

ŪKIO SUBJEKTŲ KONGLOMERATINIŲ KONCENTRACIJŲ TEISINIO
REGULIAVIMO YPATUMAI EUROPOS BENDRIJOJE

Anželika Banevičienė *

*Mykolo Romerio universiteto Teisės fakulteto Tarptautinės teisės katedra
Ateities g. 20, LT-08303 Vilnius
Telefonas 271 46 69
Elektroninis paštas tek@ltu.lt*

Pateikta 2007 m. rugpjūčio 3 d., parengta spausdinti 2007 m. rugsėjo 20 d.

Santrauka. Remiantis ekonomikos ir teisės teoretikais bei praktikais, susijungimai skirstomi į horizontaliuosius, vertikaliosius ir konglomeratinius. Konglomeratiniai susijungimai yra ūkio subjektų, kurie nėra nei svarbūs ar potencialūs konkurentai tarpusavyje, nei gamintojai, kurie yra ar gali būti vienas kito produkcijos vartotojai, susijungimai. Konglomeratinių susijungimų pasekmės rinkos struktūrai nevienareikšmės, kadangi, žvelgiant iš vartotojų maksimalios naudos pozicijų, tokių susijungimų tikslai ar pasekmės rinkai gali būti pozityvūs arba neutralūs. Įvykus ūkio subjektų konglomeratiniam susijungimui konkurencinės padėties rinkoje iškraipymas atsiranda, kai susijungęs ūkio subjektas taiko galios panaudojimo (perkėlimo) strategiją. Taikydamas galios panaudojimo strategiją ūkio subjektas gali užsiimti prekių susiejimu, prekių grynuoju „surišimu“ arba produktų, techniška nesuderinamų su konkurentų produktais, gamyba (techninis „surišimas“), grobuoniška kainų politika ir kt. Vertinant konglomeratinius susijungimus būtina nustatyti, ar susijungusi grupė turės tikslą ir galimybę taikyti tam tikrą strategiją ir kokia būtų tokios strategijos įtaka (žala) konkurentams bei vartotojams. Analizuojant koncentracijos pasekmes vertinama galios perkėlimo strategija, turėsianti didelę įtaką (žalą) konkurentų iš rinkos pašalinimui ar jų padėties rinkoje silpninimui bei darysianti žalą vartotojams. Vertinimui pagrįsti būtina nustatyti priežastinį ryšį tarp galimos veikos ir galimos žalos atsiradimo. Galios panaudojimo pasekmes galima įvertinti tik ilgalaikiu laikotarpiu, todėl konglomeratinių susijungimų įtakos rinkos struktūrai spėjimo laipsnis yra didesnis nei vertikalųjų ar horizontaliųjų susijungimų atveju.

Pagrindinės sąvokos: koncentracija, susijungimai, konglomeratiniai susijungimai, galios perkėlimas, ūkio subjektai, Reglamentas 139/2004.

IŽANGA

Koncentracija¹ – nevienareikšmis reiškinys. Ūkio subjektai jungiasi siekdami vieno tikslo – didinti pelną, tačiau įvairių principų ir motyvų vedami. Vieni jungiasi siekdami apriboti konkurentų skaičių atitinkamoje rinkoje (horizontaliosios koncentracijos), kiti siekdami užsitikrinti stabilius tiekimo kanalus (vertikaliosios koncentracijos), tretieji siekdami vienoje rinkoje jau turimą

rinkos galią panaudoti kitoje rinkoje (konglomeratinės koncentracijos). Esant skirtingiems ūkio subjektų jungimosi mechanizmams kyla klausimas, ar šios skirtingos jungimosi rūšys yra vienodai teisiškai reguliuojamos. Šiame darbe nagrinėjama viena iš kontroversiškiausių jungimosi rūšių – konglomeratinės koncentracijos ir jų teisinis reguliavimas Europos Bendrijoje.

Šio straipsnio **tikslas** – išanalizuoti konglomeratinių koncentracijų teisinio reguliavimo ypatumus Europos Bendrijoje.

Tyrimo objektas – EB teisės aktai, reglamentuojantys koncentracijas, bei jų taikymo Europos Bendrijoje praktika.

Tyrimo metodai – taikyti istorinis, lyginamasis, sisteminis, analitinis ir kiti metodai.

* Mykolo Romerio universiteto Teisės fakulteto Tarptautinės teisės katedros doktorantė.

¹ Koncentracijos sąvoka apima ūkio subjektų susijungimus arba susiliejumus bei kontrolės įgijimą kitame ūkio subjekte. Straipsnyje vietoj sąvokos „koncentracija“ kaip sinonimas vartojama sąvoka „susijungimas“, nes skaitytøjui ji aiškesnė.

1. KONGLOMERATINIŲ SUSIJUNGIMŲ ATSKYRIMAS NUO KITŲ SUSIJUNGIMŲ RŪŠIŲ

Remiantis ekonomikos ir teisės teoretikais bei praktikai [1], susijungimai galimi tiek tarp vieno tiekimo lygiu konkuruojančių ūkio subjektų, tiek tarp skirtingo tiekimo lygio ūkio subjektų ar netgi tarp ūkio subjektų, esančių skirtingose rinkose. Atsižvelgiant į susijungiančių ūkio subjektų užimamą padėtį rinkoje, susijungimai skirstomi į horizontaliuosius, vertikaliuosius ir konglomeratinius. Suprantama, kad ta pati koncentracija gali turėti keletą aspektų ir būti priskirta kelioms susijungimų kategorijoms. Pavyzdžiui, susijungimas gali būti susijęs su keliomis rinkomis, vienoje turėdamas horizontalų, kitoje – vertikalų aspektą.

Horizontalūs susijungimai galimi tarp ūkio subjektų, kurie gamindami prekes pakaitalus veikia vienu tiekimo lygmeniu. Du produktai yra laikomi pakaitalais, jeigu vieno kainos pakėlimas padidina kito produkto paklausą. Pavyzdžiui, jeigu sviesto kaina pakyla, vartotojai gali nuspręsti pirkti alternatyvius produktus, tokius kaip margarinas. Tokiu atveju margarino paklausa išaugs. Akivaizdu, kad horizontalioji koncentracija – dviejų konkuruojančių ūkio subjektų susijungimas. Vienas iš Europos Komisijos svarstytų horizontaliosios koncentracijos pavyzdžių yra *Kimberly-Clark* ir *Scott Paper*, gaminančių tualetinį popierių, susijungimas [2].

