82 – An economic analysis. 2002. P.287-288.

⁶³ P.vz., Jones A., Sufrin B. E.C. Competition Law. Oxford: Oxford University Press, 2004. P.411.

⁶⁴ Europos Teisingumo teismo 2000-03-16 sprendimas sujungtose bylose Nr. 395/96 ir 396/96 (*Compagnie Maritime*)/European Court Report. 2000. P. I-01365.

⁶⁵ Europos Teisingumo teismo 2003-12-17 sprendimas byloje T-219/99, (*British Airlines v. Commission of the European Communities*)/European Court Reports. 2003. P.II-05917.

eilės poveikis) ir kartu iškraipančios konkurenciją tarp pačių agentų (antrosios eilės poveikis), kadangi toks nuolaidų taikymas vertė agentus pardavinėti *British Airlines* bilietus ir kartu mokėjo skirtingo dydžio priedus agentams už tokį pat kiekį parduotų bilietų.

Pirmosios eilės kainų diskriminacija yra pagrindinis Komisijos uždavinys, nes dažniausiai yra susijusi su kompleksiška nesąžiningų kainų taikymo politika. Kainų diskriminacijos draudimas tiesiogiai įtvirtintas EB Sutarties 82 str. c) punkte.

Taigi, EB Sutarties 82 str. c) punkte įtvirtinta, kad piktnaudžiavimu gali būti pripažinta skirtingų sąlygų taikymas lygiaverčiams sandoriams su kitais rinkos dalyviais, jeigu dėl to pastarieji patenka į konkurencijos atžvilgiu nepalankią padėtį. Ši nuostata taip pat apima ir draudimą nelygiaverčiams sandoriams taikyti vienodas sąlygas.

Pagal šį straipsnį, diskriminacinėmis kainomis gali būti pripažintos tik tos kainos, kurios atitinka du kriterijus, kurios yra nustatytos sudarant lygiaverčius sandorius ir kurios daro neigiamą konkurencijos atžvilgiu poveikį prekybos partnerių padėčiai rinkoje. Šios dvi sąlygos turėtų būti visada nustatomos⁶⁶, nes jų neįrodžius, būtų sudėtinga įrodyti, kad taikomos kainos yra diskriminacinės.

- Lygiaverčiai sandoriai

Žinoma, labai svarbu išsiaiškinti ką reiškia sąvoka „lygiaverčiai sandoriai“. Paprasčiausias šios sąvokos apibrėžimas būtų toks: identiškomis (vienodomis) sąlygomis sudaryti sandoriai. Taigi, norint nustatyti, kad sandoriai iš tiesų yra lygiaverčiai būtina nustatyti visas jų sudarymo sąlygas ir įvertinti jų panašumą, t.y. prekių kiekį, jų vertę, struktūrą, kokybę, pristatymo laiką bei transportavimo kaštus, pagaminimo kaštus ir kitas svarbias sandorių sudarymo sąlygas. Jei bent viena iš nurodytųjų sąlygų iš esmės skiriasi, sandoris nebus lygiavertis, todėl taikomos skirtingos kainos nebus diskriminacinės. Paprasčiausias ir dažniausiai pasitaikantis praktikoje įrodymas, kad sandoriai nėra sudaryti vienodomis sąlygomis, yra nustatymas, kad lyginamų sandorių objekto (prekės) pagaminimo/pardavimo kaštai yra skirtingi.

Kartais pakankamai sunku nustatyti ar tam tikri sandoriai yra lygiaverčiai, pvz. ar bilietų pardavimas šiokiadieniais yra tapatus pardavimui savaitgaliais. ETT bei EK kartais pripažindavo sandorius lygiaverčiais net be detalios sandorių analizės (pvz. *Deutsche Bahn AG* byla – C-436/97).

Pažymėtina, kad tam tikrais atvejais ETT lygiaverčiais sandoriais pripažino ir sandorius dėl tų pačių prekių, tačiau parduodamų skirtingose geografinėse rinkose (pvz. *United Brands* bei *Tetra Pak II* bylose). Vis dėlto, toks ETT sprendimas, buvo paremtas dar ir transportavimo kaštų analize bei palyginimu. Žinoma, šie teismo sprendimai nėra absoliutūs ir kiekvienu konkrečiu

⁶⁶ Nors ETT ne visada reikalauja, kad būtų įrodytos abi šios sąlygos, t.y. kartais pakanka nustatyti tik pirmąją, tačiau manytina, kad logiškai vertinant 82 str. c) punktą vis dėlto turi būti nustatytos abi šiame punkte nustatytos sąlygos.

atveju turi būti įvertintos visos sąlygos, o tame tarpe ir rinkų, kuriose prekiaujama identiškais prekėmis, struktūra, veikiantys rinkos dalyviai, tendencijos, tradicijos bei kitos aplinkybės.

Sandorių pripažinimo lygiaverčiais problema iškilo ir Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo praktikoje. 2003-07-11 nutartyje, teismas pasisakė, kad Konkurencijos įstatymas draudimą dominuojančiam ūkio subjektui taikyti diskriminacinio pobūdžio sąlygas sieja ne su analogiškais sutartimis, o su panašaus pobūdžio sutartimis (Konkurencijos įst. 9 str. 3 p.), todėl apeliando teiginys, kad, skiriantis produkcijos kiekiams ar atsiskaitymo terminams, nėra pagrindo taikyti minėto draudimo, yra nepagrįstas, nes tokiu atveju, sutinkant su apeliando pozicija, draudimas galėtų būti taikomas tik esant analogiškoms sutartims. Nagrinėtų sutarčių turinys pagal sutarties rūšį, objektą, prekybos veiklos rūšį leidžia daryti neabejotiną išvadą, kad šios sutartys laikytinos panašaus pobūdžio sutartimis⁶⁷.

- Kitų rinkos dalyvių patekimas į konkurencijos atžvilgiu nepalankią padėtį

Antroji diskriminacinių kainų nustatymo sąlyga numato, kad dėl šių kainų taikymo kiti rinkos dalyviai patenka į konkurencijos atžvilgiu nepalankią padėtį. Iš šios sąvokos lieka neaišku, ar dominuojančios įmonės konkurentai patenka į konkurencijos atžvilgiu nepalankią padėtį (pirmosios eilės poveikis), ar kad nepalanki padėtis atsiranda dominuojančios įmonės vartotojų atžvilgiu (antrosios eilės poveikis).

Tikriausiai būtent dėl šio dviprasmiškumo, ETT ir EK, sprenddami bylas dėl diskriminacinių kainų taikymo dažnai neatsižvelgdavo į antrosios diskriminacinių kainų nustatymo sąlygos (kad dominuojančios įmonės prekybos partneriai pateko į nepalankią konkurencijos atžvilgiu padėtį) įrodinėjimą.

United Brands byloje ETT taikė EB Sutarties 82 str. c) punktą, nors bananų nokintojai (tiekejai) iš skirtingų valstybių-narių nekonkuravo tarpusavyje ir Airijos daržovių bei vaisių pardavėjai nesivaržė su Vokietijos. Panašiai teismas nusprendė ir *Corsica Perries I* byloje⁶⁸, nors vietinės ir tarptautinės laivybos linijos tarpusavyje nesivaržė. Šioje byloje teismas visiškai nepasisakė dėl prekybos partnerių nepalankios padėties. *Deutsche Post* byloje EK atsakydama į argumentą, kad vartotojai nebuvo patekę į nepalankią padėtį konkurencijos atžvilgiu dėl to, kad turėjo mokėti daugiau nei kiti už tarptautines pašto paslaugas, nurodė, kad EB Sutarties 82 str. nustatytas sąrašas nėra baigtinis. Taigi, šis straipsnis gali būti taikomas net jeigu nėra tiesioginio poveikio konkurencijai tarp įmonių tam tikroje rinkoje. Be to, šioje byloje Komisija nurodė, kad tiesioginis poveikis vartotojams taip pat gali būti EB Sutarties 82 str. taikymo objektas, nors vartotojai dažniausiai nesivaržo tarpusavyje.

⁶⁷ Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo 2003 07 11 nutartis administracinėje byloje Nr.A4-562/ 2003 m. // <http://www.lvat.lt>.

⁶⁸ Europos Teisingumo teismo 1994-05-17 sprendimas byloje C-18/93 (*Corsica Ferries Italia Srl v. Corporazione dei Piloti del Porto di Genova*)// *European Court Reports*. 1994. P. I-01783.

Iš visų šių bylų matyti, kad dažniausiai konkurencijos priežiūrą vykdančios institucijos įvairiose situacijose nepritaria diskriminaciniam elgesiui, net jei kiti rinkos dalyviai dėl šių kainų taikymo ir nepatenka į nepalankią konkurencijos atžvilgiu padėtį.

- Diskriminacinių kainų taikymo bei nustatymo praktika

Diskriminacinių kainų taikymas buvo nustatytas keliose ETT bylose. Pagrindinės bylos šioje srityje yra *United Brands* ir *Tetra Pak II* bylos, kuriose kompanijų nustatytos diskriminacinės kainos turėjo geografinį aspektą. Geografinė kainų diskriminacija reiškia, jog skirtingos kainos yra taikomos tiems patiems produktams, parduodamiems skirtingose geografinėse teritorijose. Būtina pastebėti, kad toks kainų taikymas pažeidžia ne tik konkurencijos teisės normas, bet ir pagrindinius bendrosios rinkos sukūrimo bei valstybių integracijos į bendrą rinką principus. Ir *United Brands*, ir *Tetra Pak II* bylose buvo taikomas 82 str. c) p., nes abi dominuojančios kompanijos taikė priemones, ribojančias lygiagrečią prekybą.

United Brands buvo apkaltinta tuo, kad nustatė skirtingas kainas jos platintojams už tą pačią prekę skirtingose valstybėse narėse. Buvo įrodyta, kad *United Brands* tiekiamų bananų kainos Danijoje ir Vokietijoje buvo žymiai aukštesnės nei kainos taikomos Airijoje ir Beneliukso šalyse, nors šių prekių tiekimo į rinką kaštai buvo panašūs. Sutartyse, pagal kurias buvo pardavinėjami bananai, buvo sąlyga, kad bananus draudžiama perparduoti kol jie yra žali (vadinamoji „žaliųjų bananų“ taisyklė). Komisija nustatė, kad šios nuostatos taikymas buvo tik taktikos, skirtos sustiprinti kainų skirtumus, dalis, kadangi kai tik bananai pradeda gelsti, jie tampa labai greitai gendantys ir dėl to jų realiai nebegalima pervežti į kitas valstybes-nares. Be to, *United Brands* tiekdamas mažiau bananų negu buvo užsakę jų platintojai, versdavo juos prekiauti vietinėse rinkose, o ne tarptautinėse. ETT taip pat nurodė, kad visi „*Chiquita*“ bananai yra tos pačios geografinės kilmės, priklauso tai pačiam rūšiai ir yra beveik tos pačios kokybės, o atvežimo kaštai į Roterdamo ir Bremenheivo uostus buvo panašūs. *United Brands* teigimu, kainų skirtumas buvo nustatytas dėl komercinių priežasčių, atsižvelgiant į atskirų rinkų ypatybes, tačiau ir EK, ir ETT nusprendė, kad tai nėra objektyvus kainų diskriminacijos pateisinimas.

Teismas nurodė, jog skirtumai tarp transportavimo išlaidų, taikomų mokesčių, muitų, darbo užmokesčio, rinkodaros sąlygų, valiutų kursų, konkurencijos tankumo gali būti įvertinti ir atsispindėti skirtingose valstybėse narėse taikomose kainose, tačiau *United Brands* pardavinėjo tas pačias prekes, tose pačiose vietose (dvejuose uostuose), todėl visų šių kriterijų skirtumų riziką prisiėmė bananų platintojai.

Taigi, iš šio teismo sprendimo aišku, kad įmonė, atsižvelgdama į rinkos ypatybes, turi teisę nustatyti skirtingas kainas tik tuo atveju, kai pardavėjas prisiima riziką dėl vietinių rinkų skirtumų, t.y. tada kai jis veikia atskirose vietinėse rinkose ir kai rinkos pokyčiai tam tikroje valstybėje gali tiesiogiai jį paveikti. Kaip minėta, *United Brands* šių sąlygų nebuvo, todėl

teismas nurodė, kad skirtingų kainų politika, t.y. skirtingų sąlygų lygiaverčiams sandoriams su kitais rinkos dalyviais nustatymas, tokiu būdu jiems sudarant nepalankias sąlygas konkurencijos atžvilgiu, buvo piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi. Tačiau pagrindinė Bendrijos nepritario *United Brand* taikytoms diskriminacinėms kainoms priežastis buvo ta, kad *United Brands* kainų politika buvo prieštaraujanti bendros rinkos principui⁶⁹.

Diskriminacinių kainų politika buvo nustatyta ir *Tetra Pak II* byloje. Šioje byloje buvo nustatyta, jog pieno pakelių ir šių pakelių gaminimo įrengimų kainos skirtingose valstybėse narėse iš esmės skiriasi, nors geografinė rinka buvo visos Bendrijos teritorija. Pavyzdžiui, Italijoje klientams buvo nustatytos žymiai mažesnės kainos nei klientams iš Vakarų Europos būtent tuo metu, kai šioje šalyje savo pozicijas pradėjo stiprinti pagrindinis *Tetra Pak* konkurentas *Elopak*.

Nors *Tetra Pak II* byloje buvo pripažinta, jog skirtingas kainas galima pateisinti vietinių rinkų skirtumais, tačiau *United Brands* byloje vietinių rinkų skirtumai nebuvo pakankama priežastis pateisinti skirtingų kainų taikymą. Todėl manytina, kad jeigu valstybės-narės priklauso tai pačiai geografinei rinkai ir kaštai yra tokie patys, tai objektyvų diskriminacijos kainomis pateisinimą bus labai sunku įrodyti⁷⁰.

Kita diskriminacinių kainų byla – *Irish Sugar*. Šios kompanijos dalis Airijos prekybos cukrumi rinkoje siekė beveik 90% ir didmeninėje, ir mažmeninėje rinkose, be to, ji buvo vienintelė cukraus kaip žaliavos gamintoja šioje šalyje. Šios įmonės kainų politika buvo pripažinta piktnaudžiavimu, vadovaujantis trimis kriterijais:

- 1) *Irish Sugar* taikė diskriminacines kainas tiems klientams, kurie sutiko pardavinėti cukraus produktus ne Airijoje ir tokiu būdu nekonkuruoti su dominuojančia rinkoje įmone, bet eksportuoti juos į užsienį.
- 2) *Irish Sugar* diskriminacines cukraus kainas pasiūlė konkurentams, pakuojantiems cukrų ir pardavinėjantiems jį mažmeninėje rinkoje, priklausomai nuo to, ar jie sutiko perpardavinėti cukrų kitur, nesudarant konkurencijos *Irish Sugar* mažmeniniam verslui.
- 3) *Irish Sugar* nustatė diskriminacines kainas atsižvelgiant į geografinę rinką, t.y. Airijos pasienio sričių pirkėjams buvo suteikiamos specialios nuolaidos ar permokų grąžinimai, taip siekiant apsunkinti pigesnės produkcijos įėjimą į Airijos rinką iš Šiaurės Airijos ir apsisaugoti nuo galimos konkurencijos.

Ir EK, ir Pirmos instancijos teismas, ir ETT pripažino, jog toks *Irish Sugar* elgesys buvo piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi ir iškraipė konkurenciją rinkoje.

⁶⁹ Jones A., Sufrin B. E.C. Competition Law. Oxford: Oxford University Press, 2004. P.417.

⁷⁰ Ibid.

Dar vienas diskriminacinių kainų nustatymo pavyzdys ETT praktikoje yra *British Airways* byla. *British Airways*, didžiausia Britanijos aviakompanija, buvo pripažinta užimančia dominuojančią padėtį perkant kelionių agentūrų paslaugas. Komisija nustatė, kad *British Airways* piktnaudžiavo šia padėtimi, nes, kaip minėta anksčiau mokėdavo papildomą komisinį mokestį, kuris nesažiningai diskriminavo kelionių agentus, nes buvo pagristas ne paslaugų kiekiu ar jų teikimo lygiu, bet tuo, kad agentas turėjo pasiekti tam tikrą nustatytą bilietų pardavimo kiekį, todėl šis elgesys buvo EB Sutarties 82 str. pažeidimas⁷¹.

Konkurencijos priežiūrą atliekančios institucijos suformulavo tam tikrą skirtingų kainų taikymo kaip piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi praktiką. Buvo nustatyti tokie atvejai, kai buvo pripažintas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi: a) bandymas išsilaikyti vietos rinkoje siūlant žemesnes kainas pasienio srityse, kur pirkėjams gali būti patrauklesnės importuojamos prekės (*Irish Sugar* byla); b) „permokų gražinimas dėl eksporto“, kai permokų gražinimas yra siūlomas pirkėjams, žadantiems eksportuoti galutinį produktą (*Irish Sugar* byla); c) skirtingų tarifų už pervežimą geležinkeliu nustatymas, siekiant apriboti krovinių judėjimą tam tikroje rinkoje (*Deutsche Bahn* byla); d) selektyvių kainų nustatymo politika, kai mažesnės kainos pasiūlomos tiems vartotojams, kurie perka ar žada pirkti iš kitų gamintojų, tam, kad jie to nedarytų ir pirktų tik iš dominuojančios įmonės (šiuo atveju, tokia kainų politika yra visapusiškai nesažininga, t.y. kitų gamintojų, ir kitų pirkėjų, kuriems kainos nebuvo sumažintos, atžvilgiu) (*AKZO* byla).

Kaip minėta, iš tiesų kartais labai sunku atskirti diskriminacinių kainų taikymą kaip piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi nuo logiškos rinkos dalyvių reakcijos į rinkos pokyčius, pastangų prisitaikyti prie konkurentų vykdomos vienokios ar kitokios politikos. Tačiau selektyvus kainų taikymas (net jei kainos nėra pernelyg didelės ar „grobioniškos“), kuriuo nors ir siekiama prisitaikyti prie konkurentų elgesio, bus piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, o kartu ir EB Sutarties 82 str. pažeidimas, jeigu tokia kainų politika bus naudojama tam, kad būtų išstumti iš rinkos pagrindiniai dominuojančios įmonės konkurentai.

Lietuvos KT, atlikusi tyrimą dėl galimo AB „Mažeikių nafta“ piktnaudžiavimo⁷², nustatė, kad ši kompanija piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi, taikydama diskriminacinio pobūdžio dyzelino pardavimo kainas toje pačioje mažmeninėje ir/ar didmeninėje prekybos naftos produktais (šiuo atveju dyzelino) rinkoje, atsižvelgiant į tai, kokiam tikslui buvo naudojamas dyzelinas. AB „Mažeikių nafta“ nustatė skirtingas kainas, atsižvelgdama į tai, ar dyzelinas buvo naudojamas bunkeravimo paslaugoms teikti, ar pardavimui transporto priemonių valdytojams.

⁷¹ Dabbah, Maher M. EC and UK competition law: commentary, cases and materials. – Cambridge: Cambridge University Press, 2004. P.364.

⁷² Lietuvos KT 2005-12-21 nutarimas „Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikimo Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 9 str. ir EB Sutarties 82 str.“ 2S-16 // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2006-01-25, Nr. 6-57.

Taip ši kompanija nepagrįstai riboja pardavimų kiekį vienam pirkėjui, kuomet pardavimų kiekis nustatomas atsižvelgiant į pardavimus per paskutinius keturis mėnesius, o kitiems pirkėjams buvo parduodama žymiai didesniais kiekiais.

