

КООРДИНАТИВНИ ЕФЕКТИ ВЕРТИКАЛНИХ КОНЦЕНТРАЦИЈА У ПРАВУ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

Апстракт

У раду се анализирају координативни ефекти вертикалних концентрација, будући да вертикалне концентрације могу нарушити конкуренцију уколико се вертикалним повезивањем учесника затвара тржиште за нове конкуренте или се увећава вероватноћа усаглашавања учесника на тржишту. Аутор указује на то да вертикалне концентрације могу олакшати усаглашавање учесника на узводном тржишту када они продају своје производе учесницима на низводном тржишту, и истовремено се кратко осврће на економску анализу таквих ефеката. У раду се отуда даје приказ правила ЕУ која се односе на оцену координативних ефеката вертикалних концентрација и објашњавају услови под којима вертикално повезивање олакшава усаглашавање учесника на тржишту.

Кључне речи: *вертикалне концентрације, координативни ефекти, контрола концентрација, право конкуренције, ЕУ*

1. Уводне напомене

Вертикалним концентрацијама повезују се учесници на тржишту који послују на различитим нивоима истог производног ланца, односно учесници на тржишту унутар различитих, сукцесивних фаза пословне активности у једном вертикалном ланцу. Учесници у вертикалној концентрацији јесу тржишни учесници који не послују у истој грани делатности и који нису директни конкуренти, јер послују на различитим тржиштима и имају различите положаје у ланцу производње, тако да је циљ ове врсте концентрација

¹ Истраживач сарадник, Институт за упоредно право у Београду, mail: ivanaracic12@gmail.com

обезбеђење непрекидности тог ланца. Вертикалне концентрације се, дакле, реализују између учесника на тржишту који се налазе у односу продавац–купац: један од њих је произвођач, односно добављач, а други је купац одређеног производа.²

Иако све концентрације подлежу јединственој контроли и на њих се примењује исти тест за оцену допуштености, приликом оцене ефеката концентрација примењују се посебна правила за оцену хоризонталних и нехоризонталних концентрација, јер се разликују и механизми којима различите врсте концентрација утичу на стварање неконкурентних тржишних структура и тиме на конкуренцију. Хоризонталне концентрације непосредно утичу на стварање неконкурентних тржишних структура, директним умањивањем конкуренције на тржишту (смањивањем броја конкурената), а вертикалне концентрације могу посредно да утичу на конкуренцију, првенствено ограничавањем приступа инпутима и ограничавањем приступа купцима. Успостављањем баријера уласку на тржиште, односно контролом процеса уласка на тржиште, учесници у вертикалној концентрацији могу на тај начин предупредити конкуренцију, односно могу затворити тржиште за нове конкуренте. Због тога се вертикалне концентрације, заједно са конгломератским концентрацијама, сврставају у тзв. нехоризонталне концентрације, будући да на другачији начин могу угрозити конкуренцију на тржишту од хоризонталних концентрација.

У праву Европске уније отуда постоје посебне Смернице за оцену хоризонталних концентрација и Смернице за оцену нехоризонталних концентрација, које је донела Европска комисија и које Европска комисија примењује приликом испитивања концентрација.³ Иако нису правно обавезујуће, смернице су веома битне за оцену концентрација и за примену правила о контроли концентрација, будући да се у њима огледа повратни утицај праксе

² Хоризонталним концентрацијама се повезују директни конкуренти на тржишту, односно учесници на тржишту који нуде исте или заменљиве производе на одређеном географском подручју. Реч је о концентрацијама између конкурената, који послују у истој грани делатности, односно на истом нивоу ланца производње или промета. Конгломератске концентрације, као трећа врста концентрација, дефинишу се негативно – као концентрације које нису ни хоризонталне ни вертикалне, пошто су учесници у конгломератској концентрацији учесници на тржишту који послују на различитим, међусобно неповезаним тржиштима, између којих нема хоризонталног или вертикалног преклапања. Учесници у конгломератској концентрацији, дакле, нису конкуренти и не налазе се у односу купац-продавац, већ су учесници на тржишту који послују у различитим привредним гранама.

³ Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (O.J., бр. С. 31/2004, даље у тексту: Смернице за оцену хоризонталних концентрација); Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (O.J., бр. С. 265/2008, даље у тексту: Смернице за оцену нехоризонталних концентрација).