Vertikalieji susijungimai vyksta tarp ūkio subjektų, kurie veikia skirtingais tiekimo lygiais. Klasikinis pavyzdys yra didmenininko susijungimas su mažmenininku arba gamintojo susijungimas su tiekėju.

Konglomeratinės koncentracijos atveju susijungiantys ūkio subjektai veikia skirtingose rinkose, kurios nėra horizontaliai ar vertikalčiai susijusios. Pavyzdžiui, *GE/Honeywell* susijungimo [3] atveju *General Electric* veikė keliose rinkose: reaktyvinių variklių gamybos, elektros generatorių gamybos, finansinių paslaugų teikimo, plastikų liejimo, medicininės terapijos ir informavimo paslaugų teikimo.

Apibendrinant galima pasakyti, kad konglomeratiniai susijungimai yra ūkio subjektų, kurie nėra nei svarbūs ar potencialūs konkurentai tarpusavyje (horizontalieji susijungimai), nei gamintojai, kurie yra ar gali būti vienas kito produkcijos vartotojai (vertikalieji susijungimai), susijungimai.

Atsižvelgiant į tai, ar susijungimas apima papildančius, ar nesusijusius produktus, konglomeratiniai susijungimai gali būti skirstomi dar detaliau. Du produktai laikomi papildančiais vienas kitą, jeigu vienos prekės kainos augimas mažina kitos prekės poreikį, pavyzdžiui, duona ir sviestas. Augant duonos kainai mažėja jos, o kartu ir sviesto suvartojimas [4, p. 5]. Pavyzdžiui, susijungiant *GE* ir *Honeywell* [3], *GE* gamino variklius dideliems orlaiviams, o *Honeywell* gamino papildomas dalis, aviacinę ir neaviacinę elektroninę įrangą. Nesusijusios prekės kai kuriais atvejais gali būti platinamos naudojant panašius paskirstymo kanalus. Pavyzdžiui, banko paslaugos ir finansinio tarpininkavimo paslaugos gali nebūti pakaitalai ar vienas kitą papildantys, tačiau

jomis gali naudotis ta pati vartotojų grupė, jos gali būti teikiamos naudojantis tais pačiais distribucijos kanalais ar taikant panašią skatinimo strategiją. Tokie produktai kartais vadinami esančiais gretimose rinkose. Kai kurie autoriai tokius susijungimus išskiria į atskirą konglomeratinių koncentracijų grupę [1, p. 2].

2. AR REIKIA REGULIUOTI KONGLOMERATINES KONCENTRACIJAS?

Konglomeratinius susijungimus vertinti nėra taip paprasta kaip vertikaliuosius ar horizontaliuosius. Jų pasekmės rinkos struktūrai nevienareikšmės, kadangi, žvelgiant iš vartotojų maksimalios naudos pozicijų, tokių susijungimų tikslai ar pasekmės rinkai gali būti pozityvūs arba neutralūs. Kai konglomeratinis susijungimas įvyksta tarp dviejų vienas kitą papildančių prekių gamintojų, susijungusi grupė turi bendrą siekį sumažinti kainas, o tai teikia naudos vartotojams. Dėl konglomeratinio susijungimo padidėjus gamybos efektyvumui (masto ekonomija), atsiranda galimybė sumažinti atskirų verslo sprendimų (gamybos, pardavimų ar kt.) įgyvendinimo išlaidas, efektyviau nustatyti kainas ir/arba sutrukdyti pasisavinti pelną [4, sk. 4].

Kita vertus, konglomeratinių susijungimų pasekmės tam tikromis aplinkybėmis yra žalingos vartotojams, ypač kai susilpninami ar pašalinami iš rinkos konkurentai. Konglomeratinių koncentracijų atveju konkurencinės padėties rinkoje iškraipymų atsiranda, jeigu panaikinami įgyjamo ūkio subjekto kapitalo suvaržymai, nes susijungus įgyta įmonė gali naudoti susijungusių ūkio subjektų viduje sukauptas pinigines lėšas ir jai nėra reikalinga naudotis kapitalo rinka arba gali tai daryti geresnėmis sąlygomis nei jos konkurentai [1, p. 260]. Tokia padėtis ūkio subjektui leidžia taikyti galios panaudojimo strategiją.

Galimybė taikyti galios panaudojimo (perkėlimo) strategiją atsiranda, kai ūkio subjektas, turintis stiprią poziciją vienoje ar keliose rinkose, įgyja ūkio subjektą, veikiantį vienoje ar keliose gretimose rinkose. Šiuo atveju ūkio subjekto turima rinkos galia padidinama ne dėl buvusių rinkoje pozicijų sujungimo, bet dėl rinkos galios, turimos vienoje rinkoje, perkėlimo į kitą rinką, kurioje tokios galios neturima [5, p. 583].

Galios panaudojimo pasekmės rinkoje skiriasi nuo pasekmių vertikalųjų ar horizontalųjų susijungimų atvejais. Galios panaudojimo atveju kainos vartotojams paprastai nepakeliamos ir konkurentų kainos, priešingai nei vertikalųjų susijungimų atveju, taip pat nekeliama. Dažnai būna priešingai – kainos yra mažinamos. Laikomasi nuomonės, kad protingai elgdamasis susijungęs ūkio subjektas sumažina bendrai parduodamų prekių kainas, nes kitaip būtų negalima daryti išvados, jog pakankamas vartotojų skaičius sutiks pirkti pridėtą produktą ir rinkoje susidarys ryškus rinkos uždarumo efektas [5, p. 587]. Kai kurie konkurencijos srities specialistai teigia, kad susijungusių ūkio subjektų pateikiamų į rinką prekių kainų mažinimas ar prekių asortimento praplėtimas yra tik trumpalaikė strategija ir vartotojai

pajus žalą labai greitai, kai tik bus pašalinti iš rinkos konkurentai.

Nors naudojantis galia tiesiogiai konkurentų prekių kainos nėra keliamos, tačiau vartotojų paklausą nukreipiant į susijungusių ūkio subjektų prekes konkurentų pelnas yra mažinamas. Byloje *Guinness/Grand Metropolitan* [6, para 40] Europos Komisija svarbiausiu argumentu laikė susijungusio ūkio subjekto „didesnį lankstumą“, leidžiantį prekes pardavinėti rinkiniais bei struktūrizuoti kainas, reklamą ir nuolaidas. Byloje *Ge/Honeywell* Komisija analizavo susijungusio ūkio subjekto finansinę galimybę „kryžmiškai subsidijuoti nuolaidas produktams, kurie parduodami kaip bendras vienas rinkinys“ [3, para 353].

Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, galima teigti, kad konglomeratinius susijungimus dėl jų galimo žalingo efekto reikia reguliuoti, tačiau tai daryti būtina atidžiau, kad nebūtų žlugdoma ūkio subjektų iniciatyva didinti savo veiklos efektyvumą.

3. GALIOS PANAUDOJIMO ELGESIO IDENTIFIKAVIMAS

Konglomeratinių koncentracijų vertinimui pagrįsti pirmiausia reikia identifikuoti veiksmus, kuriuos susijungusi grupė gali atlikti taikydama galios panaudojimo strategiją. Tokie veiksmai gali būti: prekių susiejimas, prekių grynasis „surišimas“ arba produktų, techniškai nesuderinamų su konkurentų produktais, gamyba (techninis „surišimas“), mišrus prekių „surišimas“, prekių paketo pardavimas, išskirtinė distribucija, kryžminis subsidijavimas, grobuoniška kainų politika ir kita. Kiekvienas iš minėtų veiksmyų gali sukelti žalą vartotojams pašalinant ar susilpninant konkurentus.

Prekių *susiejimo* [7, p. 419] atveju perkant vieną prekę A pirkėjas verčiamas pirkti kitą skirtingą prekę B. Pavyzdžiui, IBM nuomojo kompiuterius ir reikalavo nuomotojus pirkti iš IBM perfokortas, kurios buvo naudojamos duomenims įvesti. Sujungimo efektas buvo tas, kad IBM nustatydamas didesnes perfokortų kainas bet nekeldamas kompiuterių kainos galėjo padidinti kainas aktyvesniems kompiuterių vartotojams.

Prekių *grynojo „surišimo“* [7, p. 419] atveju dvi prekės A ir B parduodamos kaip vienas rinkinys ir A ir B prekės neparduodamos atskirai. Pavyzdžiui, restoranas siūlo kompleksinius pietus ir neparduoda produktų atskirai. Grynasis „surišimas“ gali turėti *techninio „surišimo“* formą, kai atskiri komponentai veikia efektyviai tik būdami bendroje sistemoje ir yra nesuderinami su konkurentų siūlomais komponentais.

Prekių *mišriojo „surišimo“* [7, p. 419] atveju tiekėjas siūlo pirkti tiek bendrą produktų rinkinį, tiek atskirus produktus. Restoranas, užsiimantis mišriuoju „surišimu“, siūlo tiek kompleksus, tiek atskirus patiekalus iš komplekso. Komplekso kaina turi būti mažesnė nei suma atskirų komponentų, kitaip vartotojas nebūs suinteresuotas pirkti kompleksą.

Parduodamas *prekių paketą* [7, p. 419] tiekėjas verčia vartotoją pirkti visą prekių paketą, atsisakydamas parduoti atskiras dalis, kurios pirkėjui būtinos. Pavyz-

džiui, *Gillete/Duracell* [8] sujungė *Gillete* asmeninių priežiūros priemonių, raštinės reikmenų ir smulkių elektros bei elektronikos prietaisų verslus su *Duracell* baterijų gamybos verslu.

Prekių *išskirtinio platinimo* [7, 420] atveju vartotojas išpareigoja tiekėjui neprekiuoti su konkurentais, o tiekėjas išpareigoja nesudaryti sutarčių su kitais vartotojais. Byloje *Boing /McDonnell Douglas* [9] Komisija nerimavo, kad praplėtus vartotojo turimą lėktuvų parko aptarnavimo rinkos galią nuo 60 iki 84 procentų susijungusi grupė turės didesnę įtaką įtikinant oro linijas sudaryti išskirtinio platinimo susitarimus. Komisija taip pat nustatė, kad susijungimo dalyvių civilinio ir karinio skraidymo verslų sujungimas sustiprintų susijungusios grupės derybinę poziciją tariantis su tiekėjais.

Susijungusi grupė gali pajamas, sukauptas iš prekių, kurių pardavimo rinkoje yra maža konkurencija, pardavimo, panaudoti savo antros rūšies prekėms, kurios susiduria su didesne konkurencija, subsidijuoti [10, paras 194, 195]. *Kryžminio subsidijavimo* pavyzdys gali būti barzdos skustuvo kainos mažinimas (subsidijavimas) ją kompensuojant didesne jam naudojamų peiliukų kaina. Byloje *Danish Crown / Vestjyske Slagterier* [11, para. 196] susijungusi grupė buvo vienintelė skerdykla, parduodanti šviežią jautieną ir kiaulieną Danijos rinkoje. Komisija nustatė, kad ji galėtų taikyti nuolaidų schemas, subsidijuojančias kiaulienos pardavimą, mažindama jautienos kainą, ir atvirkščiai. Kryžminis subsidijavimas racionalus, tik jeigu bus pašalinti konkurentai ir bus galima susigrąžinti prarastas pajamas pakeliant kainas.

Konglomeratiniai susijungimai gali padidinti ūkio subjektų pašalinimo iš rinkos tikimybę taikant *grobuonišką kainodarą* [12]. Grobuoniškos kainodaros taikymas yra racionalus, jeigu tai privers konkurentus pašalinti iš rinkos ir leis taikytojui vėliau susigrąžinti savo prarastas pajamas pakeliant prekių kainas. *P & O Stena Line (Holding) Ltd* byloje [13, paras 19, 20] Komisija svarstė, ar P&O panaudodama vienoje rinkoje turimą monopolinę galią galėtų subsidijuoti grobuoniškų kainų kampaniją kitoje rinkoje, kurioje ji susidurs su konkurencija. Atlikusi tyrimą Komisija padarė išvadą, kad tokios galimybės nėra, nes grobuoniškos kainodaros strategiją reikėtų taikyti kelių konkurentų atžvilgiu, kai kurie iš jų turi didelę finansinę bankų paramą ir/arba yra su jais vertikaliai integruoti bei mažos patekimo į rinką kliūtys.