Taip pat buvo pripažinta piktnaudžiavimu AB „Cemeka“ elgesys cemento didmeninio pardavimo rinkoje⁷³. AB „Cemeka“ tapačiose cemento pirkimo-pardavimo sutartyse taikė diskriminacines kainas ir kitas pirkimo-pardavimo sąlygas savo nuolatiniam klientams, dėl ko jie atsidūrė skirtingose konkurencinėse sąlygose. Pažymėtina, kad AB „Cemeka“ kainų politika nebuvo skaidri, ir kadangi cemento pirkėjų alternatyva (prekės pasiūla atitinkamoje rinkoje) ribota, nagrinėjamas ūkio subjektas, turėdamas jėgą rinkoje, galėjo ją naudoti ir nesąžiningai naudoti.

- Objektyviai pateisinamos diskriminacinės kainos

EB Sutartyje įtvirtintas reikalavimas taikyti identišką sąlygą visiems sandoriams nėra absoliutus. Tam tikrais atvejais skirtingos kainos gali būti objektyviai pateisinamos (pvz., kai kurios kiekybinės nuolaidos, socialiai remtiniams asmenims taikomos kainos ir pan.), tačiau bet koks apsimestinis kainų skirtumas arba skirtingų kainų taikymas priklausomai nuo ekonomiškai nepagrįstų aplinkybių bus piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi. Jokiu būdu kainų skirtumas negali būti paremtas nacionaline, rasine, amžiaus, lyties ar bet kokia kita diskriminacija, nes tai draudžia net tik konkurencinės teisės normos, bet ir žmogaus teisių apsaugos bei bendrieji ES teisės principai.

Jeigu atliekant tyrimą, nustatoma, kad dominuojantis ūkio subjektas taiko skirtingas kainas, tai jo pareiga yra įrodyti, kad jo taikomų kainų skirtumai nėra subjektyvūs ir nurodyti objektyvias nevienodų kainų taikymo priežastis. Jeigu šios priežastys yra pagrįstos, diskriminacinių kainų taikymas nebus neteisėtas ir prieštaraujantis konkurencijos teisei.

Dažniausiai tikėtinas objektyvus pateisinimas yra dominuojančios įmonės įrodymai, kad ji taikė diskriminacines kainas kaip reakciją į kitų konkurentų veiksmus. Tačiau sunku nustatyti, kada įmonės taikomos diskriminacinės kainos yra tam tikros nesąžiningos strategijos dalis, o kada logiškas atsakas į konkurentų veiksmus. Atsižvelgus į ETT praktiką bei Komisijos atliktus tyrimus dėl diskriminacinių kainų, galima teigti, jog konkurencingose rinkose įmonės gali labiau diferencijuoti savo taikomomis kainomis, o monopolinėse ar oligopolinėse rinkose nepaliekama beveik jokios skirtingų kainų taikymo galimybės.

Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo praktikoje taip pat iškilo klausimas dėl objektyvaus nevienodų kainų taikymo pateisinimo. 2003-05-05 *Leono Karpavičiaus II „Talka“* kreipėsi į KT su pareiškimu, dėl *Lietuvos nacionalinės vežėjų asociacijos „Linava“*, turinčios

⁷³ Lietuvos Respublikos KT 2002-01-24 nutarimas „Dėl AB „Akmenės cementas“ ir UAB „Cemeka“ veiksmų atitikimo Konkurencijos įstatymo 5 ir 9 str. nuostatas“ Nr. 1/b// Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2002-02-07, Nr. 11-34.

monopolinę teisę platinant *TIR* knygeles, piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi. KT atsisakius pradėti tyrimą ši įmonė kreipėsi į Vilniaus apygardos teismą, o šiam atmetus pareiškėjo skundą, kreipėsi į Lietuvos vyriausiąjį administracinį teismą. II „Talka“ nurodė, jog asociacija „Linava“, pažeisdama savo įstatus ir kandidatų į asociacijos narius teises, nepagrįstai nustatė kandidatams į asociacijos narius didesnes (diskriminacines) *TIR* knygelių kainas negu nariams, tuo sudarydama skirtingas konkurencines sąlygas šalies vežėjams. Asociacija „Linava“ su tokiais kaltinimais nesutiko ir nurodė, jog skirtingų kainų taikymo politika yra susijusi su jos kaip garantinės asociacijos funkcijomis. Pagal pateiktą statistiką asociacija patiria žymiai didesnę riziką dėl kandidatų į asociacijos narius veiklos, be to, kandidatams išduodamų knygelių administraciniai kaštai yra žymiai didesni.

Lietuvos vyriausiasis administracinis teismas išaiškino, kad *TIR* knygelių kaina priklauso nuo asociacijos „Linava“ nario statuso (nario ar kandidato į narius), o atitinkamo statuso įsigijimas yra siejamas su atitinkamų sąlygų, numatytų asociacijos įstatuose, buvimu. Iš šios asociacijos įstatų matyti, kad visiems asmenims, norintiems tapti šios asociacijos nariu, yra numatytos vienodos sąlygos. Be to, pažymėtina, kad narystė asociacijoje nėra visuotinai privaloma ir yra grindžiama savanoriškumo principu. Taigi, asmens, norinčio tapti asociacijos nariu, statusas priklauso nuo jo paties valios. Todėl teismas nusprendė, kad Konkurencijos įst. 9 str. prasme, skirtingas *TIR* knygelių kainų nustatymas negali būti traktuojamas kaip sudarymas kliūčių kitiems ūkio subjektams dalyvauti rinkoje, nes visiems ūkio subjektams yra sudarytos vienodos sąlygos įsigyti *TIR* knygeles už atitinkamą kainą, priklausomai nuo to, kokią asmuo išreiškia valią – pageidauja tapti nariu ar kandidatu į narius.

Taigi, esant tokioms bylos aplinkybėms, teismas konstatavo, kad asociacija „Linava“, diferencijuodama *TIR* knygelių kainas, nepažeidė Konkurencijos įstatymo reikalavimų⁷⁴.

Apibendrinant Europos ir Lietuvos institucijų praktiką diskriminacinių kainų srityje darytina išvada, jog lygiaverčiams sandoriams taikyti skirtingas kainas galima tik esant objektyviai pateisinamoms priežastims.

2.4. NESĄŽININGAS NUOLAIDŲ IR PERMOKŲ GRAŽINIMO TAIKYMAS

Šiuolaikiniame verslo pasaulyje nuolaidų bei permokų gražinimas (dar vadinamosios atgalinės nuolaidos) yra normalus ir dažnas reiškinys. Taikydami nuolaidas bei permokų gražinimus pardavėjai tikisi pritraukti vis daugiau klientų ir tokia kainų politika (net ir dominuojančio ūkio subjekto) įprastomis sąlygomis neturėtų pažeisti EB Sutarties 82 str. Be to, nuolaidas bei permokų gražinimus taiko ne tik dominuojantys ūkio subjektai, bet ir mažą rinkos dalį užimančios įmonės ar net naujai į rinką ateinantys dalyviai, norėdami „užverbuoti“ klientus

⁷⁴ Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo 2004 03 18 nutartis administracinėje byloje Nr. A⁸-305/2004/<http://www.lvat.lt>.

ir padidinti savo rinkos dalį. Taigi, nuolaidų taikymas ir permokų gražinimas savaime nerodo rinkos galios, tačiau, kai tokią kainų politiką vykdo dominuojantis ūkio subjektas, būtina tam tikra priežiūra bei ribojimai, o būtent čia susiduriama su pakankamai sunkiu uždaviniu – kaip nubrėžti ribą, kada tokia politika bus normali konkurencija, kada jau piktnaudžiavimas.

Nesažiningas nuolaidų taikymas ir permokų gražinimas yra labai glaudžiai susiję su kainų diskriminacija (EB Sutarties 82 str. c) p.), nes iš tiesų kainų diskriminacija gali pasireikšti būtent per nesažiningas nuolaidų bei permokų gražinimo schemas, ir tokios schemas turi pirmosios eilės poveikį konkurencijai (Žr. 2.3. poskyrį - Diskriminacinės kainas). Tokia kainų politika yra nesažininga, kai ji nukreipta uždaryti rinką, varžyti konkurenciją bei išstumti iš rinkos mažesnius konkurentus, todėl nuolaidų taikymas bei permokų gražinimas yra diskutuotina ir pakankamai kontraversiška sritis.

Kadangi pakankamai sunku atskirti, kada įmonė teisėtai taiko nuolaidas bei gražina permokas, o kada nebe, reikia išsiaiškinti daug veiksnių, tokių kaip: ar įmonė gauna papildomą ekonominę naudą iš tokio savo elgesio, ko įmonė siekia tokios politikos taikymu, ar toks veikimas sumažina vartotojams galimybę pasirinkti kitus tiekėjus, ar kenkiama konkurentams, ar naujiems tiekėjams nevaržoma įėjimo į rinką galimybė, ar stiprinama dominuojanti padėtis ir kt. Tik atsižvelgus į visas konkrečios situacijos aplinkybės bei jas tinkamai ir objektyviai įvertinus gali nustatyti, ar įmonė veikė nesažiningai, ar vis dėlto tokią kainų politiką lėmė situacija rinkoje ar konkurentų panašūs veiksmi.

Prieš pradėdant analizuoti teismų praktiką, svarbu išsiaiškinti, kokios yra išskiriamos nuolaidų bei permokų gražinimų rūšys.

- Nuolaidų ir permokų gražinimų rūšys

Philip Lowe - ES konkurencijos generalinio direktorato vadovas (nuo 2002 metų) nurodo, kad precedentinėje teisėje bei praktikoje išskiriamos keturios pagrindinės nuolaidų taikymo situacijos:

1) pirmoji ir dažniausiai pasitaikanti situacija yra grynai kiekybinių nuolaidų taikymas. Kuo daugiau pirkėjas įsigyja prekių iš tiekėjo tuo geresnę vieneto kainą gauna. Vadovaujantis ETT praktika, tokios nuolaidos yra taikomos objektyviai bei visiems potencialiems pirkėjams, todėl tokios nuolaidos yra teisėtos.

2) Antroji situacija yra priešinga: nuolaidos taikomos tada, kai pirkėjas įsigyja visas ar daugumą prekių iš tiekėjo. Nuolaidos dydis priklausys nuo dominuojančios įmonės dalies pirkėjo veikloje. Jungtinėse Amerikos Valstijose tokios nuolaidos yra vadinamos „rinkos dalies nuolaidomis“. Dėl šių nuolaidų ryškaus rinkos uždarymo poveikio Bendrijos teismai pripažino šias nuolaidas antikonkurencinėmis. Šių nuolaidų taikymo nustatymo pagrindinė byla buvo *Hoffman La-Roche*.

3) Trečioji situacija: nuolaidos taikomos tada, kai pirkėjas per tam tikrą laikotarpį perka tiek pat arba daugiau prekių nei prieš tai buvusiu laikotarpiu. Nuolaidų dydis priklauso nuo individualiai nustatytų perkamų prekių kiekių. Bendrijos teismai pasmerkė tokias schemas, kuriose kriterijai ir taisyklės, nustatančios nuolaidų taikymą, turėjo pašalinimo poveikį. Pagrindinė byla šioje situacijoje yra *Michelin I*.

4) Ketvirtoje situacijoje, ir vėl nuolaidos taikomos, kai pirkėjas nuperka tam tikrą kiekį prekių per tam tikrą nustatytą periodą, tačiau šis kiekis nėra individualiai nustatomas. Vietoj kiekvieno pirkėjo atskiro kainų palyginimo (už ankstesnį ir vėlesnį periodus), šiose situacijose prekių kiekis yra tas pats visiems pirkėjams. Pakankamai neseniai ETT byloje *Michelin II* nurodė aplinkybes, kai toks nediskriminacinis nuolaidų taikymas gali prieštarauti EB Sutarties 82 str.⁷⁵.

Išanalizavus EB ir Lietuvos kompetentingų institucijų bei užsienio autorių darbus, galima išskirti tokias nuolaidų, kuriomis dominuojantis subjektas gali piktnaudžiauti, rūšys: lojalumo (ištikimybės) nuolaidos; tam tikrais atvejais kiekybinės nuolaidos (pvz., kai kartu diskriminuoja arba skatina lojalumą), tikslinės nuolaidos; „surišančios“ (sudėtinės) nuolaidos bei vadinamosios „didžiausios ribos“ nuolaidos.

Teismų praktika aiškiausiai atriboja kiekybines nuolaidas, kurios priklauso nuo objektyvios pirkimo apimties ir taikomos visiems pirkėjams vienodomis sąlygomis be jokios diskriminacijos, bei lojalumo nuolaidas.

- Lojalumo nuolaidos

Lojalumo nuolaidos yra glaudžiai susiję su išimtinių teisių susitarimais. Iš tiesų nuostatos, kuriomis pirkėjas įsipareigoja pirkti visą reikalingo produkto kiekį iš dominuojančio ūkio subjekto pažeidžia EB Sutarties 82 str., t.y. faktiškai konstatuojamas *per se* piktnaudžiavimas ir visada toks susitarimas draudžiamas. Pardavėjas gali pasiūlyti dviejų rūšių nuolaidas: t.y. pasiūlo nuolaidą, jeigu pirkėjas įsipareigoja pirkti visas reikalingas prekes iš dominuojančio subjekto, arba nuolaidų taikymo sistema gali būti taikoma kaip atlygis, jeigu pirkėjas perka išimtinai iš jo. Kitos nuolaidų taikymo schemas, nors ir nereikalaujančios išimtinumo, gali stipriai skatinti pirkėjus pasilikti prie tiekėjo. Pavyzdžiui, nustatytos pirkimo apimties nuolaidos gali pirkėjus versti įsigyti tam tikrą nustatytą didelį kiekį prekių iš dominuojančios įmonės, net jeigu jie nėra įsipareigoję pagal sutartis. Lojalumas reiškia, jog pirkėjas bendradarbiauja tik su dominuojančia įmone ir konkurentai negali perimti jos pirkėjų, nors, žinoma, pirkėjas gali pirkti ir iš kitų rinkoje veikiančių įmonių, jeigu mano, jog jos teikia geresnes, kokybiškesnes paslaugas, jam labiau patinka tos įmonės produktai ir pan.

⁷⁵ Lowe P. How different is EU anti-trust? A route map for advisors. An overview of EU competition law and policy on commercial practises// ABA 2003 fall meeting. Brussels. 16/10/2003. P.6.

Vis dėlto ištikimybę skatinančios nuolaidos yra įtvirtintos EB Sutarties 82 str. kaip antikonkurencinės priemonės. Tiksliau šios nuolaidos įvelia pirkėjus į tokius sandorius su dominuojančia įmone, su kuriais normaliai veikiantys rinkos dalyviai nebegali konkuruoti. Tokios nuolaidos pasižymi dviem savybėmis: turi pašalinimo bei rinkos uždarymo poveikį. Todėl pagrindinis klausimas dėl 82 str. taikymo nuolaidoms bei permokų grąžinimams yra: ar tai, kad dominuojanti įmonė taiko nuolaidų sistemą yra taip žalinga, kad pats toks faktas yra *per se* draudžiamas, ar tokia politika yra pakankamai stipri piktnaudžiavimo prezumpcija, ar vis dėlto kiekvienu atveju privaloma išsiaiškinti konkrečios situacijos aplinkybes ir įvertinti neigiamus poveikius konkurencijai. EK Vertikaliųjų susitarimų gairėse⁷⁶ aiškiai nurodė, kad EB Sutarties 82 str. ypatingai saugo nuo dominuojančių įmonių nuolaidų bei permokų grąžinimų taikymo.

- Kiekybinės nuolaidos

Kiekybinės nuolaidos tradiciškai yra nedraudžiamos ir net dominuojantys ūkio subjektai gali šias nuolaidas taikyti be jokio 82 str. pažeidimo. Tačiau šis paprastas teiginys turi būti vertinamas atsargiai, kadangi tokių nuolaidų taikymas tapo pakankamai problematiškas.

Portugese Airports byloje⁷⁷ nustatyta, jog kiekybinės nuolaidos ne tik turi būti nepiktnaudžiaujančios, bet ir nediskriminacinės, ir ne tik „popieriuje“, bet ir faktiškai. Priešingu atveju, tai bus 82 str. pažeidimas net jeigu ir nėra jokio pašalinimo iš rinkos poveikio. Be to, kyla klausimas, ar teisėtos yra tik tos nuolaidos, kurios pateisinamos efektyvumu, masto ekonomija, kaštų taupymu. Šis klausimas taip pat buvo nagrinėtas *Portugese Airports* byloje ir ETT nurodė, jog vis dėlto dominuojanti įmonė taikanti nuolaidų bei permokų grąžinimo sistemas, turėtų pagrįsti tokios politikos vykdymą aukščiau minėtais ar kitais pagrįstais kriterijais.

Šioje byloje oro uosto operatorius taikė nusileidimo mokesčių nuolaidas avialinijų kompanijoms priklausomai nuo to, kiek lėktuvų jos nutupdydavo oro uoste. Buvo keli nuolaidų lygiai ir didžiausią nuolaidą galėjo gauti tik tos kompanijos, kurios nusileisdavo labai daug kartų. Tik dvi aviakompanijos (*TPA* ir *Portugalia*) pasiekdavo reikalaujamą aukščiausiai nuolaidai gauti skaičių. ETT pasisakė, jog nuolaidų taikymo sistemoms apskritai būdinga, kad jų dydis atitinkamai didėja su tam tikros prekės kiekio didėjimu, tačiau vis dėlto sistema gali būti diskriminacinė, jeigu sistema nustato tokią ribą, kurią gali peržengti tik keletas (o kartais tik viena) įmonių ir kuri vien dėl nuolaidų gavimo gali suteikti ryškų pranašumą šioms įmonėms.

Be to, jeigu įmonė taiko įvairias nuolaidas bei jas atitinkamai diferencijuoja ir nustato tik tam tikriems (atrinktiems) pirkėjams, suteikiant dominuojančiai įmonei ekonominę naudą, kuri nėra pagrįsta ekonomine nauda, kurią ji suteikia savo klientams, ar masto ekonomija, tai tokia nuolaidų sistema reikš nevienodų sąlygų taikymą lygiaverčiams sandoriams ir pažeis EB

⁷⁶Commission Guidelines on Vertical Restraints. Official Journal 2000. C-291/1.

⁷⁷ Europos Teisingumo teismo 2001-03-29 sprendimas byloje C-163/99 (*Portugese Republic v. Commision of the European Communities*)// European Court Reports. 2001. P. I-02613.

Sutarties 82 str. Tuo labiau, jeigu oro uostas taiko konkrečioms (šioje byloje - nacionalinėms) įmonėms palankiausią nuolaidų sistemą, ir jeigu skatina natūralią šių įmonių monopoliją dėl didžiausios veiklos dalies.

Taigi, ETT pakankamai aiškiai nurodė, kad dominuojančios įmonės nuolaidų taikymas turi būti ekonomiškai pagrįstas. *Portugese Airlines* byloje teismas nusprendė, kad tokia dominuojančio subjekto taikoma nuolaidų sistema buvo diskriminacinė, nes buvo palanki tik dviem nacionalinėm aviakompanijom (*TPA* ir *Portugalia*).

Riba tarp kiekybinių nuolaidų bei ištikimybės nuolaidų vis dažniau tampa sunkiai nubrėžiama. *Michelin II* taikoma kiekybinė nuolaidų sistema (tokia, kuri priklauso nuo tiksliai nustatyto kiekio) buvo pripažinta piktnaudžiavimu, nes skatino lojalumą.