Европске комисије и судова ЕУ на утврђивање критеријума за оцену концентрација и на доношење прописа о контроли концентрација. У смерницама су утврђени и услови за оцену координативних ефеката (вертикалних) концентрација, па се у раду указује на правила која постоје у праву ЕУ која дају важне одговоре на питања у вези са анализом ефеката вертикалних концентрација, а у складу са захтевима судова о пружању уверљивих доказа о угрожавању конкуренције, што се може видети у одлукама које је Европска комисија донела након усвајања Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

2. Врсте и ефекти вертикалних концентрација

Спровођењем вертикалних концентрација, учесници на тржишту проширују делатност свог пословања на сукцесивно повезане фазе у производњи, а у зависности од тога да ли се ради о укључивању у активности које претходе или следе у ланцу производње, могу се разликовати тзв. концентрације узводно и концентрације низводно.

Када се стицалац контроле укључује у активности које претходе његовој делатности и повезује се са учесником на тржишту који се у ланцу производње налази узводно, тј. даље од крајњег потрошача, такво повезивање се описује као концентрација узводно (*upstream*), а тржиште на којем послује циљно друштво тада се назива узводно тржиште (*upstream market*). Циљно друштво се у овом случају посматра као тржишни учесник (произвођач или добављач) од којег се купују производи ниже фазе обраде и одређени финални производи. Када се стицалац контроле укључује у активности које следе његовој делатности и повезује са учесником на тржишту који се у ланцу производње налази низводно, тј. ближе крајњем потрошачу, таква концентрација се сматра концентрацијом низводно (*downstream*), а тржиште на којем послује циљно друштво се отуда назива низводно тржиште (*downstream market*). Циљно друштво је у овом случају у положају тржишног учесника од којег се купују производи више фазе обраде или које пружа услуге транспорта, одржавања, дистрибуције (продаје), маркетинга и сл.

Вертикалним концентрацијама се остварују бројне користи за учеснике на тржишту и за друштво у целини, али оне истовремено могу изазвати и одређене штетне ефекте који се огледају у нарушавању конкуренције које последично води умањењу економске ефикасности и губитку друштвеног благостања. Највећа претња

вертикалних концентрација за конкуренцију јесте опасност од затварања тржишта услед искључења потенцијалних конкурената, односно онемогућавања приступа тржишту новим конкурентима (енг. *foreclosure*). Контролом снабдевања и контролом канала продаје, односно дистрибуције, учесници у вертикалној концентрацији могу онемогућити или отежати улазак на тржиште новим конкурентима, и тиме нарушити конкуренцију. Реч је о унилатералним или некоординисаним ефектима концентрација (*unilateral, non-coordinated effects*), који се јављају због стицања, односно јачања тржишне моћи учесника у концентрацији и слабљења конкурентских притисака који су постојали пре концентрације, будући да након концентрације нестане значајан конкурент са тржишта.

Међутим, вертикалне концентрације могу имати и негативне ефекте који се огледају у стварању услова за лакше међусобно усаглашавање тржишних учесника и за закључивање рестриктивних споразума између њих, пошто се, повезивањем учесника, након концентрације умањује број конкурената на тржишту (*координативни или координисани ефекти*, енг. *coordinated effects*). Након концентрације се увећава вероватноћа настанка и одржавања картела, односно било којег облика дослуха између учесника на тржишту (изричитог, прећутног, усаглашене праксе), јер се смањују трошкови њиховог успостављања и надзора.

Координативни ефекти концентрација настају у ситуацијама када се након концентрације увећава вероватноћа усаглашавања учесника на тржишту у погледу повећања цена, промене обима производње, поделе тржишта и сл., и када учесници у концентрацији нису у могућности да нпр. једнострано повећају цене, већ то чине у дослуху за осталим учесницима на тржишту. Исход скривеног дослуха (нпр. повећање цена, ограничавање обима производње) исти је као исход изричитог дослуха, односно картела, будући да се учесници скривеног дослуха понашају као да постоји експлицитан споразум.

3. Утврђивање координативних ефеката

У литератури постоје одређена мишљења, која изражавају припадници Чикашке школе (*Chicago School*), да вертикалне (као и конгломератске) концентрације не могу угрозити конкуренцију и да их због тога не треба забрањивати, посебно зато што значајно увећавају економску ефикасност.⁴ Дилема се нарочито односи

⁴ В. Н. Н. Bork, *The Anitrust Paradox – A Policy at War with Itself*, Free Press, New York 1993, 226 и даље.