4. KONGLOMERATINIŲ SUSIJUNGIMŲ TEISINIS VERTINIMAS

Koncentracijų reglamente 139/2004 nėra specialių nuostatų, reguliuojančių konglomeratinius susijungimus. Kaip ir kitiems susijungimams, taikoma bendra taisyklė: „koncentracija, galinti gerokai apriboti veiksmingą konkurenciją bendrojoje rinkoje arba didelėje jos dalyje, ypač jeigu sukuriamą ar sustiprinama dominuojanti padėtis, turi būti pripažinta nesuderinama su bendraja rinka“ [14, 2 str. 3 d.]. Dabartinis vertinimo testas įsigaliojo 2004 m. gegužės 1 d. ir skiriasi nuo pateikto

Koncentracijų reglamente 1989 metais [15], kuriuo remiantis Komisijai reikėjo nustatyti, ar „koncentracija sukurs ar sustiprins dominuojančią padėtį ir dėl to gero-kai apribos veiksmingą konkurenciją bendrojoje rinkoje ar didelėje jos dalyje“ [15, 2 str. 2 d.]. Reglamento 4064/89 2 str. 3 d. pakeitimai netrukdo remtis Europos Teisingumo Teismo (toliau ETT), Pirmosios instancijos teismo (toliau PIT) bei Europos Komisijos nagrinėtų by-lų praktika, tik praplečia Reglamento taikymo ribas ne tik atvejams, kai dėl dominuojančios padėties rinkoje sukūrimo iškraipoma konkurencija rinkoje, bet ir atve-jams, kai nėra sukuriami dominuojanti padėtis rinkoje, tačiau yra poveikis konkurencijai. Tai yra vertinamas koncentracijas nebūtina analizuoti dviem etapais: nėra būtina pirmiausia nustatyti, ar ūkio subjektų susijungi-mu sukuriami dominuojanti padėtis rinkoje ir ar dėl to yra iškraipoma konkurencija rinkoje. Remiantis galio-jančiu Reglamentu galima tiesiogiai vertinti koncentra-cijos įtaką konkurencijai kaip vieną iš aplinkybių nusta-tant, ar buvo sukurta, ar sustiprinta dominuojanti padėtis rinkoje.

Tetra Laval byloje [16] PIT padarė dvi pagrindines išvadas dėl Koncentracijos reglamento taikymo regu-liuojant konglomeratines koncentracijas: pirma, Kon-centracijos reglamento 2(3) straipsnis suteikia galimybę uždrausti koncentracijas dėl galimo galios naudojimo strategijos taikymo ateiityje. Reglamentas 139/2004 su-teikia dar platesnes teises reguliuoti. Toks reguliavimas ypač galimas, kai nagrinėjamos rinkos yra gretutinės ir vienas iš susijungiančių ūkio subjektų jau užima domi-nuojančią padėtį vienoje iš rinkų. Tokiomis aplinkybė-mis, kai sujungti ištekčiai ir pirminėje rinkoje turima ga-lia gali sudaryti sąlygas tuoj pat susijungusiam ūkio sub-jektui jo turimą galią panaudoti netolimoje ateiityje do-minuojančiai padėčiai kitoje rinkoje įgyti [16, para 151]. Tačiau PIT nuomone, koncentracijai uždrausti nepakan-ka, kad susijungimas, padidindamas susijungimo daly-vių turimą „produkto portfelį“, atsižvelgiant į koncent-racijos dalyvio prieš susijungimą turėtą dominuojančią padėtį rinkoje, sudaro sąlygas susijungusiam ūkio sub-jektui taikyti galios panaudojimo strategiją. Antra, PIT skirtingai vertina finansinės galios panaudojimą, kai dėl susijungusio ūkio subjekto elgesio pirmojoje rinkoje (kurioje jis jau turi dominuojančią padėtį) dominuojanti padėtis kitoje rinkoje įgyjama tik po kurio laiko, ir kitas konglomeratinių susijungimų pasekmes, kurios tuoj pat tiesiogiai pakeičia konkurencijos sąlygas antrojoje rin-koje [16, para 154]. Teismas, situaciją lygindamas su kolektyvinio dominavimo atvejais *Kali & Salz* [17, para 222] ir *Airtous* [18, para 63] byloje bei konstatuodamas, kad konglomeratinio tipo susijungimai paprastai yra lai-komi neutraliais ar netgi naudingais konkurencijai kon-krečiose rinkose, nusprendė, kad šiuo atveju turi būti deta-liai tikrinamos Europos Komisijos nustatytos aplinky-bės ir faktai, kurie turi įtikinamai įrodyti galimą kon-glomeratinį antikonglomeracinį efektą [16, para 155].

Johnson & Johnson / Guidant byloje [19, para 339] nagrinėdama koncentracijų pasekmes dėl galimo ūkio subjektų turimos galios panaudojimo Komisija pateikė savo poziciją: „*norėdama įvertinti uždarumo efekto ri-*

ziką, kylančią dėl susijungimo, Komisija nustato, ar su-sijungiantis ūkio subjektas turi galimybę ir iniciatyvą užsiimti galios panaudojimo praktika ir jeigu taip, ar tokia veikla gali sukelti uždarumo efektą“. Toks požiū-ris yra suderinamas su PIT sprendimu byloje *Tetra La-val* [16], kurioje teismas vertino susijungusios grupės galėjimą panaudoti galią [16, paras 192–199], jos inicia-tyvą panaudoti galią [16, paras 200–216], metodus, ku-riuos gali taikyti susijungusi grupė, taikydama galios panaudojimo strategiją [16, paras 217–224], ir numato-mas galios panaudojimo pasekmes [16, paras 225–307].

Komisija *GE / Amersham* byloje [20, para 37] su-konkretino savo vertinimą:

„kad panaudojus komercinę galią būtų apri-bota konkurencija rinkoje, būtina, kad susijungęs ūkio subjektas galėtų savo iki susijungimo turėtą galią vienoje produkto rinkoje perkelti į kitą gre-tutinio produkto rinką. Be to, kad tokia strategija būtų pelninga, turi būti protinga tikimybė, kad konkurentai neturės konkurencingo atsako ir kad jų susilpninimas privers juos išeiti iš rinkos. Ga-liausiai, kai konkurentai paliks rinką, susijungęs ūkio subjektas turi turėti galimybę vienašališkai pakelti kainas ir pakeltos kainos turi išsilaikyti il-gą laikotarpį be tikėtino naujų rinkos dalyvių ar sugrįžusių pašalintų iš rinkos konkurentų konku-ravimo“.