Toliau autorė analizuos pagrindines bylas, susijusias su nuolaidų taikymu bei permokų grąžinimu, kuriose plačiau aptars nesąžiningų nuolaidų rūšis bei išskirs pagrindines šiose bylose nustatytas taisykles.

- *European Sugar Cartel* byla⁷⁸

Pirmą kartą Komisija atkreipė dėmesį į ištikimybės nuolaidas *European Sugar Cartel* byloje. Didžiąja dalimi Komisijos tyrimas buvo susijęs su kartelinio susitarimo tarp Europos cukraus gamintojais nustatymu, tačiau tyrimo eigoje Komisija taip pat nustatė, kad vieno dominuojančio cukraus tiekėjo (*Suiker Unie*) taikyta permokų grąžinimo sistema buvo piktnaudžiaujanti. Šis tiekėjas grąžindavo permokas tik tiems savo nuolatiniais klientams, kurie visus jiems reikalingus produktus įsigydavo vien tik iš šio dominuojančio tiekėjo. Jeigu pirkėjas įsigydavo cukraus iš kito tiekėjo, jis prarasdavo galimybę atgauti permokas už visus metus. Buvo nustatyta, kad nors dominuojančios įmonės konkurentai buvo nustatę žemesnes kainas, jos neprilygo dominuojančios įmonės taikomų nuolaidų dydžiui ir klientų siekiui atgauti permokėtas sumas. Komisija pripažino, kad *Suiker Unie* piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi, šį sprendimą patvirtino ir ETT. Teismas nurodė dvi priežastis, kodėl ištikimybės nuolaidos buvo pripažintos piktnaudžiavimu. Pirma, tokia permokų grąžinimo sistema diskriminavo tuos pirkėjus, kurie ne visas prekes įsigydavo iš dominuojančio ūkio subjekto ir, antra, pašalino iš rinkos konkurentus, kuriems vienintelis kelias išsilaikyti rinkoje buvo siūlyti tokias žemas kainas, kad pirkėjams atsipirktų dominuojančio tiekėjo teikiamos nuolaidos už visus metus.

- *Hoffman - La Roche* byla

Fundamentalus sprendimas bylose dėl ištikimybės nuolaidų taikymo yra *Hoffman-La Roche* sprendimas. *Hoffman-La Roche* tiekė įvairių rūšių vitaminus. Komisija nustatė, kad ši įmonė užėmė dominuojančią padėtį vitaminų rinkoje ir septyniose vitaminų kategorijose

⁷⁸ Europos Teisingumo teismo 1975 12 16 sprendimas byloje Nr.40/73 (Coöperatieve Vereniging "Suiker Unie" UA and others v. Commission of the European Communities) // European Court reports. 1975. P. 01663.

piktnaudžiavo šia padėtimi. Viena iš piktnaudžiavimo rūšių buvo tai, kad ji taikė ištikimybės nuolaidas 22 didžiausiems savo pirkėjams. *Hoffman-La Roche* šį sprendimą apskundė, tačiau teismas patvirtino Komisijos sprendimą ir dar aiškiau išdėstė ištikimybės nuolaidų taikymo nesąžiningumą. Teismas nagrinėjo tris pagrindinius klausimus: pirma, ar ištikimybės nuolaidos yra piktnaudžiavimas, antra, kokia yra tokių nuolaidų prigimtis šioje byloje, ir trečia, ar jos pažeidžia EB Sutarties 82 str. dėl „angliškosios“ sąlygos buvimo.

Taigi, buvo nustatyta, kad kompanija *Hoffmann-La Roche* reikalavo, kad vartotojai pirktų šios įmonės gaminamus vitaminus vien tik iš *Hoffmann-La Roche* arba bent jau daugiausiai iš šios kompanijos. Už tai "ištikimiems" klientams buvo gražinama dalis jų sumokėtų pinigų, t.y. taikoma nuolaida už jų anksčiau įsigytus gaminius. Permokos gražinimo principas buvo toks: kuo daugiau perki, tuo pigiau, t.y. tuo daugiau atgauni pinigų nuo sumokėtos už vitaminus sumos. Nors tokie permokų gražinimai buvo priimtini klientams, tačiau ETT pripažino, kad tai yra viena iš piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi formų ir negali būti taikoma, net jei to prašo patys pirkėjai. Permokų gražinimas buvo pripažintas piktnaudžiavimu, nes jis buvo pagrįstas ne pirkinių kiekiu, o lojalumu. *Hoffmann-La Roche* lojalumo nuolaidų dydis buvo proporcingas kliento pirkinių, įsigytų iš šios dominuojančios kompanijos, kiekiui. Tokia nuolaidų politika *Hoffmann-La Roche* siekė kuo daugiau klientų „priišti“ prie savęs, t.y. išvengti klientų "nutekėjimo" pas konkurentus. Teismas nurodė, kad toks spaudimas pirkti tik iš dominuojančios kompanijos yra nesuderinamas su normalios konkurencijos sąlygomis, nes pirkėjo pasirinkimo galimybė tampa priklausoma, t.y. ją veikia ištikimybė dominuojančiam subjektui, kadangi pirkėjas bijo prarasti galimybę atgauti dalį pinigų. Šioje situacijoje labai ryškus dominuojančios įmonės klientų „priišimo“ efektas, nes su kiekvienu įsigytos produkcijos vienetu jiems vis sunkiau pereiti pas kitą tiekėją, nes įsigyjant daugiau prekių iš dominuojančios įmonės vis daugiau galima atgauti.

ETT nurodė, kad dominuojanti įmonė piktnaudžiauja savo padėtimi, jei, nors ir nepririšdama savo klientų formaliais įpareigojimais (*de jure*), ji klientams taiko ištikimybės nuolaidų sistemą, priklausančią nuo termino, sutarto su klientu arba vienašališkai dominuojančios įmonės nustatyto, kurio eigoje klientas pirks iš šios įmonės visas ar didžiąją dalį jam reikalingų prekių. Be to, paaiškino, kad tokio pobūdžio įpareigojimai, skatinantys pirkti prekes išimtinai tik iš dominuojančios įmonės, yra prieštaraujantys efektyvios konkurencijos principams, nes, išskyrus tam tikrus išimtinius atvejus, tokia politika nėra pagrįsta ekonominiais sandoriais, pateisinančiais tokią klientams uždedamą našta, ir yra sukurta, siekiant apriboti vartotojo laisvę ir suvaržyti jo galimybę pasirinkti tiekėją.

Be to, *Hoffmann-La Roche* savo permokų gražinimo sutartyse naudojo ir vadinamąsias "angliškasias" sąlygas. Ši sąlyga numato, kad jeigu pirkėjas iš kito tiekėjo gauna geresnį

pasiūlymą įsigyti tas pačias prekes, tai pirkėjas visų pirma turi pranešti *Hoffman-La Roche*, kad pastaroji galėtų sulyginti šias kainas ir tik jai to nepadarius, pirkėjas įgyja teisę įsigyti prekes iš geresnį pasiūlymą pateikusio tiekėjo ir neprarasti ištikimybės nuolaidų. Teismas, nusprendė, kad, tokios sąlygos suteikdavo galimybę *Hoffman-La Roche* valdyti labai didelį kiekį naudingos informacijos apie kitų vitaminais prekiaujančių įmonių rinkodaros bei kainų politiką, o tai padėdavo *Hoffman-La Roche* atitinkamai veikti, kad pašalintų šiuos konkurentus iš rinkos. Nors išoriškai „angliškosios“ sąlygos nevaržė vartotojo teisės pasirinkti tiekėją, tačiau kartu pakenkdavo dominuojančios įmonės konkurentams, nes visa jų efektyvios veiklos vystymo strategija tapdavo žinoma dominuojančiai įmonei. Tokiu būdu įmonė dar labiau sustiprino savo dominuojančią padėtį, o kartu susilpnino ir taip silpną konkurenciją rinkoje, todėl sprendžiant, ar įmonė piktnaudžiavo, taikydama „angliškas“ sąlygas, būtina atsižvelgti į šį faktorių.

Šioje byloje nustatyta, jog dominuojančios įmonės taikoma ištikimybės nuolaidų politika turi konkurentų išstūmimo iš rinkos poveikį, todėl yra piktnaudžiaujanti. Nors iš šio teismo sprendimo ir atrodytų, kad išimtinės distribucijos, išimtinio pirkimo sutartys su dominuojančia įmone irgi yra draudžiamos, kadangi jos turi tą patį poveikį rinkai, tačiau vis dėlto teigti, jog išimtinės distribucijos ar pirkimų sutartys yra *per se* draudžiama būtų neteisinga, nes visuomet būtina atsižvelgti į faktines bylos aplinkybės ir tokių susitarimų poveikį konkurencijai rinkoje.

Ištikimybės nuolaidos, skirtingai nuo kiekybinių nuolaidų, kurios priklauso nuo pirkinių kiekio, yra skirtos tam, kad dėl potencialios finansinės naudos klientas norėtų įsigyti visas arba didžiąją dalį reikalingų prekių iš dominuojančio subjekto. Be to, taikant ištikimybės nuolaidas paprastai susiduriama ir kainų diskriminacija, nes taikant tokias nuolaidas lygiaverčiams sandoriams yra nustatomos skirtingos sąlygos, kadangi skirtingi pirkėjai už tokį pat prekių kiekį, tos pačios kokybės prekes moka skirtingą kainą. Šis skirtumas atsiranda dėl to, kad vienas iš pirkėjų įsipareigoja pirkti tik iš dominuojančios įmonės, o kitas pasirenka galimybę ateityje pats pasirinkti tiekėją⁷⁹.

Pažymėtina, kad šioje byloje teismas nustatė, kad *Hoffman-La Roche* nuolaidos iš pradžių atrodžiusios kiekybinėmis nuolaidomis, vis dėlto yra ištikimybės nuolaidos. Todėl norint išvengti ištikimybės nuolaidų lengvo atpažinimo, įmonės įsigudrino apskaičiuoti pagrindinių vartotojų poreikius ir atitinkamai pagal juos nustatyti nuolaidų taikymo ribą. Tačiau ir ši gudrybė buvo Komisijos pastebėta, pvz. anksčiau minėtoje *Deutsh Post* byloje, ir Komisija dar kartą nurodė, kad kiekybinės nuolaidos yra nustatytos objektyviai ir taikomos visiems pirkėjams, o

⁷⁹ Dabbah, Maher M. EC and UK competition law: commentary, cases and materials. – Cambridge: Cambridge University Press, 2004. P.361.

nuolaidos, nustatomos atsižvelgiant į numanomus vartotojo poreikius yra ištikimybės nuolaidos⁸⁰.

- *Michelin I* byla⁸¹

Vadinamosios „tikslinės“ nuolaidos taikomos tiems klientams, kurie pasiekia tam tikrą įmonės nustatytą pardavimų lygį, t.y. pasiekia dominuojančios įmonės nustatytą tikslą. Pirkėjas gauna prekėms nuolaidą, jeigu per nustatytą laiką įsigyja tam tikrą prekių kiekį. Komisija tokias nuolaidas kartu laiko ištikimybės nuolaidomis, nes jos pirkėjams daro spaudimą, kad šie pirktų iš dominuojančio subjekto ir užsitikintų, kad nustatyto periodo pabaigoje gaus nuolaidą prekėms. Taigi, toks nuolaidų taikymas skatina klientus pirkti prekes iš dominuojančios įmonės didesniais kiekiais. Ši nuolaidų sistema dažnai taikoma esant abipusiam dominuojančio tiekėjo ir jo pirkėjo sutarimui ir paprastai nepriklauso nuo to, ar klientas visas jam reikalingas prekes perka vien tik iš dominuojančios įmonės, ar tik dalį jų. Prekių kiekis, kurį reikalaujama pasiekti, norint gauti nuolaidą, gali būti nustatomas preliminariai įvertinus įmonės poreikius ir dažnai reikalaujama pasiekti tokį prekių kiekį, kokį pirkėjas įsigijo per praėjusį periodą. „Tikslinių“ nuolaidų suderinamumas su Europos Bendrijos sutarties 82 str. priklauso nuo laikotarpio, per kurį dominuojanti įmonė turi pasiekti nustatytą pardavimų tikslą ir už kurį skaičiuojamos nuolaidos, trukmės bei nuo nuolaidų taikymo objektyvumo ir aiškumo lygio.

Pirmą kartą šios nuolaidos buvo tiriamos, t.y. tiriamas jų suderinamumas su EB Sutarties 82 str., *Michelin I* byloje. *Michelin* užėmė stiprią poziciją Olandijos sunkiųjų automobilių, įskaitant sunkvežimius ir autobusus, padangų rinkoje. Ši kompanija kiekvienų metų pradžioje kiekvienam savo klientui nustatydavo specialius pardavimų tikslus, atsižvelgiant į šio kliento pirkimus per praėjusius metus. Jeigu nustatyta pardavimų riba buvo pasiekama arba viršijama, *Michelin* klientui suteikdavo individualiai sutarto dydžio nuolaidą (gražindavo dalį sumokėtos už pirkinį pinigų sumos). *Michelin* taikoma pardavimų riba nebuvo pakankamai objektyvi, o taikoma nuolaidų sistema nebuvo skaidri ir aiški, todėl tokios nuolaidos negali būti teisėtos. Tuo labiau, kad jos nėra pateisinamos ekonominėmis priežastimis.

Be to, *Michelin* darė spaudimą savo klientams, kad jie iš šios kompanijos pirktų padangas visą nustatytą laikotarpį, t.y. vienerius metus. Kiekvienų metų pabaigoje *Michelin* pardavimo atstovai įtikinėdavo tuos klientus, kurie dar nebuvo įsigiję pakankamo nuolaidai gauti kiekio, užsakyti likusį prekių kiekį (kuris dažnai būdavo gana didelis), kad tik pasiektų nustatytą ribą ir galėtų gauti nuolaidą. *Michelin* nebuvo aiškiai raštu išdėsčiusi nei nuolaidų taikymo sistemos nei pardavimų ribų, todėl *Michelin* laisvai keisdavo kvalifikacines taisykles ir apie tai net

⁸⁰Commission Decision of 08/07/1999 declaring a concentration to be compatible with the common market (Case No IV/M.1549 - Deutsche Post/ASG) according to Council Regulation (EEC) No 4064/89, - Official Journal C 227, 10/08/1999.

⁸¹ Europos Teisingumo teismo 1983 11 09 sprendimas byloje 322/81 (Nv Nederlandsche BandenIndustrie Michelin v Commission of the European Communities) // European Court reports. 1983. P.03461.

nepranešdavo savo klientams. Tokiu būdu *Michelin* skatino klientų nenorą pasirinkti kitą paslaugų tiekėją bent jau iki nustatyto periodo pabaigos. Visi šie požymiai rodo, kad *Michelin* tokia nuolaidų taikymo sistema siekė sustiprinti savo dominuojančią poziciją ir kartu kitiems konkurentams padidinti įėjimo į Olandijos padangų rinką kliūtis. Visos šios išvados yra pakankamos, kad teismas patvirtintų Komisijos sprendimą ir pripažintų piktnaudžiavimą, net jeigu kai kurių Komisijos nustatytų taisyklių teismas nepatvirtina⁸².

Teismas, pripažindamas tokį *Michelin* elgesį piktnaudžiavimu atsižvelgė į nustatytą pardavimų kiekio pasiekimo periodą (vieneri metai), kadangi per tokį laikotarpį klientas gali kelis kartus pakeisti tiekėją, tačiau nenorėdamas prarasti nuolaidos (atgauti dalies pinigų), ir toliau naudojasi dominuojančios įmonės paslaugomis. Taip pat teismas pažymėjo, kad svarbu buvo tai, jog *Michelin* su kiekvienu klientu atskirai derėjosi dėl nuolaidų, slaptai nustatinėdavo pardavimų pasiekimo ribą, todėl tokia nuolaidų sistema nebuvo objektyvi, skaidri ir aiški, o skirtingi klientai gaudavo skirtingas nuolaidas. ETT *Michelin* byloje išaiškino, kad EB Sutarties 82 str. apima tokią įmonės veiklą, kuri gali taip paveikti rinkos (kurioje dėl dominuojančios įmonės egzistavimo konkurencija ir taip yra susilpninta) struktūrą, kad dėl šios įmonės neįprastų normalioje konkurencijoje veiksmų yra trukdoma išsilaikyti ar vystyti dar egzistuojančiai rinkos konkurencijai.

Michelin taikoma nuolaidų sistema buvo labiau susijusi su individualiai nustatytais pirkimų kiekiais, o ne lojalumu. Tačiau klientai spaudžiami *Michelin* nuolaidų sistemos, žinoma, išlikdavo ištikimi dominuojančiai įmonei. O ir teigti, kad *Michelin* nuolaidų sistema buvo paremta vien tik nuo nustatyto pirkimų kiekiu, būtų klaidinga. *Michelin* nurodė, kad prekybos agentai, kurie per metus įsigydavo iš šios kompanijos daugiau nei 3000 per metus, buvo priskirti didžiausių nuolaidų taikymo grupei. Tačiau iš jų nebuvo reikalaujama, kad jie sudarytų kokias nors išimtinių pirkimų tik iš *Michelin* sutartis, todėl *Michelin* taikomi permokų gražinimai negali būti laikomi vien tik lojalumo nuolaidomis⁸³.

- *BPB Industries* byla⁸⁴

BPB Industries byla iliustruoja tradicinį kiekybinių ir lojalumo nuolaidų skirtumą. Komisija nusprendė, kad viena nuolaidų sistemos dalis buvo kiekybinių nuolaidų taikymas, tačiau likusi dalis nuolaidų buvo pripažintos neteisėtomis lojalumo nuolaidomis, pastarąją dalį sprendimo, žinoma, *BPB Industries* apskundė Pirmos Instancijos teismui, o vėliau ir ETT.

BPB (per savo dukterinę įmonę *British Gypsum (BG)*) tiekė Jungtinei Karalystei ir Airijai tinko plokštes. Komisija nustatė, kad *BPB/BG* buvo dominuojanti Jungtinės Karalystės ir

⁸² Goyder D.G. B. E.C. Competition law. Oxford: Oxford University press, 2003. P.293.

⁸³ Dabbah, Maher M. EC and UK competition law: commentary, cases and materials. – Cambridge: Cambridge University Press, 2004. P. 362.

⁸⁴ Pirmosios instancijos teismo 1993-04-01 sprendimas byloje T-65/89, (*BPB Industries Plc And British Gypsum Ltd v. Commission of the European Communities*)/European Court Reports. 1993. P. II-00389.

Airijos rinkose. Nuo 1982 metų *BG* susidūrė su Ispanijos bei Prancūzijos importuotojų konkurencija, kurie pateikė skundą EK dėl *BG* kainų politikos. Kaip nustatė EK, *BG* taikė nuolaidas tiems klientams, kurie išimtinai pirko tik iš *BG*, o tuos, kurie kartu pirkdavo ir iš importuotojų statydamo nepalankią padėtį, t.y. netaikydavo jokių nuolaidų. Kartu *BG* taikydavo nuolaidas ir tiems klientams, kurie pasižadėdavo ir toliau išimtinai pirkti tik iš *BG*. *BG* nurodė, kad tokia kainų politika yra normali komercinė praktika, kuri priklauso nuo pirkėjo galios stiprumo ir kurią ji yra priversta naudoti, kad apsaugotų savo teisėtus komercinius lūkesčius. Taip pat *BG* teigė, kad jos dalis Šiaurinės Airijos tinko plokščių rinkoje buvo pažeista dėl pigių importuotojų siūlomų prekių, kuriomis prekiaujama nesąžiningai, todėl patys klientai prašė *BG* apsaugoti šią rinką nuo pigaus importo prekių.