на координативне ефекте концентрација, јер се указује на то да вертикалне концентрације могу имати само унилатералне ефекте и да не могу утицати на усаглашавање учесника на тржишту. Међутим, оваква мишљења се не могу прихватити, јер је контрола вертикалних концентрација ипак потребна због њихових потенцијалних негативних ефеката на конкуренцију – као што и хоризонталне концентрације могу увећати ризик усаглашеног деловања учесника на тржишту, тако и вертикалне концентрације могу олакшати стварање дослуха, посебно између тржишних учесника на узводном тржишту.

То значи да и вертикалне концентрације могу угрозити конкуренцију на овај начин, иако веома ретко, што је у својој пракси потврдила и Европска комисија. Због тога ће се у раду указати на неке од најважнијих критеријума које Европска комисија примењује приликом оцене координативних ефеката вертикалних концентрација. Правила која се примењују приликом оцене координативних ефеката хоризонталних концентрација важе и за оцену нехоризонталних концентрација, а приликом оцене вертикалних концентрација посебну пажњу је потребно обратити на повећање симетрије на тржишту након концентрације, повећање транспарентности тржишта и уклањање „отпадника“ на тржишту, односно купца који ремети усаглашавање учесника на тржишту.

Приликом анализе координативних ефеката, Европска комисија мора да утврди: 1) да ли је могуће усклађено деловање и 2) да ли је такво деловање одрживо.⁵ Потребно је, дакле, проценити се да ли ће концентрација учинити усаглашавање учесника на тржишту изводљивим и одрживим. На овај начин се утврђује да ли промена тржишне структуре услед концентрације повећава ризик (вероватноћу) усаглашавања које би тржиште учинило мање конкурентним него што би било пре концентрације.

1) *Могућност постизања договора* о условима усклађеног деловања зависи од више чинилаца, на основу којих се у сваком конкретном случају процењује да ли је усаглашавање конкурената на тржишту могуће. Један од најважнијих чинилаца који утиче на усаглашавање јесте број конкурената на тржишту, односно тржишна концентрација. Што је број конкурената мањи, олакшава се њихово усаглашавање, јер се лакше превазилазе тешкоће у координисању понашања.⁶ Истовремено, што је мањи број конкурената, смањују се трошкови постизања и одржавања постигнутог договора и

⁵ Чл. 42. Смерница за оцену хоризонталних концентрација.

⁶ В. чл. 83. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

повећава транспарентност тржишта (трошкови преговарања и надзора понашања осталих конкурената). Важно је истовремено и да ли су конкуренти симетрични у погледу тржишних удела, структуре трошкова, величине капацитета, вертикалне повезаности и сл. Уколико концентрацијом настају конкуренти приближно исте величине и снаге, лакше је постићи договор о условима усаглашавања, а ако постоји асиметрија на тржишту, мања је вероватноћа да ће се постићи договор о условима усаглашавања.⁷

Приликом оцене координативних ефеката, потребно је обратити пажњу на тржишног учесника који је у прошлости спречавао, реметио или раскидао заједничко деловање (тако што нпр. није повећавао цене када су то радили његови конкуренти) или који због својих карактеристика има подстицај да буде склон стратешким изборима који се разликују од избора које би извршили конкуренти (тзв. отпадник, енг. *maverick firm*).⁸ Овакав тржишни учесник би се тешко могао убедити да учествује у усаглашавању на тржишту, односно да прихвати услове дослуха или би могао постављати услове који су неприхватљиви за остале учеснике. Могао би одредити и ниже цене од „договорених“ цена, што би такође отежало постизање споразума или би допринело подривању постигнутог договора.

Отпадником се означава тржишни учесник који не следи уобичајене тржишне токове, па се због тога сматра веома активним или агресивним учесником на тржишту који ствара снажан конкурентски притисак на остале учеснике и отуда их спречава да повећају цене својих производа. То значи да присуство овог учесника на тржишту отежава усаглашавање и тиме умањује вероватноћу да ће доћи до координативних ефеката након концентрације. Уколико се вертикалном концентрацијом, због асиметрије на тржишту, ствара учесник који би могао одступати од пословних политика свих конкурената, онда таква концентрација може умањити вероватноћу стварања дослуха.⁹ Међутим, уколико „недисциплиновани“ учесник на тржишту учествује у концентрацији, увећава се вероватноћа да ће доћи до усаглашавања и до негативних ефеката концентрације.¹⁰