Apibendrinant PIT ir Komisijos pateikiamus verti-nimus galima konstatuoti, kad vertinant konglomerati-nius susijungimus būtina nustatyti, ar susijungusi grupė veiktu tam tikru būdu, t. y. turėtų **tikslą ir galimybę** tai-kyti tam tikrą strategiją ir kokia būtų tokios strategijos **įtaka (žala)** konkurentams ir vartotojams. Vertinimui pagrįsti reikia nustatyti priežastinį ryšį tarp galimos vei-kos ir galimos žalos atsiradimo.

4.1. Susijungusios grupės elgesio nustatymas: tikslas ir galimybė taikyti galios panaudojimo strategiją

Byloje *General Electric Company v Commission* [21, para 327] PIT teigė: „*Komisija turi nustatyti ne tik tai, ar susijungęs ūkio subjektas turi galimybę perkelti savo praktiką į aviacinės ir neaviacinės elektronikos produktų rinką, bet ir remdamasi įtikinamais įrodymais nustatyti, ar tikėtina, kad susijungęs ūkio subjektas užsi-ims tokia praktika“* [21, para 405]. Teismas taip pat pažymėjo, jog „*faktas, kad susijungęs ūkio subjektas galė-jo padaryti šiuo klausimu strateginius sprendimus, nėra pakankamas įrodyti, kad jis faktiškai taip veiks“* [21, pa-ra 466].

Ar susijungusi grupė taikys tam tikrą strategiją, priklauso nuo to, ar grupė turės poreikį užsiimti tokia veikla, o tai reiškia grupės pelningiausios strategijos nu-statymą. Strategijai nustatyti galima remtis vidiniais ūkio subjektų dokumentais (aprašančiais spėjama direk-torių valdybos sieki) arba ekonomine analize, rodančia, kad toks elgesys bus naudingas susijungusios grupės in-teresams [21, para 333].

Ar susijungusi grupė sieks ir turės galimybę užsinti galios perkėlimo praktika, buvo nagrinėta ne viename Komisijos sprendime. Viename jų *GE / Amer-sham* [20] Komisija teigė, kad ji tyrė „gali ar ne susijungęs ūkio subjektas kaip tiesioginę ir nedelsiamą susijungimo padarinį įgyti galimybę ir ekonominę iniciatyvą apriboti konkurentus perkeldamas prieš susijungimą turimą rinkos galią iš vienos rinkos į kitą taikydamas [konkurentų] pašalinimo praktiką, pvz., [prekių] „surišimą“ ir/arba susiejimą“ [20, para 31]. Vertinama Komisija atkreipia dėmesį į tai, ar strategija bus pelninga (t. y. ar susijungusi grupė turės iniciatyvą naudotis ja), atsižvelgiant į konkurentų galimą atsakomąją reakciją (t. y. ar susijungusi grupė turės galimybę tokią strategiją taikyti praktikoje) [20, para 43].

Ar susijungusi grupė sieks ir turės galimybę taikyti galios perkėlimo strategiją, priklauso ir nuo galios perkėlimo tipo. Jie pateikti šio straipsnio 3 dalyje. Tačiau apskritai susijungusios grupės siekis ir galimybė taikyti galios perkėlimo strategiją priklauso nuo šių veiksnių:

- *Galios perkėlimo strategija nebus pelninga neturint didelės rinkos galios (t. y. dominuojančios padėties) pirminėje rinkoje (prieš susijungiant turėta galia)* [7, p. 413].

Keliamas klausimas, ar galią reikia turėti ir sustiprinti pirminėje rinkoje (prieš susijungimą turėtoje), ar antrinėje (susijungiant įgytoje), ar abiejose. Tiek pagal buvusį, tiek ir pagal dabar galiojantį reglamentą pakanka įrodyti, kad susijungimas sustiprins dominuojančią padėtį pirminėje rinkoje, bet ji gali būti uždrausta, jeigu susijungimas sukurs ar sustiprins dominuojančią padėtį antrinėje rinkoje [7, p. 413]. Pavyzdžiu, byloje *Tetra Laval / SIG* [22, para 76] komisija nenustatė galios perkėlimo, nes susijungusi grupė neturėjo dominuojančios padėties nė vienoje iš rinkų. EB teismų nuomone, jeigu susijungusios grupės pirminėje rinkoje (prieš susijungiant) dominuojanti padėtis yra tvirtesnė nei konkurentų, tikėtina, kad ji turės galimybę ir sieks taikyti galios perkėlimo strategiją [16, para 197].

- *Galios perkėlimo strategija nebus taikoma, jeigu antrinėje rinkoje negaunamo pelno nekompensuos pirminėje rinkoje gaunamas pelnas ir/arba jeigu susijungus nebus gaunamas pelnas ateityje.*

Nustatant susijungusios grupės siekį taikyti galios perkėlimo strategiją reikia tiksliai nustatyti, kiek pelnas sumažėja pirminėje ir kiek padidėja antrinėje rinkoje. Byloje *General Electric Company v. Commission* [21, paras 338, 353, 420] PIT kritikavo Komisiją už tai, kad ji tinkamai neatliko tokio patikrinimo, kai vertino susijungusios grupės siekį taikyti galios perkėlimą. Teismas teigė: „susijungus užsinti minima perkėlimo praktika [kitoje rinkoje] būtų racionalu tik jeigu pajamos, kurias susijungęs ūkio subjektas tikėtina gaus iš tos praktikos, atsvers tikėtinas sąnaudas. (...) Komisija klaidingai mano, kad logiška ir neišvengiama, jog susijungęs ūkio subjektas taikys šią praktiką“. Susijungusi grupė turi turėti galimybę padidinti savo pelną taikydama galios perkėlimo strategiją, didindama ar sudėdama abiejų rinkų pelningesnių pardavimų apimtį, versdama konkurentus išėiti iš susijungus užimtos rinkos, ribodama potencialių

rinkos dalyvių patekimą į rinką, užimamoje rinkoje pakeldama konkurentų kainas (dėl jų masto ekonomijos panaikinimo).

- *Taikant galios panaudojimo strategiją svarbią reikšmę turi produktų ryšys.*

Jeigu produktai papildo vienas kitą, tikėtina, kad jų susiejimo ir „surišimo“ strategijos bus pelningos [23, para 117]. Taip pat turi būti didelė vartotojų grupė, turinti poreikį abiem produktams. Priešingu atveju strategija, paremta vartotojų skatinimu ar vertimu pirkti abu produktus, tikėtina žlugs [7, p. 416]. Jei paprastai produktai neperkami kartu, daug sunkiau vartotojus įtikinti ar priversti pirkti abu produktus. Pavyzdžiui, *Tetra Laval / SIG* daugelis argumentų buvo atmesta, nes nebuvo įrodymų, kad vartotojai siektų pirkti du ar daugiau produktų kartu [22, paras 71, 74].