Nors teismas patvirtino, kad dominuojančiai įmonei negalima atimti teisės ginti savo komercinius interesus, jeigu jiems yra kenkiama, tačiau nurodė, kad pati dominuojanti įmonė savo iniciatyva negali imtis atsakomųjų veiksmų prieš komercinę praktiką, kurią ji mano esant neteisėta ar nesąžininga. Vis dėl to šiuo atveju buvo nesvarbu, ar *BG* taikytos priemonės buvo taikomos kaip atsakas į kai kurių konkurentų kainas, o Pirmos Instancijos teismas pažymėjo, kad svarbiausia yra tai, ar naudodama kitokius metodus nei tie, kuriuos naudoja prekybininkai normalioje konkurencijoje, dominuojanti įmonė ketino ar pažeidė rinkos struktūrą. Be to, diskriminacinė *BG* taikomos praktikos prigimtis lėmė, jog ji akivaizdžiai buvo skirta atkalbėti prekiautojus pirkti importuojamas tinko plokštes ir to pasekoje sustiprinti *BG* poziciją rinkoje.

Taikytos nuolaidos nebuvo žemiau produkcijos kaštų ribos, tačiau šios praktikos diskriminacinis poveikis buvo pakankamas įrodymas, kad įmonė ketino pašalinti konkurentus ir piktnaudžiauti. Tai rodė, kad konkurencija nepageidaujama⁸⁵.

Teismas išaiškino, kad bet kokios dominuojančios įmonės taikomos priemonės turi būti vertinamos pagal jų poveikį rinkai, nes bet koku atveju normalioje konkurencijoje taikomos priemonės negali būti absoliučiai taikomos ir rinkoje, kurioje veikia dominuojantis (arba keli) subjektai, nes tokioje rinkoje konkurencija jau yra apribota. Be to, būtina pažymėti, kad dominuojantis rinkoje subjektas yra pakankamai stiprus ne tik, kad priverstų klientus susitarti dėl nuolaidų taikymo, bet ir priversti juos šių susitarimų laikytis, todėl net ir teoriška galimybė klientams tokių susitarimų nesilaikyti, juos nutraukti, praktikoje yra fiktyvi ir neveikianti.

- *Michelin II* byla⁸⁶

Michelin kainų politika antrą kartą buvo svarstyta dėl jos veiklos padangų su nauju protektorium ir naujų padangų pakeitimo sunkiajai technikai Prancūzijos rinkoje, kurioje

⁸⁵ Rousseva E. The concept of objective justification of an abuse of a dominant position: Can it help to modernise the analysis under article 82 EC?//The competition law review, Volume 2 Issue 2, March 2006. P.50.

⁸⁶ Europos Teisingumo teismo 2003 09 30 sprendimas byloje Nr.T-203/01 (*Manufacture française des pneumatiques Michelin v Commission of the European Communities*)// European Court reports. 2003. P.II-04071.

Michelin dalis buvo didesnė nei 50 proc. *Michelin* taikė kompleksinę kiekybinių premijų (susijusių su permokų gražinimu) sistemą abiem produktams, kuri apribojo klientų galimybę pasirinkti tarp *Michelin* ir kitų tiekėjų pagal savo poreikius⁸⁷. *Michelin* taikė nuolaidas nenustatydamas konkrečios gražinamos dalies, bet priklausomai nuo visų *Michelin* produktų apyvartos, paskaičiuotos per nustatytą periodą (vieneri metai).

Pirmosios instancijos teismas nurodė, kad *Michelin* piktnaudžiavo savo dominuojančia padėtimi Prancūzijos rinkoje, nes:

- a) šios kompanijos permokų gražinimo sistema buvo siekiama „pririšti klientus, siūlant palankias kainas, nepateisinamas jokiais objektyviai ekonominiais motyvais;
- b) permokų gražinimo sistema didino įėjimo į rinką barjerus;
- c) „ištikimybės“ permokų gražinimo sistema buvo skaičiuojama ne pagal kiekvieno perkamo produkto kiekį, tačiau pagal bendros apyvartos dydį ir buvo didinama proporcingai laikotarpio trukmei.

Taip pat teismas nurodė, kad tais atvejais, kai papildomos permokos gražinamos už konkrečių pirkinų kiekį per apibrėžtą laikotarpį, lojalumo efektas yra silpnesnis negu tais, kai gražinamos permokos dydis priklauso nuo bendros įmonės apyvartos per nustatytą laikotarpį.

Tokios nuolaidos yra vadinamos „visa apimančiomis“ arba „surišančiomis“, nes nuolaidų dydis skaičiuojamas ne pagal vieno produkto perkamą kiekį, o nuo visos įmonės apyvartos. Panašios nuolaidų sistemos buvo taikomos ir *Deutsche Post* byloje, kurioje *Deutsche Post* klientams taikė nuolaidas pagal bendrą paprastojo pašto ir didelių siuntinių paslaugų pirkimo kiekį, bei *British Airways* byloje, kurioje skiriamos premijos kelionių agentams už jų parduodamų *British Airways* bilietų kiekį buvo paskaičiuotos pagal visą bilietų apyvartą nustatytu laikotarpiu.

Pažymėtina, kad *Michelin* taip pat taikė ir paslaugų premijos bei „Michelin draugų klubo“ sistemas, kurios taip pat buvo pripažintos nesąžiningomis, skatinančiomis lojalumą, todėl nesuderinamomis su konkurencijos teise.

- *Soda Ach* bylos⁸⁸

Soda Ach bylose Komisija pasmerkė „didžiausios ribos“ nuolaidas. Dominuojanti įmonė nustatė pagrindinį tonažą, kurį pirkėjas turi įsigyti normaliomis kainomis, tačiau kartu nustatė dideles nuolaidas prekėms virš nustatytos tonažo ribos. Šios nuolaidos sudarė išimtinio lojalumo nuolaidas. Jos taip pat yra diskriminuojančios, prieštaraujančios EB Sutarties 82 str. c) punktui,

⁸⁷ Goyder D.G. B. E.C. Competition law. Oxford: Oxford University press, 2003.P. 294.

⁸⁸ *Soda Ach-Solvay* [2003] OJ L10/10 and *Soda Ach-ICI* [2003] OJ L10/33, replacing *Soda Ash-ICI* and *Soda Ash-Solvay* [1991] OJ L152/40 and 152/21; annulled for procedural reason, *Cases T-30/91*, etc. *Solvay v. Commission* [1995] ECR II-1775 and *Cases C-286-288/96 P*, *Commission v. Solvay* [2000] ECR I-2391.

nes pagrindinis tonažas buvo nustatomas skirtingais skaičiavimais kiekvienam klientui, tokiu būdu nurodant skirtingus produkcijos kaštus⁸⁹.

„Didžiausios ribos“ nuolaidos dažniausiai taikomos tada, kai pirkėjas ketina įsigyti didžiąją dalį (pagrindinį tonažą; prekių branduolį) prekių iš vieno tiekėjo, o likusias prekes iš jo konkurentų. Todėl esant tokiai situacijai, dominuojanti įmonė gali bandyti paveikti klientą, kad pastarasis pirktų ir likusias prekes iš dominuojančios įmonės, todėl ji gali pasiūlyti taikyti specialią nuolaidą už papildomas prekes. Komisija *Soda Ach* byloje, baudama chemijos kompaniją *ICI*, nurodė, kad tokia nuolaidų sistema yra draudžiama, nes varžo klientų pasirinkimo laisvę, be to, ji buvo taikoma ne visiems pirkėjams.

Vienas iš naujausių EK sprendimų nesąžiningų nuolaidų nustatymo srityje buvo priimtas 2006 metais⁹⁰. Kompanija *Tomra* pažeidė EB Sutarties 82 str. ir vienas iš pažeidimų buvo individualizuotų susitarimų kiekio ir individualizuotų atgal galiojančių nuolaidų (permokų gražinimų) sistema. Komisija nustatė, kad tokie pažeidimai apribojo arba bent jau atidėjo kitų supirkimo automatų gamintojų patekimą į rinką, todėl toks elgesys yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas nuolaidas. Komisija, remdamasi Europos teismų suformuota praktika, atliko gana nuodugną rinkos tyrimą keliomis kryptimis, kad nustatytų, kokią poveikį rinkai padarė *Tomra* savo veiksmais. Komisija nustatė tokius požymius rodančius, kad kompanijos *Tomra* veiksmai iš teisų paveikė rinką, pavyzdžiui, a) palyginti stipri dominuojančios kompanijos rinkos pozicija lyginant su kitais jos konkurentais, neskaitant vienkartinės pasiūlos prigimties, b) sėkmingų įėjimo į rinką atvejų nebuvimas, nors iš tiesų rinka pasižymi paklausos svyravimais ir žemais įėjimo į rinką barjeriais ir c) padidėję kompanijos *Tomra* pardavimai, vykdant intensyvesnę antikonkurencinę politiką.

Lietuvos KT taip pat susidūrė su nesąžiningų nuolaidų taikymu. 2005-12-21 priėmė nutarimą Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikimo LR Konkurencijos įstatymo 9 str. ir EB Sutarties 82 str.⁹¹, kuriame pripažino, kad AB „Mažeikių nafta“ piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi. Vienas ir nustatytų piktnaudžiavimo pagrindų buvo nesąžininga, ekonomiškai nepagrįsta, diskriminacinė kainodara ir lojalumo bei nekonkuravimo sutartys. KT nustatė, kad tokia kainodara, kai pirkėjams yra taikomos skirtingos produkcijos kainos (nuolaidos) tik atsižvelgiant į šių pirkėjų nuperkamos produkcijos kiekį, yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi. Degalų kainų skirtumas tarp didžiųjų ir mažesnių AB „Mažeikių nafta“ klientų buvo per didelis, kad jį būtų galima pateisinti kaip ekonomiškai pagrįstą ir nediskriminuojantį mažesnių pirkėjų atžvilgiu.

⁸⁹ Jones A., Sufrin B. E.C. Competition law// Oxford: Oxford University press, 2004. P.429.

⁹⁰ Europos Komisijos byla COMP/38.113 (Prokent/Tomra). IP/06/398, 29/03/2006.

⁹¹ Lietuvos KT 2005-12-21 nutarimas “Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikimo Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 9 str. ir EB Sutarties 82 str.“ 2S-16 // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2006-01-25, Nr. 6-57.

KT taip pat nustatė, kad sutartyse su pirkėjais numatytas įsipareigojimas nupirkti tam tikrą produkcijos kiekį, kuris yra labai artimas pirkėjo metiniam poreikiui, yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi. Įsipareigojimą nupirkti tam tikrą individualų metinį kiekį degalų, kai už įsipareigojimo nevykdymą nustatomos tam tikro dydžio baudos, KT prilygino planinėms nuolaidoms. Nors šiuo konkrečiu atveju AB „Mažeikių nafta“ sutartyse nustatomos sąlygos, *per se*, nėra planinės (tikslinės) nuolaidos, tačiau jos, taip pat kaip ir kitos lojalumo nuolaidos, skatina pirkėją likti ištikimu ir nesirinkti kito tiekėjo. Tokiomis sąlygomis siekiama atimti iš pirkėjo galimybę laisvai, bet kokiu metu, atsižvelgiant į situaciją rinkoje, pasirinkti palankiausią pasiūlymą, pateiktą konkuruojančių tiekėjų, ir pakeisti esamą tiekėją be žymaus ekonominio nuostolio. Tai apriboja pirkėjų galimybę rinktis tiekėją ir sudaro kliūtis ateiti į rinką kitiems gamintojams.

Taip pat „*Stumbro*“ byloje⁹² stiprių alkoholinių gėrimų rinkoje dominuojanti įmonė SPAB „*Stumbras*“ taikė skirtingas nuolaidas savo klientams. Stambiais didmenininkams, kurie įsigydavo didelį šios įmonės produkcijos kiekį, suteikdavo žymiai didesnes nuolaidas negu mažesni produkcijos kiekį perkantiems smulkiems didmenininkams. Kadangi vieni didmenininkai turėdami galimybę iš SPAB „*Stumbras*“ gauti papildomas nuolaidas tam tikriems išparduodamų gėrimų kiekiams, todėl stambieji didmenininkai gali juos realizuoti žemesnėmis kainomis negu kiti didmenininkai, kurie tokių nuolaidų negauna, ir dėl to jiems rinkoje sukuriama skirtingos konkuravimo sąlygos. Toks elgesys buvo pripažintas kaip varžantis subjektų laisvę, galimybes veikti rinkoje, ribojantis konkurenciją bei pažeidžiantis vartotojų interesus.

Taigi, apibendrinant visus nuolaidų (permokų gražinimo) pripažinimo neteisėtomis išaiškinimus, galima daryti šias išvadas:

- a) Jeigu kiekybinės nuolaidos yra susijusios tik su prekių perkamų iš dominuojančios įmonės kiekiu, tai šios nuolaidos nepateks į EB Sutarties 82 str. reguliavimo sferą, tačiau esant kitiems požymiams (pvz., diskriminavimo), jos gali būti pripažintos draudžiamomis.
- b) Kiekybiniai permokų gražinimai, kurie yra pagrįsti pateisinama ekonomine įmonės gaunama nauda (įmonė gauna daugiau pinigų iš karto parduodama prekes ir jais gali naudotis, o gaunama iš jų nauda yra didesnė nei permokų gražinimas) nėra draudžiami konkurencijos teisės, nes taip yra siekiama ekonomiškai pateisinamo pelno (perkant daugiau prekių, nors ir mažesne kaina (iki tam tikros ribos), gali būti gaunamas didesnis pelnas).

⁹² Lietuvos Respublikos KT 2002-05-30 nutarimas „Dėl SPAB „*Stumbras*“ veiksmų, suteikiant nuolaidas bei atsikaitant už marketingo (reklamos) paslaugas, atitikimo Konkurencijos įst. 9 str. nuostatas“ Nr. 6/b // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2002-06-20, Nr.48.

- c) Jeigu nuolaidos ir permokų gražinimai yra taikomi taip, kad riboja pirkėjų galimybę pasirinkti kitą tiekėją, tai bus nesuderinama su EB Sutarties 82 str.
- d) Nuolaidos, kurios susijusios ne su tiesioginiu tikslu gauti kuo didesnį ekonomiškai pagrįstą pelną, o su tikslu išstumti iš rinkos konkurentus, padidinti įėjimo į rinką barjerus, išlaikyti arba sustiprinti savo dominuojančią padėtį, yra piktnaudžiavimo padėtimi požymis.
- e) Jeigu taikydamas nuolaidas dominuojanti įmonė varžo klientų pasirinkimo laisvę dėl tiekėjo, iš kurio norima pirkti visas ar dalį prekių, ir taip pakenkia konkurencijai rinkoje, tai tokia nuolaidų sistema bus piktnaudžiavimas. Net ir tais atvejais, kai patys klientai prašo tokias nuolaidas taikyti.

3. PAGRINDINĖS PROBLEMOS, SUSIJUSIOS SU NESĄŽINGŲ KAINŲ NUSTATYMU

Kai dominuojanti įmonė, išnaudodama savo stiprią padėtį rinkoje, nustato nesąžiningas kainas, išskyla labai daug įvairių problemų. Susidarius tokiai padėčiai atrodytų tiesiog būtina imtis tam tikrų veiksmų, nes priešingu atveju toks elgesys pakenks ne tik įmonės konkurentams, bet ir vartotojams. Tačiau kartais tai nėra būtina, nes rinka turi savireguliacijos efektą.

a) problemos, susijusios su nepagrįstai didelių kainų nustatymu

Visų pirma, jeigu dominuojanti įmonė nustato pernelyg dideles kainas, o įėjimo į rinką barjerai nėra žymūs, tai ji gali pati sau tokiu elgesiu pakenkti. Kadangi aukštos produkcijos pardavimo kainos ir, žinoma, dėl didelių kainų gaunamas didesnis pelnas gali privilioti į rinką naujų rinkos dalyvių. Tokiu atveju padidės konkurencija rinkoje ir dominuojančios įmonės nustatytos nepagrįstai didelės kainos gali tapti svarbiu ekonominiu paskatinimu ateiti į rinką naujiems žaidėjams. Be to, konkurencingoje rinkoje įmonės yra priverstos laikas nuo laiko sumažinti savo kainas, kad pritrauktų daugiau vartotojų, todėl nepagrįstai padidintos kainos ilgalaikiu periodu pradeda mažėti. Taigi, taip rinka pati save „išgydo“, o ir konkurencijos priežiūros institucijoms nebereikia papildomai reguliuoti šių procesų.

Priešingu atveju, t.y., jeigu įėjimo į rinką barjerai yra labai aukšti, konkurencijos priežiūrą vykdančių institucijų reguliavimas tampa būtinu reiškiniu. Tačiau vis dėlto toks reguliavimas turi būti efektyvus ir tik tiek, kiek tai būtina stabilizuoti pakankamai konkurencijai rinkoje. Tuo labiau, kad kainų reguliavimas prieštarauja laisvos rinkos sampratai, todėl institucinė kontrolė turi būti kiek galima minimali. Be to, pernelyg didelių kainų nustatytas gali būti susijęs su inovacijų diegimu bei investicijomis į produkto kokybės kėlimą, mokslinius tyrimus, tobulinimą ir kt. Tai ypač aktualu šiuolaikiniame pasaulyje, kur labai sparčiai vystosi technologijos, o jas skatina labai didelės investicijos į šį sektorių.

Manytina, kad konkurenciją reguliuojančių institucijų įsikišimas galimas tik tada, kai įėjimo į rinką barjerai yra labai dideli ir kai rinka yra monopolinė, t.y. rinkoje veikia viena ar kelios natūralios arba teisinės monopolijos. Paaiškėjus, kad monopolija, pasinaudodama savo palankia padėtimi, nustatė nepagrįstai dideles kainas, institucijos privalo tokius ūkio subjekto veiksmus apriboti, neleisti antikonkurencinėmis priemonėmis išlaikyti savo dominavimą rinkoje.

Taigi, tampa neaišku, kada turi pradėti veikti papildomas institucinis reguliavimas, nes nesavalaikis institucijų įsikišimas gali sukelti priešingą (neigiamą) efektą.

Išanalizavus konkurencijos priežiūrą vykdančių institucijų praktiką, matyti, kad vieno bendro nesąžiningų kainų išaiškinimo nėra, todėl vertinant, ar kainos pernelyg didelės, kartais bandoma kainą lyginti su kitų konkurentų kainomis, arba vienoje valstybėje-narėje nustatytos kainos su kitoje-valstybėje taikomomis kainomis. Palyginus galima nustatyti, ar kaina nėra per aukšta. Tačiau vadovaujantis tokia koncepcija galima turėti problemų, jei, pvz., dominuojanti įmonė veikia ne keliose valstybėse-narėse, bet ribotoje rinkoje. Tada vadovautis tokia taisykle nėra taip paprasta, nes kainų palyginti neįmanoma⁹³.

b) problemos, kylančios siekiant nustatyti, ar kaina yra „grobuoniška“

Dirbtinai nustačius žemas kainas (net jei jos ir nenuostolingos) galima pakenkti konkurencijai rinkoje, nes atsiradęs produkcijos kaštų ir jos kainos supanašėjimas gali atgrasinti naujus rinkos dalyvius nuo bandymų įeiti į rinką.