2) *Одрживост усаглашавања* односи се на могућност учесника на тржишту да одрже дослух договором да ће свако изигравање дослуха бити на неки начин кажњено, с тим што казна

⁷ В. чл. 84. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

⁸ „Отпадник“ је правно-технички израз који се користи у праву конкуренције за недисциплинованог учесника картела, односно за субјекта који учествује у рестриктивном споразуму, али тај споразум крши. В. М. Cerovac, Rječnik pojmova prava i politike tržišnog natjecanja i srodnih područja, 2010, <http://www.aztn.hr/uploads/documents/tjenik.pdf>, 2.03.2013, 102.

⁹ J. Church, „Vertical Mergers“, Issues in Competition Law and Policy – Vol. 2 (eds. Wayne D. Collins et al.), ABA Section of Antitrust Law, Chicago 2008, 1492.

¹⁰ В. чл. 85. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

мора бити довољно строга, а њена примена вероватна да одврати учеснике на тржишту да одступе од дослуха у циљу остваривања краткорочног профита. Уколико се изигравање дослуха може лако открити и уколико се учесници који изиграју дослух могу казнити, онда се умањује могућност изигравања дослуха, јер учесници у дослуху сматрају да им је тада профитабилније да се придржавају договорених услова, него да изигравањем дослуха остваре краткорочни профит.¹¹

Одрживост усаглашавања је важна оцену координативних ефеката, јер вероватноћа постизања договора не значи да би постигнути договор и опстао, будући да дослух карактерише инхерентна нестабилност. Наиме, учесници у дослуху су суочени са противречним подстицајима: с једне стране, мотивисани су да се усаглашавају како би избегли конкуренцију и остварили већи профит од профита који би остварили без дослуха, а с друге стране, имају подстицај да изиграју дослух и повећају обим производње (уз истовремено смањење цена) како би максимизовали сопствени профит.¹²

Да би се дослух сматрао одрживим, потребно је испунити следеће услове: прво, учесници у дослуху морају бити способни да прате испуњавање услова координације; друго, дисциплиновано понашање учесника у дослуху захтева постојање веродостојног превентивног механизма који се може активирати ако се открије одступање од усклађеног деловања (уверљива претња или казна); треће, реакције учесника на тржишту који не учествују у дослуху (садашњи и будући конкуренти, купци) не би требало да угрозе постизање очекиваних резултата усклађеног деловања.¹³

Први услов се односи на транспарентност тржишта и на могућност учесника у дослуху да прате понашање других учесника у погледу цена или обима производње. Тржиште мора бити довољно транспарентно да омогући учесницима дослуха надзор над осталим учесницима како би знали да ли њихово понашање одступа од договореног и да ли могу да их казне. Уколико тржиште није довољно транспарентно, дослух вероватно не би био одржив, јер учесници у

¹¹ „Кажњавање“ недисциплинованих учесника у дослуху би требало шире тумачити, јер се механизми кажњавања не морају нужно односити на кажњавање појединачних учесника који су изиграли дослух. Иако је уобичајена казна за изигравање дослуха раг ценама („освета“ или „одмазда“ осталих учесника), некада је и само очекивање да се дослух неће одржати довољна претња, која у том случају превентивно делује. В. чл. 70, фн. 52. Смерница за оцену хоризонталних концентрација.

¹² Дослух се изиграва повећавањем обима производње (понуде) изнад дозвољеног, односно договореног, што доводи до успостављања нове, равнотежне цене. Да би се увећани обим производње реализовао на тржишту, договорена цена се неминовно мора смањити, што последично доводи до смањења профита свих учесника у дослуху.

¹³ Чл. 81. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

дослуху имају подстицај да га изиграју, будући да остали учесници вероватно неће открити такво њихово понашање.