- *Svarbią reikšmę turi susijungiančios grupės subjektų elgesys rinkoje praityje.*

Siekdama nustatyti susijungusios grupės siekį ir galimybę taikyti galios perkėlimo strategiją, Komisija atsižvelgs į tai, ar ūkio subjektai taikė tokią strategiją ir kokia apimtimi prieš susijungdami [20, para 35], ypač jeigu susijungimo dalyviai ar jų konkurentai turėjo sąlygas tai padaryti. Jeigu strategija buvo taikyta, svarbu nustatyti taikymo poveikį rinkai. Jeigu ne, nustatyti, ar susijungimas sudaro sąlygas tai daryti [7, p. 416].

- *Svarbią reikšmę turi aktualių ir potencialių konkurentų ir pirkėjų padėtis, jų galia rinkoje.*

Jeigu rinkoje yra stiprūs konkurentai ir/arba pirkėjai, susijungusi grupė gali neturėti galimybės sėkmingai taikyti galios perkėlimo strategiją. Byloje *Tetra Laval BV v. Commission* [16, paras 245, 294] PIT didžiulę konkurenciją rinkoje, į kurią siekiama perkelti rinkos galią, įvertino kaip „fundamentinę“ ir padarė išvadą, kad „nebuvo įrodyta, jog pardavimai pasiektų lygį, kuris paveiktų stiprią konkurenciją“, esančią antrinėje rinkoje. Byloje *Procter & Gamble / GILLETTE* [23, paras 121–130] Komisija nustatė, kad konkurentai prekiauja panašiais produktais, o mažmenininkai gali naudotis turima pirkėjo galia.

4.2. Didelė įtaka (žala) rinkos struktūrai

Komisija vertins susijungiančios grupės siekius ir galimybes taikyti galios perkėlimo strategiją, kurių taikymo pasekmės turės didelę įtaką (žalą) pašalinant ar silpninant konkurentus ir darant žalą vartotojams. Galima žala konkurentams ir vartotojams turėtų būti nustatoma trim etapais [5, p. 602–608].

Pirmame etape nustatoma, ar taikant uždarymo strategiją konkurentai tikėtina bus pašalinti iš rinkos, ar susilpninti juos verčiant išėiti iš rinkos uždarančią į rinką kanalus arba panaikinant konkurentų norą investuoti į tyrimus ar inovacijas. Byloje *Air Liquide / Messer Targets* [24, para 66] Komisija nustatė, kad susijungianti grupė negalės taikyti uždarymo strategijos, nes sumažinus (nors ir nedaug) kainas (per „surišimo“ strategiją) vartotojai gaus naudos ir netgi ilgainiui gebės pereiti prie alternatyvių tiekėjų.

Antrame etape nustatoma, ar konkurentai ir/arba vartotojai, reaguodami į susijungusios grupės galios perkėlimą, gali taikyti savo priešinę strategiją. Priešinė strategija gali apimti konkurentų susijungimo ar komandų sudarymo susitarimus. Vartotojai, siekdami palaikyti rinkoje konkurenciją, gali remti du ar daugiau tiekėjų arba paremti santykinai silpnus tiekėjus. *BC FUnDs / Sanitec* byloje [25, para 19] Komisija nustatė, kad susijungusi grupė gebės užsiimti keraminių sanitarijos gaminių, vandens čiaupų ir maišytuvų mišriuoju „surišimu“, bet leido susijungti todėl, kad mišrus „surišimas“ „negalės pašalinti konkurentų iš rinkos“, nes konkurentai taip pat galės pateikti prekių, paprastai užsakomų iš įvairių tiekėjų, paketą, bei kitas prekes galės parduoti grupėmis ar po vieną.

Nustačius pašalinimo iš rinkos galimybę ar įėjimo į rinką kanalų uždarymą reikia nustatyti, ar tikėtina, kad į rinką laiku ateis pakankamai naujų ar sugrįžtančių konkurentų, kad susijungusi grupė negalėtų pabloginti sąlygų vartotojams. *PIT General Electric Company v Commission* [21, para 471] atmetė Komisijos įrodymus, kuriais remdamasi Komisija nustatė, kad susijungusi grupė sieks taikyti galios perkėlimo strategiją. Teismas aiškiai nesutiko, kad konkurentai bus neįleisti į rinką.

4.3. Priežastinis ryšys

Galiausiai būtina nustatyti, ar yra tiesioginis priežastinis ryšys tarp susijungimo ir nustatyto būsimo žalingo efekto. Pavyzdžiui, byloje *Tetra Laval / SIG* [22, para 76] Komisija pabrėžė, kad susijungimas turės tik nedidelės įtakos Tetros siekiams. Panašiai *Akzo Nobel / Hoechst Roussel Vet* byloje [26, para 104] Komisija nustatė, kad susijungimas leis susijungimo dalyviams vienu vienetu padidinti gaminamų vakcinų skaičių. Komisijos nuomone, gaminamų vakcinų skaičiaus padidinimas nuo 50 iki 51 nesukelia didesnio „portfelio efekto“.

5. KONGLOMERATINIŲ SUSIJUNGIMŲ VERTINIMO RELIATYVUMAS

Žala konkurencijai, atsiradusi panaudojus galią, keičia daug kompleksinių klausimų, kokių nekyla kitose konkurencinės žalos teorijose. Galios panaudojimo poveikį galima įvertinti tik ilgalaikiu laikotarpiu, todėl jos įtakos rinkos struktūrai vertinimas yra didesnio spėjimo laipsnio nei vertikalinių ar horizontalinių susijungimų. Konkrečiai reikia nuspėti, kaip susijungęs ūkio subjektas veiks, kaip vartotojai ir konkurentai reaguos į tokį jo elgesį ir kokią įtaką šiam vertinimui darys išoriniai veiksniai. Negalima tiksliai atsakyti į klausimą, ar ūkio subjektas tikrai naudos galią, ar dėl to bus padaryta ilgalaikė žala konkurencijai, todėl tokios įvykių sekos vertinimo rizika visada turi būti priešinama tikėtina trumpalaikėi vartotojų naudai.