Pripažįstama, kad kainos, mažesnės nei kaštai, yra nuostolingos ir negali būti komerciškai naudingos įmonei, todėl jos gali būti pripažintos nesąžiningomis, tačiau visiškai neaišku, kokiais skaičiavimais remiantis galima apskaičiuoti produkcijos sąnaudas. Ekonomikoje yra labai daug įvairių skaičiavimo metodų, ir, žinoma, įmonės, kilus institucijoms įtarimų dėl nesąžiningų kainų taikymo, dažniausiai teisinasi, kad jos kaštus apskaičiavo pagal joms palankiausią, didžiausius kaštus apskaičiuojantį metodą. Konkurenciją prižiūrinčios institucijos aiškiai nesuformulavo, kokiomis taisyklėmis remiantis reikia apskaičiuoti produkcijos sąnaudas, todėl ir įmonėms neaišku, kada jos nustatoma kaina bus žemiau kaštų ribos, o kada ne. Be to, jeigu įmonė veikia kelių produktų rinkose, sunku atriboti kiekvieno atskiro produkto bendruosius kaštus.

Kaip minėta, pagrindinis kainų nesąžiningumo testas yra siejamas su kaštų apskaičiavimu ir jų palyginimu su dominuojančios įmonės nustatoma kaina. Kainos, žemesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai yra *per se* nesąžiningos. Rinkos ekonomika kartais diktuoja savo sąlygas ir ekonomistai dažnai teigia, jog absoliučiai laikyti tokias kainas „grobuoniškomis“ negalima.

⁹³ Europos Sąjungos teisės seminarai / vyr. red. Remigijus Mockevičius. – Vilnius: Teisinės informacijos centras, 2005. P.319.

Dominuojanti įmonė praras dalį savo investicijų su kiekvienu parduodamos prekės vienetu ir, norėdama pašalinti konkurentą, ji turės tiekti didesnius prekių kiekius šia žema kaina. Tai retai atsipirks, jei po žemų kainų laikotarpio dominuojančiai įmonei bandant kompensuoti nuostolius, naujas konkurentas arba pirkėjas, žemomis kainomis nusipirkęs produkcijos, įeis į rinką. Todėl tik įmonės, turinčios pakankamai didelę apyvartą arba rinkos dalį, gali manyti, kad tai verta⁹⁴.

Jeigu įėjimo į rinką barjerai nėra labai dideli, tokia kainų politika gali būti ir komerciškai naudinga. Tačiau kiekvienu konkrečiu atveju, reikia įvertinti visas aplinkybes ir, nors ETT nurodo, kad nėra svarbu, ar įmonė gali atgauti per „grobūniškų“ kainų taikymo periodą patirtus nuostolius, tačiau ekonomistai teigia, kad, jeigu įmonė pati sau tokia kainų politika pakenkė, t.y. naujų konkurentų įėjimas neleidžia jai padidinti kainų arba pirkėjas, nusipirkęs prekių „grobūniškomis“ kainomis, įėjęs į rinką trukdo dominuojančiai įmonei atgauti nuostolius, dominuojanti įmonė neturėtų būti baudžiama, nes „ji pati save nubaudė“. Teisės taikymo praktikoje tokia teorija nėra priimtina (bent jau kol kas).

Be to, kaip minėta visiškai neaiški yra situacija su šiuolaikinėmis industrijomis (pvz. kompiuteriai, telefoninis ryšys, internetas ir kt.). Šiose srityse yra labai didelė konkurencija ir visi nori pirmieji ką nors išrasti, patobulinti ir išvysti platų tokių produktų naudojimo tinklą. Žinoma, šiose srityse vyrauja tendencija taikyti labai žemas kainas, dažnai net žemiau vidutinių kintamųjų kaštų ribos. Dažnai pajungti visuotinį tinklą kainuoja labai daug, patiriamos didelės pridėtinės išlaidos, tačiau jį pajungus, faktiškai nieko nekainuoja pajungti į tinklą naują vartotoją. Tokiomis aplinkybėmis, pradinė kaina, net jei ji žemiau vidutinių kintamųjų kaštų ribos, yra logiška, nes tikėtina, kad pridėtinės išlaidos ir kintamieji kaštai laikui bėgant sumažės dėl technologijų patobulinimo ir tinklo sparčios plėtros. Šiose srityse žemos kainos turi ekonominės prasmės net be jokio tikėtinumo pakelti kainas vėliau.

Kyla pavojus, kad beatodairiškas žemų kainų pripažinimas piktnaudžiavimu gali užšaldyti kainų konkurenciją. Kadangi nėra pakankamai aiškios „grobūniškų“ kainų sąvokos, skirtumo tarp konkurencijos priemonių nuo konkurentų išstūmimo neteisėtomis priemonėmis, todėl teisėjai bei valstybės institucijos turi pakankamai erdvės pateikti neteisingą atsakymą. Tik dėl vieno dalyko ekonomistai sutinka – jeigu per ilgalaikį periodą įmonė negali kompensuoti patirtų nuostolių, tai nebus konkurencijos pažeidimo. Vartotojai gaus naudos per „grobūniškų“ kainų periodą, o jeigu įmonė neturi pakankamos rinkos galios atgauti patirtus nuostolius, tai vartotojų interesai nebus pažeisti⁹⁵.

c) bendrųjų nesąžiningų kainų nustatymo taisyklių pritaikomumo problemos praktikoje

⁹⁴ Korah. V. An introductory guide to E.C.Competition law and practice. Hart publishing Oxford and Portland. Oregon, 2004. P.156.

⁹⁵ Ibid. P.157-158.

Dažniausiai nurodomas testas, įvertinti, ar kaina nesąžininga, yra palyginti kainą su prekės ekonomine verte (jos pagaminimo sąnaudomis). Tačiau, kaip minėta, problematiška apskaičiuoti produkcijos pagaminimo kaštus, todėl visų pirma reikia išsiaiškinti, kokia yra kainos struktūra. Norint išsiaiškinti, ar kaina yra grobuoniška, ETT siūlo vadovautis šiomis taisyklėmis:

- 1) išsiaiškinti nustatytą produkto vieneto kainą;
- 2) iš nustatytos vieneto kainos reikia atimti to vieneto pagaminimo sąnaudas;
- 3) apskaičiuoti ir įvertinti, ar gautas skirtumas tarp kainos ir sąnaudų yra labai didelis (mažas) ar ne.

Jei į trečiąjį klausimą atsakoma teigiamai, kaina yra nesąžininga: jei skirtumas labai didelis – nepagrįstai didelės kainos; jei skirtumas labai mažas arba net neigiamas – „grobuoniškos“ kainos.

Šias teismo pasiūlytas taisykles praktikoje pritaikyti gana sudėtinga dėl dviejų priežasčių. Pirma, nesutariama dėl to, kokiais metodais turi būti vadovujamasi apskaičiuojant išlaidas produkto gamybai. Antra, tam, kad būtų nustatyta, ar skirtumas tarp produkto kainos ir jo pagaminimo išlaidų yra ypatingai didelis, būtina jį su kažkuo palyginti, tačiau neaišku, kas turėtų būti naudojama tokiam palyginimui⁹⁶.

Taigi, pagrindinis uždavinys, sprendžiant, ar kaina nesąžininga, yra kaštų tinkamas apskaičiavimas, o kadangi, kaip jau minėta, apskaičiavimo būdų yra įvairių, tai ši problema lieka atvira. Tuo labiau, kad neaišku, kokie kaštai yra priskiriami prie bendrųjų, o kurie prie kintamųjų.

d) subjektyvaus vertinimo problema

Konkurencijos priežiūrą atliekančios institucijos, vertindamos kainų „grobuoniškumą“, vadovaujasi taisykle, kad jeigu tokia kaina prekiaujant, įmonė patiria nuostolių, tai prekės parduodamos nesąžiningomis kainomis (AKZO byla). Kartu yra išskiriamos dvi pagrindinės taisyklės, kad kainos žemiau vidutinių kintamų kainų yra *per se* draudžiamos, o kainos žemiau vidutinių bendrųjų kaštų, tačiau didesnės už vidutinius kintamus kaštus, yra draudžiamos, **jeigu tokiomis kainomis siekiama pašalinti iš rinkos konkurentus.**

Kainų, mažesnių nei vidutiniai kaštai, nustatymas yra piktnaudžiavimas, jeigu tokiomis kainomis siekiama išstumti konkurentus iš rinkos, tačiau tokių kainų nustatymas gali būti ir normalios verslo taktikos dalis, todėl tam tikrais atvejais uždraudus tokių kainų taikymą gali būti pažeidžiami ne tik dominuojančios įmonės, bet ir vartotojų interesai. Pavyzdžiui, didelius

⁹⁶ European Community competition law in practice: Inns of Court School of Law. – Oxford: Oxford University Press, 2004. P.58.

išteklius turinčios kompanijos gali pasipelnyti iš masto ekonomijos, todėl jos nustato žemesnes kainas nei jų konkurentai.

Būtina pažymėti, ketinimas išstumti iš rinkos konkurentus nėra pakankamas piktnaudžiavimo požymis, nes iš tiesų kiekvienas rinkos dalyvis nori, kad rinkoje būtų kuo mažiau konkurentų. Manytina, kad teisingesnis šiuo atveju būtų ekonomistų požiūris, jog piktnaudžiavimas gali būti nustatytas tik tada, kai yra nustatytas konkurentų išstūmimo faktas, nes šis požiūris yra objektyvus ir padeda išvengti įrodymų dėl įmonės ketinimo išstumti konkurentus vaikymosi.

e) atvejai, kai labai žemos kainos nėra pripažįstamos piktnaudžiavimu (t.y. yra pateisinamos)

Svarbu pažymėti, kad tam tikrais atvejais pardavimai žemiau kaštų (netgi kintamųjų) ribos yra pateisinami, t.y. nors kainos ir nuostolingos, tačiau nėra pripažįstamos piktnaudžiavimu. Pavyzdžiui, kai kuriose Europos valstybėse atskiromis teisės normomis yra išskirta, kokiais atvejais yra pateisinamas pardavimas tokiomis kainomis.

- Belgija

Belgijos Prekybos taisyklių bei vartotojų informavimo ir apsaugos įstatymo 41 str. numato bendro draudimo pardavinėti žemesnėmis kainomis nei produkto kaštai išimtis:

- a) produktų pardavimas likvidacijos metu;
- b) produktų pardavimas išpardavimų metu;
- c) greitai gendančių produktų ir produktų, kurių išsaugojimas nėra garantuotas;
- d) pasenę (pvz. mados atžvilgiu) produktai;
- e) produktų, kurių vertė sumažėjusi, pardavimas (pvz. brokuoti);
- f) norint prisiderinti prie konkurentų.

- Graikija

Graikijoje bendras draudimas bakalėjoms prekiauti kainomis, mažesnėmis nei produkto sąnaudos, yra numatytas Įstatymo Nr. 2941/2001 24 straipsnyje, tačiau kartu numatytos šios išimtys:

- a) produktams, kurių galiojimo laikas greitai pasibaigs;
- b) kai yra sukauptos per didelės produktų atsargos ir kaina sumažinama tam laikotarpiui;
- c) pardavimai lydimi tiekėjų investuotų pinigų;
- d) kai kompanija ar jos dalis užsidaro (baigia veiklą).

- Italija

Italijoje bendras draudimas pardavinėti prekes mažesnėmis nei sąnaudos kainomis yra numatytas Dekrete Nr. 218/2001. Šis dekretas numato taisykles, kurioms esant, tokių kainų

nustatymas yra galimas: tokie pardavimai galimi ne daugiau nei tris kartus per metus, ne ilgiau nei 10 dienų, daugiausiai 50 produktų galima parduoti ir turi būti bent 20 dienų intervalas nuo pirmojo tokio pardavimo tais metais. Taip pat numato ir bendrąsias išimtis:

- a) greitai gendantys produktai;
- b) produktai, kurių galiojimo laikas greitai pasibaigs;
- c) produktų likučiai po vietinių švenčių;
- d) atgyvenę produktai;
- e) sugadinti produktai (ne maisto), kurie dar yra saugūs parduoti;
- f) kai pardavėjas atidaro naują parduotuvę arba renovuoja jau esamą.

Tokias kainas nustatyti draudžiama dominuojančioms įmonėms, užimančioms daugiau 50 proc. atitinkamos Italijos rinkos. Žemesnių už sąnaudas kainų nustatymą taip pat reguliuoja kiti Italijos teisės aktai – Italijos konkurencijos įstatymas bei Civilinis kodeksas.

Kai kuriose ES bei pasaulio valstybėse bendro draudimo nėra nustatyta, nebent nustatoma nesąžininga konkurencija arba piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi (Austrija, Suomija, Vokietija, Australija, JAV, Kanada, Naujoji Zelandija ir kt.).

Dėl šio darbo ribotos apimties kitų stipriųjų Europos valstybių kainų, žemesnių už sąnaudas, reguliavimo tendencijas autorė patiekia Priede Nr. 2.

Apibendrinant pirmųjų 15 ES narių tendencijas, reguliuojant žemiau kaštų kainų politiką, galima teigti, kad vienodos valstybių-narių praktikos šioje reguliavimo sferoje nėra, tačiau visuotinai pripažįstama, kad draudžiama piktnaudžiauti dominuojančia padėtimi nustatant nepateisinamai žemas kainas.

Taigi, atsižvelgiant į konkurenciją prižiūrinčių institucijų praktiką, kainų nesąžiningumas labiau paremtas subjektyviais vertinimais, nes aiškių, objektyvių kriterijų, kokią kainą galima pripažinti nesąžininga nėra pateikta. ETT pripažino produkto sąnaudų apskaičiavimo sudėtingumą ir Komisijai pasiūlė kainų nesąžiningumo nustatymui naudotis tam tikrais testais. Kadangi tokių testų yra daug ir įvairių (o jų rezultatai taip pat skirtingi), todėl pagrindinė problema (kuris iš jų tinkamiausias naudoti) liko neišspręsta, nors Komisija imasi tam tikrų veiksmų šioje srityje. Pavyzdžiui, Gruodžio 19 d. Konkurencijos generalinis direktoratas paskelbė diskusijų dokumentą apie ES konkurencijos taisyklių dėl piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi taikymą (EB sutarties 82 str.)⁹⁷. Dokumente siūloma sistema, pagal kurią būtų galima toliau nuosekliai taikyti EB sutarties 82 str. Sistema yra pagrįsta neseniai nagrinėtų bylų ekonomine analize ir nustato vieną galimą kai kurių dažniausiai pasitaikančių

⁹⁷ Konkurencijos generalinio direktorato 2005-12-19 diskusijų dokumentas apie ES konkurencijos taisyklių dėl piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi taikymą (EB sutarties 82 straipsnis) // <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/index.html>.

piktnaudžiavimo būdų vertinimo metodiką. Į dažniausiai pasitaikančių piktnaudžiavimo būdų sąrašą patenka ir nesąžiningų kainų nustatymas (pvz. nepagrįstai žemų, žemesnių nei dominuojančios įmonės kaštai).

Dokumente aprašoma bendroji sistema, skirta dominuojančios bendrovės antikonkurencinio elgesio veiksmams tirti. Vien tai, kad rinkoje yra dominuojanti bendrovė, susilpnina konkurenciją šioje rinkoje. Todėl konkurencijos taisyklėmis siekiama užkirsti kelią dominuojančios bendrovės veiksmams, galintiems dar labiau susilpninti konkurenciją ir pakenkti vartotojams, neatsižvelgiant į tai, kada gali atsirasti ši žala – labai greitai, vidutinės trukmės ar ilgalaikiu laikotarpiu. Kalbant apie elgesį kainų pagrindu, pvz., nuolaidas, dokumente svarstoma, ar piktnaudžiavimu reikėtų laikyti tik tuos veiksmus, kurie galėtų sukelti riziką, kad iš rinkos bus išstumti lygiai produktyvūs konkurentai. Dokumente taip pat svarstoma, ar pagal EB sutarties 82 straipsnį reikėtų atsižvelgti į našumą ir, jei taip, kaip. Jei į numatomą našumą reikia atsižvelgti, jis turėtų būti svaresnis nei tokiais veiksmais sukeliamas konkurencijos ribojimas⁹⁸.

Vis dėlto, pažymėtina, kad bet koks institucijų kišimasis į konkurencijos bei kainų reguliavimą yra nesuderinamas su visuotinai pripažintu laisvos rinkos principu. Ypatingai neigiamas tokio reguliavimo efektas matyti, kai pripažįstama piktnaudžiavimu net ir tada, kai įmonės elgesys neturėjo jokio esminio poveikio nei konkurencijai, nei rinkos struktūrai, nei rinkos kainoms (pvz. *United Brands* byla). Todėl galima teigti, jog valstybės institucijų kišimasis į tokią jautrią reguliavimams sritį, kaip konkurencija kainomis, būtinas tik išimtiniais atvejais. Be to, reikalingos objektyvios nesąžiningų kainų nustatymo taisyklės, kad institucijos negalėtų vien tik subjektyviais kriterijais remdamosi pripažinti kainas nesąžiningomis.

4. NESĄŽINGŲ KAINŲ KONTROLĖS, ĮGYVENDINAMOS LIETUVOJE, EFEKTYVUMAS

Lietuvoje konkurencijos priežiūrą atlieka Lietuvos Respublikos KT bei teismai. KT atlieka tyrimus pagal pateiktus pareiškėjų skundus arba savo iniciatyva, įvertina susidariusią padėtį, modeliuoja nagrinėjamų rinkų galimas raidos tendencijas. Ši institucija yra įgaliota taikyti ES konkurencijos taisykles bei kartu prižiūrėti, kaip ūkio subjektai šių taisyklių laikosi. Savo kompetencijos riboje KT gali leisti teisės aktus, teikti įvairius išaiškinimus, o visus KT nutarimus galima skųsti administraciniams teismams. Be to, ūkio subjektai turi galimybę ginti savo interesus kreipiantis į Europos Komisijos konkurencijos direktoratą, kai galimas pažeidimas apima geografiškai platesnę nei Lietuvos teritoriją.

⁹⁸ 2005 metų konkurencijos politikos veiklos ataskaita. Liuksemburgas: Europos Bendrijų oficialiųjų leidinių biuras, 2007. P.19.

KT atliktų tyrimų kokybė išryškėja ūkio subjektams pasinaudojus teise apskūsti priimtą nutarimą teismams. Specialistų profesiniai sugebėjimai surinkti būtinus įrodymus, teisingai atlikti tyrimo procedūras ir parengti motyvuotas tyrimo išvadas patvirtinami teismų sprendimais – per 90 proc. KT priimtų nutarimų teismai pripažįsta pagrįstais ir palieka galioti nepakeistus. Svarbu pažymėti, kad aktyvus KT bendradarbiavimas su kitų šalių konkurencijos institucijomis duoda teigiamų rezultatų, nes tokiu būdu KT gali pasinaudoti kitų šalių specialistų sukaupta patirtimi bei keistis reikalinga teisine ir ekonomine informacija (pvz., tirdama AB „Mažeikių nafta“ elgesį, pranešė apie tyrimą ir Estijos bei Latvijos konkurencijos institucijoms, nes šios kompanijos rinka apėmė ir šias šalis).

Kadangi nuo Lietuvos įstojimo į ES, t.y. nuo 2004 m. gegužės 1 d., Lietuvoje įsigaliojo EB Sutarties 81 ir 82 str. tiesioginis taikymas, todėl aktualiausia yra paskutinių trijų metų KT praktika ir veiklos tendencijos nesąžiningų kainų taikymo srityje, todėl autorė trumpai ją aptars.