Транспарентност тржишта зависи од више чинилаца, као што су број учесника у дослуху, њихова способност да посматрају тржишне трансакције, начин на који се тржишне трансакције обављају на тржишту, карактеристике тржишта и др. Тако се транспарентност нпр. повећава што је мањи број учесника у дослуху, јер се олакшава праћење понашања учесника на тржишту.¹⁴

Већа размена информација доприноси транспарентности тржишта и опстанку дослуха, тако да се учесници на тржишту могу усаглашавати и на тржиштима на којима је отежано праћење понашања осталих учесника, ако имају могућности да разменом информација побољшају надзор над спровођењем постигнутог договора. Размена информација се остварује на састанцима, добровољним објављивањем података (у различитим информативним публикацијама, као што су каталози или брошуре, или у извештајима о раду), објављивањем или разменом података путем пословних удружења, уговарањем клаузуле најповлашћенијег купца, путем структурне повезаности (на основу персоналних веза, учешћем у заједничком улагању) и др.

У случају вертикалних концентрација, транспарентност тржишта се увећава омогућавањем приступа осетљивим пословним информацијама о конкурентима на низводном и узводном тржишту или олакшавањем надзора над ценама.¹⁵ Када је нпр. транспарентност цена на низводном тржишту већа од транспарентности цена на узводном тржишту (ако су цене производа које купују крајњи потрошачи јавне, а међутржишне трансакције поверљиве, односно тајне), вертикално повезивање омогућава произвођачима на узводном тржишту да контролишу крајње цене и на тај начин делотворно прате понашање конкурената на узводном тржишту и евентуално њихово одступање од дослуха, будући да од учесника на низводном тржишту са којим су вертикално повезани могу добити информације о ценама, односно о условима које добављачи постављају на низводном тржишту.

Други услов за одржање дослуха односи се на постојање механизма којим се учесници у дослуху одвраћају од његовог изигравања, односно на могућност кажњавања учесника који изиграју

¹⁴ В. чл. 87. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

¹⁵ В. чл. 86. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација. Више М. Н. Riordan, S. C. Salop, „Evaluating Vertical Mergers: A Post-Chicago Approach“, *Antitrust Law Journal* 2/1995, 557-561; J. Church, 1491-1492; U. Schwalbe, D. Zimmer, *Law and Economics in European Merger Control*, Oxford University Press, New York 2009, 373-374

дослух. Пошто дослух није одржив ако последице изигравања дослуха нису довољно тешке да увере учеснике да је у њиховом интересу да се придржавају утврђених услова, претња будућом казном мора бити веродостојна, брзо остварљива (правовремена) и ефикасна.

Претња се сматра веродостојном ако учесници у дослуху са сигурношћу могу закључити да ће механизми кажњавања бити примењени, што значи да им прети стварна опасност од одређене врсте казне („освете“) у случају изигравања дослуха. При томе, није неопходно да се тачно зна која врста казне би се извршила, јер је довољно да су учесници у дослуху свесни да им се због казне не исплати да изиграју дослух на штету осталих учесника.¹⁶ То значи да претња мора бити ефикасна, односно да сама могућност извршења казне мора дестимулисати учеснике у дослуху да од њега одступе, јер ће у случају кажњавања остварити велике губитке који се не могу надокнадити профитом који би остварили изигравањем дослуха. Брзо извршење казне такође може одвратити учеснике од изигравања дослуха, јер уколико учесници знају да ће казна уследити одмах након изигравања, неће ни одступати од договора. Међутим, ако се зна да ће казна бити извршена тек након протеча знатног периода или ако није сигурно да ће уопште бити извршена, претња казном неће бити довољна да одврати учеснике од изигравања дослуха.¹⁷

Веродостојност претње зависи и од подстицаја осталим учесницима за кажњавање „недисциплинованог“ учесника, будући да неки механизми кажњавања, као што је рат ценама или повећање обима производње, могу створити велике губитке за учеснике који врше одмазду. Зато су за кажњавање мотивисани они учесници који могу да издрже рат ценама, тј. они учесници који су ефикаснији од учесника који се кажњавају. Учесници у вертикалној концентрацији се могу наћи у ситуацији да делотворно казне „недисциплинованог“ учесника на тржишту, јер су они кључни купци или добављачи „недисциплинованог“ учесника.¹⁸ На тај начин вертикалне концентрације увећавају подстицаје учесницима на тржишту да се придржавају постигнутих услова дослуха.

Трећи услов одрживости дослуха односи се на малу могућност постојећих и могућих конкурената и потрошача да угрозе резултате постигнутог договора. Да би усаглашавање било успешно, реакције потрошача, односно купаца и учесника на тржишту који не учествују

¹⁶ G. Monti, *EC Competition Law*, Cambridge University Press, New York 2007, 321.

¹⁷ В. чл. 52-53. Смерница за оцену хоризонталних концентрација.