Naujausi Bendrijos teismų sprendimai apsinkino Komisijos galimybę reguliuoti konglomeratinius susijungimus. Byloje *Tetra Laval BV v. Komisija* [16, paras 148–155] PIT patvirtino, kad Komisija gali vadovaudamasi Koncentracijų reglamentu uždrausti konglome-

ratinius susijungimus, bet pabrėžė, kad tokie susijungimai apskritai yra neutralūs ar netgi naudingi konkurencijai, todėl „tokio susijungimo antikonkurencinio konglomeratinio efekto įrodymas reikalauja preciziško tikrinimo, paremto įtikinamu aplinkybių, kurios tvirtinama sudarys šį efektą, įrodymu“. Apeliacijoje ETT [27] patvirtino PIT teiginius šiuo klausimu [27, para 45] pridurdamas: „konglomeratinių koncentracijų analizė yra perspektyvinė analizė, kurioje, pirma, svarstomas gana ilgas ateities laikotarpis ir, antra, kad finansinės galios perkėlimas būtina sukels didelį efektyvios konkurencijos suvaržymą reiškia, kad priešasčių ir efekto grandinė yra neaiški ir sunkiai įrodoma“ [27, para 44]. Vėlesnėje byloje *General Electric Company v. Commission* [21, paras 65, 66, 69] PIT pakartojo savo požiūrį, pateiktą *Tetra Laval* byloje. PIT *General Electric Company v. Commission* byloje pabrėžė, kad Komisija turi atlikti kruopštų faktinį įvertinimą norėdama nustatyti, ar susijungusi grupė sieks elgtis kaip prognozuojama (t. y. ar tokia strategija yra pelningiausia iš tų, kurias susijungusi grupė galėtų taikyti) ir ar ji galės tai padaryti.

Vertinant, ar susijungęs ūkio subjektas naudos galią, įtakos turi ir galimi teisiniai padariniai, kurie kiltų, jeigu susijungęs ūkio subjektas ją naudotų darydamas žalą konkurencijai. *Tetra Laval* byloje PIT pažymėjo, kad Komisija turėtų įvertinti, ar susijungusio ūkio subjekto siekis užsiimti tokia praktika nėra eliminuotas „konkretaus elgesio pripažinimo neteisėtu, jo nustatymo tikimybės, kompetentingų institucijų Bendrijos ir nacionaliniu lygiu galimais veiksmais ir už tokius veiksmus galimomis skirti finansinėmis baudomis“ [16, para 159]. Šioje byloje teismas išreiškė nuostata, kad Komisija turi atsižvelgti ir į koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų priisiimtus elgesio išpareigojimus². Byloje *Tetra Laval* PIT nustatytą veiksmų neteisėtumo įrodymo laipsnį, kartu numatantį pareigą kiekvienu konkrečiu atveju nustatyti „atbaidantį efektą“, Komisija įvertino kaip neįmanomą pareigą įrodyti [28].

Komisijos atstovai pabrėžė, kad naujausiose bylose Komisija „pasirenka atsargią poziciją vertindama uždarumo efekto riziką, kylančią iš „surišimo“ strategijos“ [29, p. 87], todėl remtis ankstesne Komisijos praktika reikia atsargiai, nes ankstesni sprendimai gali tik iš dalies atspindėti dabartinį Komisijos požiūrį.

IŠVADOS

1. Konglomeratiniai susijungimai yra ūkio subjektų, kurie nėra nei svarbūs ar potencialūs konkurentai tarpusavyje (horizontalieji susijungimai), nei gamintojai, kurie yra ar gali būti vienas kito produkcijos vartotojai (vertikalieji susijungimai), susijungimai.

2. Konglomeratinių koncentracijų atveju konkurencinės padėties rinkoje iškraipymų atsiranda, jeigu panaikinami įgyjamo ūkio subjekto kapitalo suvaržymai, nes susijungus įgyta įmonė gali naudoti susijungu-

² PIT, ETT ir Europos Komisijos bylų praktika rodo, kad elgesio išpareigojimas nėra pakankama žalos prevencijos priemonė kontroliuojant koncentracijas.

sių ūkio subjektų sukauptas pinigines lėšas ir jai nebūtinai naudotis kapitalo rinka arba gali tai daryti geresnėmis sąlygomis nei jos konkurentai. Tokia padėtis ūkio subjektui leidžia taikyti galios panaudojimo strategiją.

3. Susijungusi grupė, taikydama galios panaudojimo strategiją, gali užsiimti prekių susiejimu, prekių grynųjų „surišimu“ arba produktų, techniškai nesuderinamų su konkurentų produktais, gamyba (techninis „surišimas“), mišriuojų prekių „surišimu“, prekių pakeito pardavimu, išskirtine distribucija, kryžminiu subsidijavimu arba vykdyti grobuonišką kainų politiką.

4. Vertinant konglomeratinius susijungimus būtina nustatyti, ar susijungusi grupė veiktų tam tikru būdu, t. y. siektų ir turėtų galimybę taikyti tam tikrą strategiją ir kokia būtų tokios strategijos įtaka (žala) konkurentams ir vartotojams bei priežastinių ryši tarp galimos veikos ir galimos žalos atsiradimo.

5. Susijungusios grupės siekiui ir galimybei taikyti galios perkėlimo strategiją įtakos turi prieš susijungimą turėta rinkos galia, pirminėje rinkoje gaunamo pelno dydis arba susijungus galimo gauti pelno dydis, ryšys tarp susiejamų produktų, susijungiančios grupės subjektų ankstesnis elgesys rinkoje bei aktualių ir potencialių konkurentų bei pirkėjų turima rinkos galia.

6. Galios panaudojimo poveikį galima įvertinti tik ilgalaikiu laikotarpiu, todėl konglomeratinės koncentracijos įtaka rinkos struktūrai nustatoma didesnio spėjimo laipsnio nei vertikalių ar horizontalių susijungimų. Atsižvelgiant į tai susijungimo antikonkurencinėms pasekmėms pagrįsti būtina pateikti įtikinamus įrodymus.

7. Vertinant, ar susijungęs ūkio subjektas naudosis galia, įtakos turi ir galimi teisiniai padariniai, kurie kiltų, jeigu susijungęs ūkio subjektas ją taikytų darydamas žalą konkurencijai, bei koncentracijoje dalyvaujančių ūkio subjektų prisiimti elgesio įsipareigojimai.