Iš karto po įstojimo į ES 2004 m. liepos 15 d. buvo pradėtas vienas svarbiausių KT (o kartu ir nesąžiningos kainodaros taikymo) istorijoje tyrimų – tyrimas dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikties Konkurencijos įstatymo 5 ir 9 str. Šis sudėtingas tyrimas buvo baigtas tik praėjus metams, o paskelbtas tik 2005 metų pabaigoje.

KT pripažino AB „Mažeikių nafta“ piktnaudžiausią dominuojančia padėtimi ES bendrosios rinkos dalyje ir savo veikslais paveikusia valstybių-narių – Lietuvos, Latvijos ir Estijos – tarpusavio prekybą, todėl šis tyrimas buvo papildytas EB Sutarties 82 str. nuostatomis. KT nustatyta tvarka laiku informavo EK apie EB steigimo sutarties teisės nuostatų taikymą atliekant tyrimą dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų. Pagal ES konkurencijos taisykles EK turėjo juridinę galimybę perimti atliekamą tyrimą į savo jurisdikciją, bet EK šio tyrimo neperėmus, jį toliau tęsė KT. Apie atliekamo tyrimo papildymą, taikant EB steigimo sutarties teisės nuostatas, buvo informuotos Latvijos, Estijos ir Lenkijos konkurencijos institucijos⁹⁹.

AB „Mažeikių nafta“ buvo pripažinta piktnaudžiaujančia dominuojančia padėtimi, taikant skirtingą strategiją bei ekonomiškai nepagrįstą, diskriminacinę kainodarą Lietuvos, Latvijos ir Estijos pirkėjams, taip pat metinius lojalumo bei nekonkuravimo įsipareigojimus, geografinę kainų diskriminaciją ir vykdant kitus konkurenciją ribojančius veiksmus, kurie sudarė skirtingas sąlygas rinkoje veikiantiems ūkio subjektams ir leido diskriminuoti atskiras bendroves. Todėl pastarosios buvo priverstos Lietuvos vartotojams degalus pardavinėti brangiau nei Latvijoje ar Estijoje. Kai kuriais veiksmais, taikant diskriminacines kainas bei pirkimo sąlygas, buvo padaryta žala ir pirkėjams.

KT įpareigojo AB „Mažeikių nafta“ nutraukti draudžiamus veiksmus ir skyrė 32 mln. litų baudą.

⁹⁹ 2006 metų KT veiklos ataskaita. www.konkuren.lt.

2004 m. gruodį KT pradėjo tyrimą dėl AB „Lietuvos paštas“ veiksmų atitikties Konkurencijos įst. 9 str., o galutinį sprendimą priėmė tik 2006 metais¹⁰⁰.

UAB „Vilniaus energija“ skelbė konkursą teikti sąskaitų spausdinimo, lankstymo ir vokavimo paslaugas. Tyrimo metu nustatyta, kad sąskaitų spausdinimo, lankstymo ir vokavimo paslaugas gali teikti ne tik AB „Lietuvos paštas“, bet ir kitos įmonės, turinčios tam reikalingą įrangą. Tačiau šios įmonės kitą glaudžiai susijusią paslaugą - sąskaitų pristatymą paštu adresatams, privalo teikti tris kartus brangiau, jeigu korespondencijos svoris patenka į AB „Lietuvos paštui“ rezervuotą pašto siuntų svorio ribą. Universaliųjų paslaugų kainos tvirtinamos LR Vyriausybės nutarimu; specifinius tarifus stambiaiems klientams tvirtina AB „Lietuvos paštas“ direktorius. Todėl vienintelė išeitis dalyvauti konkurse ir konkuruoti su pačiu AB „Lietuvos paštu“ - pirkti nustatyto svorio korespondencijos pristatymo paslaugą iš AB „Lietuvos pašto“, kuris ją gali teikti mažais tarifais.

UAB „Vilniaus energija“ skelbtame konkurse teikti pristatymo paslaugas dalyvavusios įmonės galėjo pateikti įkainius, kurie buvo dviejų dalių - tai sąskaitų spausdinimo, lankstymo ir vokavimo paslaugų, kurias atlieka konkurse dalyvaujančios įmonės, įkainis ir korespondencijos pristatymo įkainis, kurį konkurse dalyvaujančioms įmonėms pasiūlė AB „Lietuvos paštas“. Už sąskaitų spausdinimą, lankstymą ir vokavimą pateikęs panašią kaip konkurentų kainą, už pristatymo paslaugas AB „Lietuvos paštas“ pateikė 1,5 karto mažesnę įkainį, negu galėjo pasiūlyti konkuruojančios bendrovės, pačios perkančios pristatymo paslaugą iš AB „Lietuvos pašto“. AB „Lietuvos paštas“ žinojo, kokius pasiūlymus dėl pristatymo įkainių galės pateikti kitos dvi konkurse dalyvavusios bendrovės, nes su jomis buvo pasirašiusi universaliųjų pašto paslaugų teikimo sutartis. Dėl to AB „Lietuvos paštas“ galėjo konkursui pateikti gerokai mažesnius įkainius, nei tie, kuriuos pagal su juo pasirašytas pašto paslaugų teikimo sutartis galėjo pasiūlyti konkuruojančios bendrovės.

KT nutarė, kad tokiais veiksmais AB „Lietuvos paštas“ piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi rezervuotųjų pašto paslaugų rinkoje ir siekė įtvirtinti savo padėtį bei išstumti konkurentus iš kitos, su minėta rinka glaudžiai susijusios - sąskaitų spausdinimo bei lankstymo ir vokavimo - rinkos. Už šį pažeidimą AB „Lietuvos paštas“ skirta 80 tūkst. Lt bauda¹⁰¹. Nors sprendimas buvo apskųstas dviem teismams (Pirmos instancijos teismo sprendimas 2006-05-15 ir apeliacinės instancijos teismo sprendimas 2006-12-22), o vėliau procesas dar ir buvo atnaujintas, tačiau KT sprendimas liko nepakeistas (2007 m. rugsėjo 27 d. Nr. 2S-20 nutarimas), nes naujų aplinkybių nebuvo nustatyta.

¹⁰⁰ Lietuvos Respublikos KT 2006-01-05 nutarimas „Dėl AB „Lietuvos paštas“ veiksmų atitikties Lietuvos Konkurencijos įstatymo 9 straipsnio reikalavimams“ Nr.2S-01// Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2006-01-27, Nr. 7-67.

¹⁰¹ Ten pat.

Šiame nutarime KT išaiškino, kad skirtingų tarifų taikymas ūkio subjektams, veikiantiems tokiomis pat sąlygomis kaip ir kitas ūkio subjektas, yra diskriminavimas ir Konkurencijos įstatymo 9 str. pažeidimas.

Tais pačiais metais (2006) buvo pradėtas dar vienas tyrimas dėl AB „Lietuvos paštas“ veiksmų atitikties Konkurencijos įst. 9 str. normoms. Šį kartą dėl mokesčių ir įmokų už suteiktas paslaugas priėmimo.

KT 2006 m. baigė tyrimą (sprendimas priimtas 2006-10-05) dėl AB „Lietuvos telekomas“ piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi interneto prieigos paslaugų rinkose. Tyrimo, kuris apėmė 2002 m. – 2004 m. ir 2005 m. I ketvirtį, išvadose KT konstatavo, kad AB „Lietuvos telekomas“ (dabar *TEO LT, AB*) veiksmai atitinkamose rinkose nagrinėtu laikotarpiu vertintini kaip nesąžiningų kainų taikymas, apibrėžiamas, kaip jau minėta, terminu „kainų spaudimas“.

Vienu iš pagrindinių tyrimo objektų buvo ADSL (skaitmeninės abonentų linijos, kurių pralaidumas iš tinklo į abonentų pusę yra didesnis, negu atvirkščia kryptimi) interneto paslaugos galutiniams vartotojams. Šios paslaugos buvo teikiamos didmeninės AB „Lietuvos telekomas“ ADSL interneto prieigos pagrindu. Palyginus rinkoje veikiančių ūkio subjektų teikiamų paslaugų kainas, buvo nustatyta, kad AB „Lietuvos telekomas“ kai kurių ADSL interneto mažmeninių paslaugų kaina galutiniams vartotojams (namų ūkiams ir verslo klientams) buvo mažesnė, negu didmeninėje rinkoje teikiamų paslaugų kaina. Tokiais veiksmais AB „Lietuvos telekomas“ piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi atitinkamoje didmeninėje ADSL interneto prieigos rinkoje ir apribojo kitų bendrovių galimybes konkuruoti kainomis teikiant paslaugas mažmeninėje rinkoje galutiniams vartotojams, nes jų siūlomos kainos bet kokiame atveju buvo didesnės nei AB „Lietuvos telekomas“, nes priešingu atveju, kiti tiekėjai būtų priversti teikti paslaugas mažesniais kainomis nei paslaugos sąnaudos, todėl negalėtų išsilaikyti ADSL interneto tiekimo rinkoje.

KT nutarimu *TEO LT, AB* įpareigota nutraukti Konkurencijos įstatymui prieštaraujančius veiksmus ir per nustatytą laikotarpį pakeisti ADSL prieigos paslaugos teikimo sąlygas taip, kad tiesiogiai ar netiesiogiai nebūtų nustatomos nesąžiningos kainos ar kitos šios paslaugos pirkimo sąlygos. Už Konkurencijos įstatymo pažeidimą bendrovei skirta 3 mln. 11 tūkst. Lt bauda.

Kai kurie KT pradėti tyrimai buvo nutraukti (arba atsisakyta pradėti tyrimą), nes:

- a) nebuvo nustatyta Konkurencijos įst. 9 str. pažeidimo (pvz., *VĮ „Registru centro“* tyrimas dėl atsiskaitymų ir kt.);
- b) nebuvo nustatyta dominavimo rinkoje (pvz., *VŠĮ „Kauno radijas bei televizija“*, *LKAB „Klaipėdos smeltė“* tyrimai ir kt.);

- c) nes buvo nustatytas specialusis reguliavimas (pvz., skundą turi tirti Valstybinė kainų ir energetikos kontrolės komisija ar kitos institucijos);
- d) iki tyrimo pabaigos dominuojantys ūkio subjektai geranoriškai atsisakė nesąžiningų kainų politikos taikymo (pvz., UAB „Švyturys-Utenos alus“ tyrimas ir kt.);
- e) pateikta nepakankama informacija tyrimui pradėti (pvz., Dėl AB „Lietuvos telekomas“ piktnaudžiavimo teikiant telekomunikacinių tinklų sujungimo paslaugas).

Būtina pastebėti, kad tokios kompanijos kaip AB „Lietuvos paštas“, AB „Mažeikių nafta“ bei AB „Lietuvos telekomas“ dažnai papuola į konkurencijos priežiūrą vykdančių institucijų akiratį dėl nesąžiningos kainodaros arba kitų nesąžiningų metodų taikymo ir yra baustos jau po keletą kartų. Nors taikomos baudos tikrai nėra mažos, tačiau didelės kompanijos, turinčios labai stiprią padėtį rinkoje, leidžia sau dažniau naudoti nebūdingus normaliai konkurencijai metodus, tuo pažeisdama konkurencijos teisės norma s.

Dar vienas svarbus nutarimas dėl piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi buvo priimtas 2007-09-13 Dėl UAB „Vilniaus energija“ veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymo 9 str. 1 p. reikalavimams¹⁰². Tyrimas buvo atliktas 2006 metais, tačiau 2007-02-15 KT nutarimu Nr. 2S-4 buvo atnaujintas.

KT tyrimo metu nustatė, kad UAB „Vilniaus energija“, būdama esminių išteklių valdytoja, vienintelė teikia komunikacinių tunelių nuomos paslaugas atitinkamose rinkose, o ūkio subjektai neturi alternatyvų gauti atitinkamas paslaugas iš kito analogiškų paslaugų teikėjo. Skaičiuodama nuomos mokesť. UAB „Vilniaus energija“ nesilaikė proporcingumo principo, t.y. skaičiavo šį mokesť neatsižvelgdama į komunikaciniuose tuneliuose esančių komunikacijų skerspjūvio plotus bei užimamas erdves, dėl to buvo iškraipytos kolektorių nuomos kainos, vienoms komunikacijų nuomininkų grupėms jas nepagrįstai padidinant, o kitoms nepagrįstai sumažinant. Pati UAB „Vilniaus energija“ pripažino, kad nuomos mokesťis skaičiuojamas kolektorių priežiūros sąnaudas proporcingai paskirsčius pagal nuomininkų užimamą plotą.

Be to, kaip KT nustatė, UAB „Vilniaus energija“ kitiems ūkio subjektams taikė didesnius komunikacinių tunelių nuomos tarifus negu AB „Rytų skirstomieji tinklai“. Nagrinėjamu klausimu KT atkreipė dėmesį į 2004 m. birželio 28 d. VŠĮ „Teleradijo kompanija Hansa“ raštą Vilniaus miesto savivaldybei, kuriame buvo prašoma Vilniaus miesto savivaldybės tarybos priimti nutarimą viešajai įstaigai leisti sudaryti Kolektorių nuomos sutartį lengvatiniais

¹⁰² Lietuvos Respublikos KT 2007-09-13 nutarimas „Dėl UAB „Vilniaus energija“ veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymo 9 str.1 p. reikalavimams“ Nr. 2S-18. // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2007-10-05, Nr.78-1086.

pagrindais. Vilniaus miesto savivaldybė įmonei atsakė, jog: „požeminiuose kolektoriuose esančių komunikacijų savininkams nuomos mokestis skaičiuojamas Vilniaus miesto savivaldybės nustatyta tvarka. Mokestis už naudojimąsi kolektoriais ir sutarčių formos visiems nuomininkams yra vienodos ir laikantis minėtos tvarkos nekeistinas. (...) Pakeitus nuomos ar mokesčio sąlygas bent vienam nuomininkui, būtų pažeistos kitų teisės, o taip pat ir Konkurencijos įstatymas“.

KT, vadovaudamasi visais šiais faktais, nutarė, jog UAB „Vilniaus energija“, sutartyse su komunikacinių tunelių nuomininkais taikydama nuomos tarifus, kurie buvo neproporcingi komunikaciniuose tuneliuose esančių komunikacijų skerspjūvio plotams bei užimamoms erdvėms, komunikacinių tunelių nuomininkams taikė nesąžiningas kainas. Tokie UAB „Vilniaus energija“ veiksmai prieštarauja Konkurencijos įst. 9 str. 1 p. reikalavimams.

Išanalizavus paskutinių kelių metų tendencijas konkurencijos reguliavimo srityje, matyti, kad Konkurencijos tyrimų dėl nesąžiningų kainų daugėja, nutarimų efektyvumas didėja, tačiau kartu gerėja ne tik įmonių, bet ir vartotojų kultūra, taip pat trumpėja tyrimų atlikimo trukmė (nuo vidutiniškai 9 mėn. iki 7 mėn.). Be to, KT veiklos patikimumas taip pat didėja, nes didelę dalį šios institucijos sprendimų patvirtina ir teismai, o ir kompanijos dažnai pačios sutinka, kad piktnaudžiavo kainomis ir geranoriškai sumoka baudą bei įvykdo KT įpareigojimus. Be to, kadangi KT sugebėjo atlikti ir pakankamai sudėtingą tyrimą dėl AB „Mažeikių nafta“ piktnaudžiavimo kainomis ir kitų pažeidimų, manytina, kad šios srities specialistai yra pakankamos kvalifikacijos ir turi pakankamai gebėjimų, kad surinktų visus įrodymus ir nustatytų faktines įmonių veikimo sąlygas, taip pat, tai rodo, kad šie specialistai jau yra sukaukę labai vertingos patirties vykdant EB Steigimo sutarties 81 ir 82 str. priešžiūrą.

Pastebėta, kad vis dėlto didžioji dalis piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi atvejų yra susiję su nesąžiningos kainų politikos taikymu, kartais tos pačios įmonės vienu metu piktnaudžiauja ir kainomis, ir kitais nesąžiningos konkurencijos būdais. Be to, kainų politiką prižiūri ir kitos specializuotos institucijos (pvz., Valstybinė kainų ir energetikos kontrolės komisija), o tiek kiek jos nereguliuoja, paliekama KT kompetencijai.

Teigiamas reiškinys Lietuvos konkurencijos reguliavime yra veiklos viešumas bei tai, kad skaidrėja ir baudų skyrimo metodika, nes 2004 metų pabaigoje Vyriausybės nutarimu buvo patvirtintos baudos dydžio nustatymo taisyklės¹⁰³, kurios buvo artimos toms, kurias taikė Europos Komisija skirdama baudas už EB Sutarties 81 ir 82 str. pažeidimus. Priimtomis taisyklėmis detalizuota baudos skyrimo procedūra bei reglamentuotas baudos dydžio nustatymas padėjo visapusiškai įvertinti ūkio subjekto veiksmų įtaką ir kvalifikuoti pažeidimo ypatumus atsižvelgiant į atsakomybę sunkinančias ar lengvinančias aplinkybes. Tačiau Europos Komisija

¹⁰³ Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2004-12-06 nutarimas Dėl baudos, skiriamos už Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymo pažeidimus, dydžio nustatymo taisyklių patvirtinimo//Valstybės žinios. 2004-12-09, Nr.177-6567.

šioje srityje pažengė dar toliau ir siekdama dar labiau sustiprinti atgrasantį savo sankcijų poveikį Komisija patvirtino naujas Baudų apskaičiavimo gaires, taikomas įmonėms, pažeidusioms EB sutarties 81 arba 82 straipsnį¹⁰⁴. Pagal naujas gaires bazinis baudos dydis kiekvienam pažeidėjui priklausys nuo jo su pažeidimu susijusio produkto metinių pardavimų pajamų procentinio dydžio susijusioje geografinėje teritorijoje ir gali siekti iki 30 % atitinkamų pardavimų vertės. Kad būtų atsižvelgta į pažeidimo trukmę, atitinkamai gauta vertė bus padauginta iš metų, kiek įmonė dalyvavo darant pažeidimą, skaičiaus. Be to, esant pakartotiniams pažeidimams, Komisija gali padidinti baudą iki 100 % (bauda didinama už kiekvieną ankstesnį pažeidimą) ir atsižvelgs ne tik į ankstesnius savo sprendimus, bet ir į nacionalinių konkurencijos institucijų sprendimus pagal EB sutarties 81 ar 82 straipsnį.

Beje, pastebėtina, kad 2006 metais EK pirmą kartą turėjo pasinaudoti savo galia ir nustatyti periodinę baudą, siekdama priversti įmonę paklusti sprendimui, kuriuo liepta nutraukti EB sutarties 81 arba 82 straipsnio pažeidimą. Už tam tikrų įpareigojimų pagal 2004 m. sprendimą, kuriuo buvo nustatytas EB sutarties 82 straipsnio pažeidimas, nevykdymą *Microsoft* buvo nubausta sumokėti 280,5 mln. EUR galutinę periodinę baudą.

Taigi, nors institucinis konkurencijos bei kainų reguliavimas nėra labai pageidaujamas reiškiny, tačiau ūkio subjektų veiklos priežiūra yra būtina siekiant užtikrinti sąžiningą konkurencijos laisvę, ypač tose rinkose, kuriose veikia vienas ar keli stiprūs ūkio subjektai. Būtent šio principo užtikrinimą ir prižiūri KT bei administraciniai teismai. Ir nors konkurencijos plėtra kasmet iškelia vis naujų uždavinių ir problemų, tačiau šios institucijos sugeba veiksmingai ir lanksčiai taikyti konkurencijos teisės normas bei gerinti atliekamų tyrimų kokybę ir užtikrinti sprendimų įvykdomumą.

¹⁰⁴ 2006-06-28 Guidelines on the method of setting fines imposed on undertakings which infringe Articles 81 and 82 EC. OJ C 210, 1.9. 2006. P.2. Šios gairės papildė 2002 metais priimtas EK gaires.

IŠVADOS

Atlikus EB ir Lietuvos kompetentingų institucijų bei teismų praktikos, užsienio šalių mokslininkų suformuotos teisės doktrinos analizę piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas kainas srityje, galima daryti išvadą, kad autorei, tinkamai įgyvendinus iškeltus uždavinius, pavyko pasiekti pagrindinį darbo tikslą ir gana išsamiai aptarti nesąžiningos kainodaros (kaip piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi formos) reguliavimą EB ir Lietuvoje, taip pat išskirti nesąžiningų kainų taikymo, nustatymo taisykles ir pateikti šios analizės apibendrintas, objektyvias išvadas. Tačiau būtina pažymėti, kad dėl magistrinio darbo apimties ribotumo, šiame darbe pateiktas tyrimas nėra visapusis, o tik pagrindinių bendrųjų, teorijoje bei praktikoje taikomų taisyklių analizė.

Atsižvelgiant į tyrimo metu gautas išvadas, matyti, kad pasitvirtino visos tyrimo pradžioje keltos hipotezės. Be to, darbo išvados yra patikimos, nes jos suformuluotos, atlikus EB ir Lietuvos konkurencijos teisės normų, jų taikymo praktikos, daugelio mokslininkų darbų bei kompetentingų konkurencijos institucijų pateiktų ataskaitinių dokumentų sisteminę analizę. Patikimumo laipsnį užtikrina ir darbo metu naudoti moksliniai tyrimo metodai (teoriniai bei empiriniai), o ypač dokumentų analizės metodas, kadangi jo pagalba magistro baigiamajame darbe išlaikyta objektyvi pozicija tiriamos temos atžvilgiu.

Taigi, išnagrinėjusi Lietuvos bei ES teisės normas, draudžiančias nesąžiningų kainų taikymą kaip piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi, taip pat pateikusi teorinę bei praktinę šių teisės normų taikymo analizę, autorė pateikia šias išvadas:

1. Nustatyti nesąžiningas kainas ir tokiais veiksmais pažeisti EB Sutarties 82 str. bei LR Konkurencijos įst. 9 str. gali tik rinkoje dominuojantis subjektas.
2. Nesąžininga kaina - tai tokia dominuojančio ūkio subjekto nustatyta kaina, kurią įmonė, pasinaudodama dominuojančia padėtimi, nustato žymiai didesnę arba mažesnę negu ta, kuri egzistuotų normalioje efektyvioje konkurencingoje rinkoje.
3. Nesąžiningas kainas galima suskirstyti į šias keturias pagrindines grupes: nepagrįstai didelės kainos, „grobuoniškos“ kainos, diskriminacinės kainos ir nesąžiningos nuolaidos bei permokų gražinimai. Tam tikrais atvejais įmonės taikoma kainų politika gali būti priskirta kelioms iš šių grupių.
4. Nepagrįstai didelės kainos yra tokios kainos, kurios yra nesusiję su prekės ekonomine verte ir pažeidžia vartotojų interesus. Iki šiol konkurencijos priežiūrą vykdančios institucijos nepateikė vieno konkretaus metodo nesąžiningoms kainoms nustatyti, todėl kiekvienu konkrečiu atveju turi būti kompleksiškai taikomi visi nesąžiningų kainų nustatymo būdai. Be to, objektyvaus pateisinimo principas suteikia įmonėms galimybę įrodyti, kad didelių kainų taikymas nebuvo piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi.

5. „Grobuoniškomis“ kainomis laikomos tokios žemos kainos, kad dėl jų taikymo įmonė patiria nuostolių, t.y. kainos mažesnės nei kaštai. Kainos, kurios yra mažesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai yra preziumuojamos „grobuoniškomis“, o kainos didesnės nei vidutiniai kintamieji kaštai, tačiau mažesnės nei vidutiniai bendrieji kaštai, yra laikomos nesąžiningomis, jeigu jos yra apgalvotos strategijos, kaip išstumti konkurentus iš rinkos, dalis. „Grobuoniškos“ kainos gali būti taikomos tik išimtiniais atvejais (pvz., išpardavimų metu).
6. Kainų diskriminacija dažnai pasireiškia kartu su kitomis nesąžiningų kainų taikymo rūšimis, tačiau kartu ji yra atskiras EB Sutarties 82 str. bei LR Konkurencijos įstatymo 9 str. pažeidimas.
7. Kainų diskriminacija pasireiškia, kai tokiems patiems sandoriams (arba panašioms) taikomos skirtingos sąlygos ir dėl to dominuojančios įmonės prekybos partneriai patenka į konkurencijos atžvilgiu nepalankią padėtį. Šis dominuojančio ūkio subjekto elgesys gali pasireikšti dviem formomis: skirtingų kainų taikymas skirtingiems klientams arba klientų grupėms už tą patį produktą, kai skirtumas nepriklauso nuo kiekio, kokybės bei kitų parduodamos prekės savybių ir tų pačių kainų taikymas skirtingiems klientams arba klientų grupėms netgi tada, kai skiriasi prekių pagaminimo ir pardavimo kaštai. Diskriminacinės kainos taip pat gali būti objektyviai pateisinamos.
8. Nuolaidos ir permokų gražinimai yra nesąžiningi, jeigu yra taikomi taip, kad ribojama pirkėjų galimybė pasirinkti kitą tiekėją, jomis siekiama išstumti iš rinkos konkurentus, padidinti įėjimo į rinką barjerus, išlaikyti arba sustiprinti savo dominuojančią padėtį, ir nėra pateisinami jokiais ekonomiškai pagrįstomis priežastimis. Tokios nuolaidos yra draudžiamos net jeigu patys klientai prašo šias nuolaidas taikyti.
9. Nustatant, kad dominuojantis ūkio subjektas nustato nesąžiningas kainas susiduriama su įrodinėjimo problemomis, todėl neabejotinai konstatuoti šį pažeidimą galima gana retai. Tuo labiau, kad nesąžiningų kainų nustatymo taisyklių yra labai daug ir įvairių, todėl dažniausiai konkurencijos priežiūrą vykdančios institucijos taiko subjektyviai pasirinktus nesąžiningų kainų nustatymo būdus.
10. Lietuvos KT bei administraciniai teismai gana aktyviai prižiūri, kad dominuojančios rinkoje kompanijos netaikytų nesąžiningų kainų bei sugeba veiksmingai ir lanksčiai taikyti ne tik Lietuvos, bet ir tiesiogiai taikomas EB konkurencijos teisės normas. Šių institucijų veiklos efektyvumas didėja, ypač Lietuvai tapus ES nare ir išsiplėtus bendrajai Europos rinkai, kadangi Lietuvos institucijos gali tiesiogiai taikyti nesąžiningas kainas reguliuojančius EB Sutarties 82 str. punktus.

REKOMENDACIJOS IR PASIŪLYMAI

Autorė, padariusi tokias šio darbo išvadas, pateikia šiuos pasiūlymus, kurie palengvintų draudimo piktnaudžiauti dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas kainas taikymą:

Visų pirma reikia išaiškinti piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi sąvoką, kad liktų kuo mažiau galimybių konkurencijos priežiūrą atliekančioms institucijoms subjektyviai vertinti dominuojančios įmonės veiksmus.

Taip pat reikalingos apibrėžtos ir tikslios nesąžiningų kainų nustatymo taisyklės, kurios būtų paremtos objektyviais vertinimo kriterijais ir būtų privalomos visoms (ir ES lygiu, ir Lietuvos lygiu) konkurencijos politiką įgyvendinančioms institucijoms.

Kadangi EB sukūrimo vienas iš pagrindinių principų yra bendros rinkos sukūrimas, o be to, EB Sutarties 82 str. yra tiesiogiai taikomas, todėl reiktų visus ETT ir Europos Komisijos priimtus sprendimus bei išaiškinimus nesąžiningų kainų nustatymo srityje pateikti lietuvių kalba viešai prieinamame KT internetiniame puslapyje. Tuo labiau, kad labai svarbu, kad rinkos dalyviai žinotų ir, svarbiausia, suprastų¹⁰⁵, kokia yra ES institucijų praktika bylose dėl nesąžiningų kainų nustatymo, nes kelių valstybių geografinėse rinkose veikiantys subjektai gali pažeisti ne tik nacionalines teisės normas, bet ir EB Sutarties 82 str. nuostatas.

Lietuvos KT bei administraciniai teismai turėtų dar sparčiau ir efektyviau plėsti tarptautinį bendradarbiavimą, semtis patirties iš kitų ES narių nacionalinių konkurencijos priežiūrą įgyvendinančių institucijų, EK ir ES teismų bei vystyti vieningą ir viešą konkurencijos politiką nesąžiningų kainų nustatymo (kaip vieno iš gana dažnai dominuojančių įmonių veikloje pasitaikančių pažeidimų) srityje, o reikalui esant bendradarbiauti su ekonominėmis tarnybomis (pvz., siekiant teisingo kaštų apskaičiavimo).

Būtina nacionaliniu mastu (nes ES lygiu, kaip minėta, tai buvo išspręsta 2006 metais) nustatyti efektyvesnius baudų (esant reikalui pakartotinių baudų) nustatymo ir skyrimo principus, kad nebūtų ne tik pakartotinių, bet apskritai, jokių piktnaudžiavimų dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas kainas atvejų.

Siekiant skatinti prevenciją dėl nesąžiningų kainų taikymo bei atgrasinti dominuojančias įmones nuo tokių kainų taikymo, būtina Europos bei Lietuvos lygiu galutinai išspręsti žalos, patirtos dėl dominuojančios įmonės nesąžiningų veiksmų, atlyginimo klausimą (ir vartotojams, ir konkurentams, nes nesąžininga kainų politika gali pakenkti abiem šioms rinkos dalyvių grupėms)¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Dėl užsienio kalbos sudėtingumo, dažnai sunku suprasti, ką EK, ETT ar PIT išaiškino, kokias taisykles, ribojimus nustatė.

¹⁰⁶ 2005 m. gruodį EK priėmė Žaliąją knygą dėl ieškinių dėl žalos, patirtos pažeidus EB antimonopolines taisykles. <http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/actionsdamages/documents.html>.

LITERATŪROS SĄRAŠAS

Lietuvos ir Europos Sąjungos teisės aktai:

1. Lietuvos Respublikos Konstitucija // Valstybės Žinios. 1992, Nr. 3-953.
2. Konsoliduota Europos Bendrijos Steigimo Sutartis // Valstybės žinios. 2004. Nr.2-2.
3. Lietuvos Respublikos Konstitucinio Teismo 1999 10 06 nutarimas „Dėl LR Telekomunikacijų įstatymo 8 straipsnio 1, 2 ir 3 dalių bei 16 straipsnio 7,8 ir 9 dalių atitikimo Lietuvos Respublikos Konstitucijai” // Valstybės žinios. 1999, Nr.85-2548.
4. Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas // Valstybės žinios. 1999, Nr.30-856.
5. Lietuvos Respublikos KT 2000 02 24 nutarimas Nr.17 „Dėl KT paaiškinimų dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo” // Valstybės žinios. 2000, Nr. 19-487.
6. Lietuvos Respublikos KT 2005 02 03 nutarimas Nr.1S-15 „Dėl Lietuvos Respublikos KT 2000 m. gegužės 17 d. nutarimo Nr. 52 „Dėl KT paaiškinimų „Dėl dominuojančios padėties nustatymo” pakeitimo”// Valstybės žinios. 2005, Nr.20-648.
7. Europos Bendrijos Komisijos pranešimas „Dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Bendrijos konkurencijos teisės tikslams” // (97/C 372/03) OJ C 372 , 09/12/1997 P. 0005 – 0013.
8. Konkurencijos generalinio direktorato 2005-12-19 diskusijų dokumentas apie ES konkurencijos taisyklių dėl piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi taikymą (EB sutarties 82 straipsnis) // <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/index.html>.
9. Commission Guidelines on the method of setting fines imposed on undertakings witch infringe Articles 81 and 82 EC. 2006-06-28. OJ C 210, 1.9. 2006.
10. Commission Guidelines on Vertical Restraints. Official Journal 2000. C-291/1.
11. Commission recommendation of 11/02/2003 on Relevant Product and Service markes susceptible to ex-ante regulation accordance with directive 2002/21/EC. 2003.

Specialioji literatūra:

Moksliniai straipsniai bei publikacijos:

12. Areeda P. ir Turner D. Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act. // Harward Law Review. 1975. No.88. P.697.
13. Buigues P.A. Competition policy versus sector-specific regulation in network industries – The EU experience//http://www.unctad.org/sections/wcmu/docs/c2clp_ige7p14_en.pdf. Prisijungimo laikas – 2007-09-25.
14. Butkevičius L., Norkus I. Dominance: the regulation of dominant firm conduct in 37 jurisdictions worldwide. Lithuania chapter, London, Law Business Research Ltd, 2006.// <http://www.norcous.lt/download.php/fileid/6>. Prisijungimo laikas – 2006-11-14.

15. Competition policy: ICT Industry and Markets. Chapter 2: Module 1: Fair trade and competition policy// <http://cbdd.wsu.edu/kewlcontent/cdoutput/TR503/page11.htm>.
Prisijungimo laikas - 2007-09-05.
16. De Souza N. Competition in Pharmaceuticals: the challenges ahead post AstraZeneca// Competition policy newsletter, 2007 Spring. No.2. P.39-43.
17. Evans D. and Padilla E. Excessive Prices: Using Economics to Define Administrable Legal Rules// Journal of Competition Law & Economics, 2005. Nr. 1// <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/1/1/97>. Prisijungimo laikas 2006-12-01.
18. Fagerlund E. and Rasmussen B. Soren. AstraZeneca: the first abuse case in the pharmaceutical sector//Competition policy newsletter, 2005 Autumn. No.3. P.54-56.
19. Fernandes P. On exploitative excessive pricing under EC law. Reckon LLP. 2006. // <http://www.autoridadedaconcorrenca.pt/Download/ReckonExploitativeJan2006.pdf>.
Prisijungimo laikas - 2006-11-14.
20. Geradin D. and Petit N. Price Discrimination under EC Competition Law: Another Antitrust Doctrine in Search of Limiting Principles?// <http://jcle.oxfordjournals.org/cgi/content/abstract/nhl013v1>. Prisijungimo laikas – 2006-12-01.
21. Konkurencijos teisė ir jos taikymas Lietuvoje.Lietuvos laisvosios rinkos instituto analizė. Vilnius. 2006-06-21.
22. Lowe P. How different is EU anti-trust? A route map for advisors. An overview of EU competition law and policy on commercial practises. ABA 2003 fall meeting. Brussels. 16/10/2003.
23. Motta M. and De Streel A. Exploitative and Exclusionary Excessive Prices in EU Law. Florence: Annual European Union Competition Workshop, 2003.
24. Predatory price. Organization for economic co-operation and development. OECD. 1989.
25. Restrictive Practices (Groceries) Order 1987 - A Review and Report of Public Consultation Process. Chapter Nine Regulations in Other Jurisdictions. Department of Enterprise, trade and employment.// <http://www.entemp.ie/commerce/consumer/groceriesorderreport.htm>. Prisijungimo laikas - 2007-09-05.
26. Ridyard D. Exclusionary Pricing and Price Discrimination Abuses under Article 82 – An economic analysis. 2002.
27. Rousseva E. The concept of objective justification of an abuse of a dominant position: Can it help to modernise the analysis under article 82 EC?//The Competition law review, Volume 2 Issue 2, March 2006.

28. The Jersey Competition Regulatory Authority. A set of 8 draft Guidelines under the Competition (Jersey) Law 2005. Press Release – 6 May 2005// http://www.jcra.je/competition/law/downloads/CG_Abuse_of_a_Dominant_Position.pdf.
Prisijungimo laikas - 2006-11-14.
29. Vicker J. Speech to the 31st conference of the European Association for Research in Industrial Economics, Berlin. September 2004.
30. Vickers J. Abuse of market Power// The economic journal, 2005 June, Volume 115, Issue 504.//<http://www.blackwell-synergy.com/doi/full/10.1111/j.1468-0297.2005.01004.x?prevSearch=allfield%3A%28Abuse+of+Market+Power%29>.
Prisijungimo laikas - 2006-11-14.

Monografijos, vadovėliai:

31. Aiškinamasis ekonomikos anglų-lietuvių kalbų žodynas / atsakingasis red. Henrikas Pragarauskas – Vilnius: Leidykla TEV, 2006.
32. Dabbah, Maher M. EC and UK competition law: commentary, cases and materials – Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
33. European Community competition law in practice: Inns of Court School of Law. – Oxford: Oxford University Press, 2004.
34. Europos Sąjungos teisės seminarai / vyr. red. Remigijus Mockevicius. – Vilnius: Teisinės informacijos centras, 2005.
35. Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. Oxford: Oxford University Press, 1999.
36. Faull J., Nikpay A. The EC Law of Competition. Oxford: Oxford University Press, 2007.
37. Glossary of terms used in EU Competition policy (Antitrust and control of concentrations). Office for official Publications of the EC. Brussels, 2002.
38. Goyder D.G. B. E.C. Competition law. Oxford: Oxford University press, 2003.
39. Grikienis R. Europos Sąjunga: enciklopedinis žinynas. – Vilnius: Eugrimas, 2002.
40. Jones A., Sufrin B. E.C. Competition Law. Oxford: Oxford University Press, 2004.
41. Korah V. An introductory guide to E.C. Competition law and practice. Hart publishing Oxford and Portland. Oregon, 2004.
42. Korah V. Cases and materials on EC competition law. Hart publishing Oxford and Portland. Oregon, 2006.
43. Lane R. EC competition law. – Harlow: Longman, 2001.
44. Motta M. Competition Policy: Theory and Practice. Cambridge University Press, 2004.
45. New Oxford dictionary of english / Chief editor Patrick Hanks. Oxford University Press, 2001.

46. Tokarczuk D. Abuse of a dominant position in the light of legal provisions and case law of the European Communities. Office for Competition and Consumers' Protection, Warsaw, 2003.

Kita literatūra:

47. 2004 metų konkurencijos politikos ataskaita. 1 dalis. Liuksemburgas: Europos Bendrijų oficialiųjų leidinių biuras, 2006.
48. 2004 metų KT veiklos ataskaita. www.konkuren.lt.
49. 2005 metų konkurencijos politikos ataskaita. Liuksemburgas: Europos Bendrijų oficialiųjų leidinių biuras, 2007.
50. 2005 metų KT veiklos ataskaita. www.konkuren.lt.
51. 2006 metų KT veiklos ataskaita. www.konkuren.lt.