LITERATŪRA

1. **Church J.** The Impact of Vertical and Conglomerate Mergers on Competition. 2004: http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/studies_reports/merger_impact.pdf.
2. **Komisijos** sprendimas Nr. IV/M.623-Kimberly-Clark/Scott 16/01/1996, OJ[1996] L 183/1.
3. **Komisijos** sprendimas COMP/M.2220-GE/Honeywell 03/07/2001, OJ [2004] L 48/1.
4. **Bishop S., Lofaro A.** ir kt. The Efficiency-Enhancing Effects of Non-Horizontal Mergers, 2005: http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/lib-competition/doc/non_horizontal_mergers.pdf.
5. **Sven B. Völcker.** Leveraging as a theory of competitive harm in EU merger control. CMLRev. (2003).
6. **Komisijos** sprendimas IV/M.938-Guinness/GrandMetropolitan 15/10/1997, OJ [1998] L 228/24.
7. **Lindsay A.** The EC Merger regulation: substantive issues. London: Sweet & Maxwell, 2006.
8. **Komisijos** sprendimas IV/M.836-Gillette / Duracell 08/11/1996.
9. **Komisijos** sprendimas IV/M.877-Boeing / McDonnell Douglas 30/07/1997, OJ [1997] L 336/16.
10. **Komisijos** sprendimas COMP/M.1630-Air Liquide / BOC 18/01/2000, OJ [2004] L92/1.
11. **Komisijos** sprendimas IV/M.1313-Danish Crown / Vestjyske Slagterier 09/03/1999, OJ [2000] L20/1.
12. **Komisijos** sprendimas IV/M.53-Aerospatiale / Alenia / de Havilland 02/10/1991, OJ [1991] L334/42.
13. **Komisijos** sprendimas COMP/M.2838-P& O Stena Line (Holding) Ltd 07/08/2002.
14. **Tarybos** reglamentas Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp ūkio subjektų kontrolės, OJ [2004] L 24/1.
15. **Tarybos** reglamentas Nr. 4064/89 dėl koncentracijų tarp ūkio subjektų kontrolės, OJ [1989] L 395/1 (patikslinta versija OJ [1990] L 257/13) su pakeitimais Tarybos reglamentu Nr. 1310/97, OJ [1997] L 180/1).
16. **Pirmosios** instancijos teismo byla T-5/02 -*Tetra Laval BV v Komisija* 25/10/2002, [2002] E.C.R. II-4381.
17. **Europos** Teisingumo Teismo sujungtos bylos C-68/94 ir C-30/95-Prancūzija ir kt. v. Komisija 31/03/1998, [1998] ECR I-1375.
18. **Pirmosios** instancijos teismo byla T-342/99 *Airtours plc v. Komisija*, 06/06/2002, OJ [2002] C 191/24.
19. **Komisijos** sprendimas COMP/M.3687-Johnson & Johnson/Guidant 25/08/2005.
20. **Komisijos** sprendimas COMP/M.3304-GE/Amersham 21/01/2004.
21. **Pirmosios** instancijos teismo byla T-210/01 *General Electric Company v. Komisija* 2005-12-14, OJ [2006] C48/26.
22. **Komisijos** sprendimas COMP/M.3746-Tetra Laval/SIG 25/07/2005.
23. **Komisijos** sprendimas COMP/M.3732-Procter & Gamble / GILLETTE 15/07/2005.
24. **Komisijos** sprendimas COMP/M.3314-Air Liquide/Messer Targets 15/03/2004.
25. **Komisijos** sprendimas COMP/M.2397-BC Funds/ Sanitec 06/06/2001.
26. **Komisijos** sprendimas COMP/M.1681-Akzo Nobel/Hoechst Roussel Vet 22/11/1999.
27. **Europos** Teisingumo Teismo byla C-12/03P *Komisija v. Tetra Laval BV* 15/02/2005, OJ[2005] C 82/1.
28. **Komisijos** spaudos pranešimas IP/02/1952, 20/12/2002: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/02/1952&format=HTML&aged=1&language=EN&guiLanguage=en>.
29. **Bacchiaga, Dionnet, Todino & MacEwen.** Johnson & Johnson / Guidant: Potential Competition and Unilateral Effects in Innovative Markets, Competition Policy Newsletter, Autumn 2005: http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/cpn/cpn2005_3.pdf.

PECULIARITIES OF LEGAL ASSESSMENT OF CONGLOMERATE MERGERS IN EC

Anželika Banevičienė *

Mykolas Romeris University

Summary

A “pure” conglomerate merger involves the acquisition of products that are not related on the demand or supply side: it is a merger in which there is not a horizontal, vertical, complementary or neighborhood relationship between the products. That is, conglomerate issues arise in mergers between parties which are not actual or potential competitors of one another (horizontal mergers), and where neither produces a good which is, or could be, used by the other (vertical mergers). Conglomerate mergers may have as their motivation or consequence effects which are positive or at least ambiguous from the perspective of maximizing consumer welfare. When a conglomerate merger occurs between two suppliers of complementary goods (i.e. products where demand for one is positively correlated to demand for the other), the merger group generally has an incentive to reduce its prices, which benefits consumers. In addition, conglomerate mergers may lower transaction costs, give rise to productive efficiencies (e.g. through economies of scope), increase pricing efficiency and/or prevent profit expropriation. On the other hand, conglomerate mergers may harm consumers in certain circumstances, in particular by marginalizing or eliminating competitors. The principal ground for intervention in conglomerate mergers is that the merger will allow the merged group to leverage market power in one market („the leveraging market“) into a second („the leveraged market“) to the detriment of consumers („leveraging“).

It is first necessary to identify the conduct that the merged group might adopt as part of a leveraging strategy. This might involve, for example, offering customers the option to purchase two or more products for less than the aggregate of the individual prices (mixed bundling), designing products so that they are not compatible with rivals' products (technical tying) or engaging in predatory pricing. The second stage is to assess whether the merged group will have the incentive and ability to leverage its position in one market into a second. Determining whether the merged group will have the incentive and ability to pursue a leveraging strategy will depend to a material extent on the type of leveraging that is being investigated. Thirdly, if so, will the conduct in question have a significant effect through the elimination or marginalization of competitors? Finally, it is necessary to determine whether there is a causal link between the merger and the adverse effects identified at the second and third stages.

In addition to that, it has to be said, that recent decisions of the Community Courts have made it more difficult for the Commission to intervene in conglomerate mergers.

Keywords: concentration, merger, conglomerate merger, leverage, undertakings, Council Regulation No 139/2004.

* Doctoral student of Mykolas Romeris University of the International Law Department, Faculty of Law.