Teismų praktika:

Europos teismų ir Europos Komisijos praktika:

52. Europos Teisingumo teismo 1968 02 29 sprendimas byloje Nr.24/67 (Parke, Davis and Co. v Probel, Reese, Beintema-Interpharm and Centrafarm) // European Court reports. 1968.
53. Europos Teisingumo teismo 1971 06 08 sprendimas byloje 78/70 (Deutsche Grammophon Gesellschaft mbH v. Metro-SB-Großmärkte GmbH & Co. KG) // European Court reports. 1971. P.00487.
54. Europos Teisingumo teismo 1973 sprendimas byloje 6/72 (Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. v Commission of the European Communities) // European Court reports. 1973.
55. Europos Teisingumo teismo 1975 11 13 sprendimas byloje Nr.26-75 (General Motors Continental NV v Commission of the European Communities) // European Court reports. 1975;
56. Europos Teisingumo teismo 1975 12 16 sprendimas byloje Nr.40/73 (Coöperatieve Vereniging "Suiker Unie" UA and others v. Commission of the European Communities) // European Court reports. 1975. P. 01663.
57. Europos Teisingumo teismo 1979 02 13 sprendimas byloje 85/76 (Hoffmann-la roche & co. Ag v Commission of the European Communities). European Court reports. 1979. P. 00461.

58. Europos Teisingumo teismo 1983 11 09 sprendimas byloje 322/81 (Nv Nederlandsche BandenIndustrie Michelin v Commission of the European Communities) // European Court reports. 1983. P.03461.
59. Europos Teisingumo teismo 1985 03 25 sprendimas byloje 298/63 (Comite des industries cinematographiques ds Communities europeennes (CICCE) v. Commision of the European Communities) // European Court reports. 1985. P.01105.
60. Europos Teisingumo teismo 1986 11 11 sprendimas byloje 226/84 (British Leyland Public Limited Company v. Commision of the European Communities) // European Court reports. 1986. P.03263.
61. Europos Teisingumo teismo 1988 05 04 sprendimas byloje Nr.30/87 (Corinne Bodson v SA Pompes funèbres des régions libérées) // European Court reports. 1988. P.02479.
62. Europos Teisingumo teismo 1988 10 05 sprendimas byloje 53/87 (Conorzio italiano della componentistica di ricambio per autoveicoli and Maxicar v Régie nationale des usines Renault) // European Court reports. 1988. P.06039.
63. Europos Teisingumo teismo 1989-04-11 sprendimas byloje 66/86 (Ahmed Saeed Flugreisen ir Silver Line Reiseburo GmbH v. Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. European Court Reports. 1989. P. 00803.
64. Europos Teisingumo teismo 1989-07-13 sprendimas sujungtose bylose 110/88, 241/88, 242/88 (Francois Lucazeu v. SACEM) //European Court Reports.1989. P. 02811.
65. Europos Teisingumo teismo 1991-07-03 sprendimas byloje C-62/86 (AKZO Chemie BV v. Commission of the European Communities)//European Court reports. 1991. P.I-03359.
66. Europos Teisingumo teismo 1994-05-17 sprendimas byloje C-18/93 (Corsica Ferries Italia Srl v.Corporazione dei Piloti del Porto di Genova)// European Court Reports. 1994. P. I-01783.
67. Europos Teisingumo teismo 1996-11-14 sprendimas byloje C-333/94 (Tetra Pak International SA v. Commission of the European Communities)// European Court Reports. 1996. P. I-05951.
68. Europos Teisingumo teismo 2000-03-16 sprendimas sujungtose bylose Nr. 395/96 ir 396/96 (Compagnie Maritime)// European Court Report. 2000. P. I-01365.
69. Europos Teisingumo teismo 2001-03-29 sprendimas byloje C-163/99 (Portugese Republic v. Commision of the European Communities)// European Court Reports. 2001. P. I-02613.
70. Europos Teisingumo teismo 2003 09 30 sprendimas byloje Nr.T-203/01 (Manufacture française des pneumatiques Michelin v Commission of the European Communities) // European Court reports. 2003. P.II-04071.

71. Europos Teisingumo teismo 2003-12-17 sprendimas byloje T-219/99, (British Airlines v. Commission of the European Communities)//European Court Reports. 2003. P.II-05917.
72. Europos Teisingumo teismo 2004 04 29 sprendimas byloje C-359/01 (British Sugar plc v Tate & Lyle plc, Napier Brown & Co. Ltd and Commission of the European Communities) // European Court Reports. 2004. I-04933.
73. Pirmosios instancijos teismo 1993-04-01 sprendimas byloje T-65/89, (BPB Industries Plc And British Gypsum Ltd v. Commission of the European Communities)// European Court Reports. 1993. P. II-00389.
74. Pirmosios instancijos teismo 1996 10 08 sprendimas byloje T24/93 (Compagnie Maritime Belge Transports SA and Others v. Commission of the European Communities) //European Court Reports. 1996. P.II-01201.
75. Pirmosios instancijos teismo 1999-10-07 sprendimas byloje T-228/97 (Irish Sugar plc. v. Commission of the European Communities)//European Court reports. 1999. P.II-02969.
76. Pirmosios instancijos teismo 2002-03-20 sprendimas byloje T-175/99 (UPS Europe SA v. Commission)// European Court Reports. 2002. P.II – 01915.
77. Pirmosios instancijos teismo 2007-01-30 sprendimas byloje T-340/03 (France Télécom SA v. Commission of the European Communities). European Court reports. 2007. P. 00001.
78. Soda Ach-Solvay [2003] OJ L10/10 and Soda Ach-ICI [2003] OJ L10/33, replacing Soda Ash-ICI and Soda Ash-Solvay [1991] OJ L152/40 and 152/21; annulled for procedural reason, Cases T-30/91, etc. Solvay v. Commission [1995] ECR II-1775 and Cases C-286-288/96 P, Commission v. Solvay [2000] ECR I-2391.
79. 2000/74/EC: Commission Decision of 14 July 1999 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty (IV/D-2/34.780 - Virgin/British Airways) (notified under document number C(1999) 1973) (Text with EEA relevance), - OJ L 030 , 04/02/2000 P. 0001 – 0024.
80. Commission Decision of 08/07/1999 declaring a concentration to be compatible with the common market (Case No IV/M.1549 - Deutsche Post/ASG) according to Council Regulation (EEC) No 4064/89, - OJ C 227 , 10/08/1999.
81. Commission decision of 15 June 2005 relating to a proceeding under Article 82 of the EC Treaty and Article 54 of the EEA Agreement (Case COMP/A. 37.507/F3. AstraZeneca), IP/05/7 7, 2005 06 05.
82. Commission decision of 16 July 2003 (Wanadoo (French Telecom) byla), IP/03/1025, 16/07/2003.

83. Commission decision of 29 March 2006 (COMP/38.113 Prokent/Tomra). IP/06/398, 29/03/2006.

Lietuvos teismų ir KT praktika:

84. Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo 2003 07 11 nutartis administracinėje byloje Nr.A4-562/ 2003 m. // <http://www.lvat.lt>.
85. Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo 2004 03 18 nutartis administracinėje byloje Nr. A⁸-305/2004//<http://www.lvat.lt>.
86. Lietuvos vyriausiojo administracinio teismo 2006 12 22 nutartis administracinėje byloje Nr. A²-2207/2006//<http://www.lvat.lt>.
87. Lietuvos Respublikos KT 2000-06-15 nutarimas „Dėl SPAB „Utenos šilumos tinklai“ konkurencijos įstatymo 9 str. 1 punkto pažeidimo“ Nr.8/b // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2000-07-01, Nr.27.
88. Lietuvos Respublikos KT 2002-01-24 nutarimas „Dėl AB „Akmenės cementas“ ir UAB „Cemeka“ veiksmų atitikimo Konkurencijos įstatymo 5 ir 9 str. nuostatas“ Nr. 1/b // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2002-02-07, Nr. 11-34.
89. Lietuvos Respublikos KT 2002-05-30 nutarimas „Dėl SPAB „Stumbras“ veiksmų, suteikiant nuolaidas bei atsikaitant už marketingo (reklamos) paslaugas, atitikimo Konkurencijos įst. 9 str. nuostatas“ Nr. 6/b // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2002-06-20, Nr.48.
90. Lietuvos KT 2005-12-22 nutarimas “Dėl AB „Mažeikių nafta“ veiksmų atitikimo Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 9 str. ir EB Sutarties 82 str.“ 2S-16 // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2006-01-25, Nr. 6-57.
91. Lietuvos Respublikos KT 2006-01-05 nutarimas “Dėl AB “Lietuvos paštas” veiksmų atitikties Lietuvos Konkurencijos įstatymo 9 straipsnio reikalavimams” Nr.2S-01 // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2006-01-27, Nr. 7-67.
92. Lietuvos Respublikos KT 2006-10-05 nutarimas „Dėl TEO LT, AB veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 9 straipsnio reikalavimams“ Nr.2S-12 // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2006-10-27, Nr. 81-802.
93. Lietuvos Respublikos KT 2007-09-13 nutarimas „Dėl UAB „Vilniaus energija“ veiksmų atitikties Lietuvos Respublikos Konkurencijos įstatymo 9 str.1 p. reikalavimams“ Nr. 2S-18 // Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2007-10-05, Nr.78-1086.
94. Lietuvos Respublikos KT 2007-09-27 nutarimas “Dėl AB “Lietuvos paštas” veiksmų atitikties Lietuvos Konkurencijos įstatymo 9 straipsnio reikalavimams” Nr.2S-20// Valstybės žinios. Informaciniai pranešimai. 2007-10-19, Nr. 82-1111.

SANTRAUKA

Pagrindinės sąvokos: dominuojanti padėtis, piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, nesąžiningos kainos, „grobuniškos kainos“, nepagrįstai didelės kainos, diskriminacinės kainos, nesąžiningos kainos ir permokų gražinimai.

Šiame darbe analizuojamas Europos Bendrijos ir Lietuvos Respublikos konkurencijos teisės normų, reglamentuojančių piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi nustatant nesąžiningas kainas, taikymas. Analizuojama nesąžiningų kainų sąvoka, išskiriant pagrindines tokių kainų rūšis – nepagrįstai didelės kainos, „grobuniškos“ kainos, diskriminacinės kainos bei nesąžiningas nuolaidų taikymas.

Darbe aptariama Europos Teisingumo teismo, Europos Komisijos bei Lietuvos Respublikos Konkurencijos Tarybos bei administracinių teismų praktika, nagrinėjant nesąžiningų kainų taikymo bylas ir pateikiamos pagrindinės taisyklės, pagal kurias nesąžiningas kainas galima atskirti nuo sąžiningų, taip pat trečiame šio darbo skyriuje įvardijamos pagrindinės šių taisyklių taikymo praktikoje problemos. Paskutiniame skyriuje apžvelgiama konkurencijos teisės normų, susijusių su nesąžiningomis kainomis, įgyvendinimas Lietuvoje po įstojimo į ES, analizuojama konkurencijos politikos įgyvendinimo efektyvumas, kokybė, pateikiami pagrindiniai sprendimai bei išaiškinimai, nustatant piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi taikant nesąžiningas kainas.

SUMMARY

UNFAIR PRICING AS A FORM OF ABUSING A DOMINANT POSITION

Keywords: dominant position, abuse of dominant position, unfair prices, predatory prices, excessive prices, discriminatory pricing, unfair discounts and rebates.

This thesis was set out to analyse the application of competition law on unfair pricing related to the abuse of dominant positions in the European Community and the Republic of Lithuania. Firstly, the study gives a definition of unfair pricing and identifies four types of such pricing: excessive pricing, “predatory” pricing, discriminatory pricing and unfair discounts and rebates.

Then, it overviews the practice of the European Court of Justice, the European Commission and the Competition Council and the administrative courts of the Republic of Lithuania in hearing cases on unfair pricing. The author then lists the fundamental rules that may help to distinguish between fair and unfair pricing. The third chapter indicates the main problems faced when applying these rules in practice. The last chapter gives an overview of the application of competition law on unfair pricing following Lithuania’s accession to the EU. The author also analyses the effectiveness and quality of the implementation of competition policy and presents the fundamental judgements on and interpretations of unfair pricing in relation to the abuse of dominant positions.

PRIEDAI

Priedas Nr.1.

KAI KURIŲ DAŽNAI DARBE NAUDOJAMŲ SAŲOKŲ TRUMPI APIBRĖŽIMAI:

„*Grobuoniškos*“ kainos (angl. *Predatory prices*) – ūkio subjekto taikomos tokios žemos kainos, kad kiti rinkos dalyviai negali važytis su šiuo subjektu ir yra priversti pasišalinti iš rinkos¹⁰⁷.

Diskriminacija (angl. *Discrimination*)– skirtingas ūkio subjektų traktavimas nustatant jiems nevienodas veikimo sąlygas.

Dominavimas rinkoje (angl. *Dominance in the market*)– vieno ar daugiau ūkio subjektų padėtis atitinkamoje rinkoje, kai jis (jie) su konkurencija tiesiogiai nesusiduria arba gali daryti vienpusę lemiamą įtaką¹⁰⁸.

Konkurencinė rinka (angl. *Contestable market*)– rinka, kurioje nepriklausomai prekiauja labai daug smulkių pirkėjų ir pardavėjų, todėl nė vienas prekyautojas negali daryti ženklios įtakos kainai¹⁰⁹.

Monopolizuota (monopolinė) rinka (angl. *Monopolistic market*)– rinka, kurioje veikia vienas atitinkamos prekės gamintojas ar paslaugos teikėjas, o šios prekės ar paslaugos neįmanoma pakeisti kitu gaminiu arba tinkamu pakaitalu ir kur įėjimo į rinką barjerai yra labai aukšti.

Nepagrįstai didelės kainos (angl. *Excessive prices*) – ūkio subjekto taikomos tokios didelės kainos, kurios visiškai nesisieja su ekonomine produkto verte.

Ribiniai (prieaugio) kaštai (angl. *Marginal (incremental) costs*) – papildomi kaštai, atsirandantys gaminant papildomą produkcijos vienetą¹¹⁰. Šie kaštai mažėja, mažinant gaminamos produkcijos apimtį.

Sąnaudos (angl. *Input*) – produkcijai pagaminti naudojami ekonominiai ištekliai (lėšos, žaliavos, darbo jėga, energija ir kt.).

Vidutiniai bendrieji kaštai (arba vidutiniai kaštai) (angl. *Average total costs*) – produkcijos suminių kaštų dalis, tenkanti vienam produkcijos vienetui. Šiuos kaštus sudaro vidutiniai pastovieji kaštai ir vidutiniai kintamieji kaštai.

Vidutiniai kintamieji kaštai (angl. *Average variable costs*)– produkcijos vieneto kaštai, kurių dydis priklauso nuo gaminamos produkcijos apimties¹¹¹.

Vidutiniai pastovieji kaštai (angl. *Average fixed costs*) – produkcijos vieneto kaštai, kurie yra pastovūs nepriklausomai nuo gaminamos produkcijos apimties¹¹².

¹⁰⁷ New Oxford dictionary of english / Chief editor Patrick Hanks. Oxford University Press. 2001.P. 1459.

¹⁰⁸ Glossary of terms used in EU Competition policy (Antitrust and control of concentrations). Office for official Publications of the EC. Brussels. 2002.

¹⁰⁹ Aiškinamasis ekonomikos anglų-lietuvių kalbų žodynas / atsakingasis redaktorius Henrikas Pragarauskas – Vilnius: Leidykla TEV, 2006. P.117.

¹¹⁰ Ten pat. P. 387.

¹¹¹ New Oxford dictionary of english / Chief editor Patrick Hanks. Oxford University Press. 2001.P. 1131.

¹¹² Ibid. P. 694.

Priedas Nr. 2.

Pardavimų mažesnėmis nei kaštai kainomis pirmųjų 15 ES narių teisės aktų reguliavimo santrauka

<i>Valstybė-narė</i>	<i>Reikšmingi teisės aktai</i>	<i>Draudžiama/leidžiama</i>	<i>Išimty</i>
Austrija	Kartelių įstatymas (1988) su pakeitimais	Leidžiama, išskyrus, jeigu nustatomas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi (34 ir 35 str.)	Nėra numatyta
Belgija	1991 07 14 įstatymo 40 ir 41 str.	Draudžiama su išimtimis	Produktai, parduodami likviduojant įmonę ir sezoniniai išpardavimai, greitai gendančios prekės, pasenę prekės, ir siekiant prisitaikyti prie konkurentų taikomų kainų.
Danija	Konkurencijos įst. (1997)	Leidžiama, išskyrus, jeigu nustatomas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi	Nėra numatyta
Suomija	Konkurencijos įst. (1992)	Leidžiama, išskyrus, jeigu nustatomas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi	Nėra numatyta
Prancūzija	1996-07-01 Loi Golland įst.	Draudžiama	Yra numatyta
Vokietija	Vertikaliųjų apribojimų draudimo įst. (GWB) (1999)	Leidžiama, išskyrus, jeigu nustatomas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, rinkos galia arba kai siekiama pakenkti mažesnėms kompanijoms	Nėra numatyta
Graikija	Įst. 2941/2001 Įst. 146/191 su pakeitimu 313/35	Draudžiama su išimtimis Leidžiama, nebent laikoma nesąžininga konkurencija	Greitai gendančios prekės, didelės atsargos, likvidacinis išpardavimas
Airija	Laisvos konkurencijos suvaržymo aktas 1987 2002 Konkurencijos įstatymas	Draudžiama (su išimtimis) bakalėjoms 5 str. draudžia piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi	Šviežiams vaisiams, daržovėms, šviežiai ir šaldyti žuviai/mėsai ir sezoninėms prekėms
Italija	Dekretas Nr. 114/1998 ir 218/2001 Civilinio kodekso 2598 str. Įst. Nr. 287/1990 3 str.	Leidžiama, kai laikomasi tam tikrų kiekio, trukmės ir pardavimų apimties kriterijų Leidžiama, išskyrus, jei konstatuojama nesąžininga konkurencija, piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi	Greitai gendančios prekės, maisto produktai, kurių galiojimo terminas greitai baigsis; maisto produktai, kurie liko neišpirkti po vietinių švenčių; pasenę produktai, sugadinti ne maisto produktai, kurie yra dar saugūs parduoti; kaip pardavėjas atidaro naują arba restauruoja seną parduotuvę.
Liuksemburgas	Komercinės praktikos, nesąžiningos konkurencijos ir lyginamosios reklamos įst. 2002 su pakeitimais	Draudžiama su išimtimis	Sumažėjusios vertės prekės, išpardavimai ir siekiant prisitaikyti prie konkurentų taikomų kainų
Nyderlandai	Ekonominės konkurencijos įst. 1956 su pakeitimais	Leidžiama, išskyrus, jeigu nustatomas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi	Nėra numatyta
Ispanija	Nesąžiningos konkurencijos įst. (1991-01-10) 17 str.	Leidžiama, nebent laikoma nesąžininga konkurencija šiomis aplinkybėmis esant: • jeigu klaidina vartotojus	

	Mažmeninės prekybos reguliavimo įst. 1996, su pakeitimais	<p>apie kitų pardavimo produktų ir paslaugų kainą;</p> <ul style="list-style-type: none"> • jeigu kompromituoja trečiosios šalies prekių ar paslaugų reputaciją; • kai yra strategijos, skirtos pašalinti konkurentus, dalis. 	Greitai gendančios prekės, likvidaciniai išpardavimai ir siekiant prisitaikyti prie konkurentų taikomų kainų.
Švedija	Konkurencijos įst. 1993, 19 str.	Leidžiama, išskyrus, jeigu nustatomas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi	Nėra numatyta
Jungtinė Karalystė	Konkurencijos įst. 1998	Leidžiama, išskyrus, jeigu nustatomas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi	Nėra numatyta

Šaltinis: *Restrictive Practices (Groceries) Order 1987 - A Review and Report of Public Consultation Process. Chapter Nine Regulations in Other Jurisdictions. Department of Enterprise, trade and employment.*