¹⁸ В. чл. 88. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

у дослуху не би требало да угрозе очекиване резултате дослуха. Уколико је циљ дослуха нпр. смањење обима производње, дослух ће оштетити потрошаче само ако остали учесници на тржишту нису у могућности или ако немају подстицај да повећаним коришћењем својих капацитета реагују на смањење обима производње тако што ће овакво смањење спречити или га бар учинити непрофитабилним.¹⁹ Зато је важан утицај који чиниоци, као што су улазак нових конкурената на тржиште, тржишна моћ учесника на тржишту који не учествују у дослуху или супротстављена снага купаца, имају на стабилност дослуха. Улазак нових учесника на тржиште може нпр. бити ограничен тако што се вертикалном концентрацијом успостављају баријере уласку на тржиште или се на други начин умањује конкурентска способност нових учесника.²⁰

Супротстављена снага купаца огледа се у могућности великог купца да концентрише све своје куповине на једног добављача или да понуди закључивање дугорочних уговора, и на тај начин дестабилизује дослух, подстичући неке од конкурентних учесника у дослуху да одступе од дослуха и постигну са њим договор. У случају вертикалних концентрација, преузимање оваквог снажног купца може представљати посебну опасност, јер такво повезивање може олакшати усаглашавање преосталих учесника на тржишту, уколико се ради о тржишном учеснику који је веома важан купац за добављача на узводном тржишту (нпр. због обима продаје добављача) и ако је доказано да је купац у прошлости био способан да ремети усаглашавање учесника на тржишту и спречи повећање цена (енг. *disruptive buyer*).²¹ Повезивањем са снажним купцем (на низводном тржишту) који би иначе могао да ремети дослух олакшава се усаглашавање учесника на узводном тржишту, јер се тиме уклањају међусобни конкурентски притисци који су постојали пре концентрације.²²

4. Закључна разматрања

На основу досадашњег излагања може се закључити да вертикалне концентрације могу имати координативне ефекте и да на тај начин могу нарушити конкуренцију. Ипак, овакве концентрације

¹⁹ В. чл. 56. Смерница за оцену хоризонталних концентрација.

²⁰ В. чл. 89. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација.

²¹ В. чл. 90. Смерница за оцену нехоризонталних концентрација. Више J. Church, 1489-1491.

²² Постојање снажног купца који ремети стварање дослуха потребно је утврдити и приликом оцене могућности постизања дослуха, јер се овакав купац може посматрати и као отпадник на тржишту (енг. *maverick firm*).

су у пракси изузетно ретке и мање су опасне по конкуренцију од хоризонталних концентрација, тако да оне у већини случајева јачају конкуренцију на тржишту. Овакве закључке потврђују и економске анализе координативних ефеката вертикалних концентрација које су извршене у појединим академским радовима.²³

Економска анализа показује да се након вертикалне концентрације смањује број продајних места на којима учесници на узводном тржишту (који учествују у дослуху) могу да продају своје производе уколико изиграју дослук, због чега изигравање дослуха постаје непрофитабилно, а сâм дослук стабилнији услед умањења подстицаја да се дослук изигра (енг. *outlets effect*). Због смањења броја купаца на низводном тржишту, односно смањења величине низводног тржишта, умањује се профит произвођача (продаваца) на узводном тржишту, јер када произвођач, као учесник на узводном тржишту, одлучи да изигра дослук, он не може профитабилно да прода своје производе свим учесницима на низводном тржишту, јер су неки од учесника на низводном тржишту повезани са његовим конкурентима на узводном тржишту.²⁴

Међутим, вертикалне концентрације могу имати и противречне подстицаје да се изигра дослук, тако да у одређеним случајевима могу умањити стабилност дослуха. Учесник у вертикалној концентрацији који послује на узводном тржишту има подстицај да изигра дослук између учесника на том тржишту, јер зна да га остали учесници у дослуху не могу строго казнити, пошто он може остварити профит преко учесника на низводном тржишту са којим је повезан (енг. *punishment effect*). На овај начин вертикална концентрација може увећати подстицаје учеснику у вертикалној концентрацији да изигра дослук и тиме допринети нестабилности дослуха, јер је теже казнити „недисциплинованог“ учесника у дослуху који је истовремено вертикално повезан са учесницима на низводном тржишту него неког другог учесника на узводном тржишту који би изиграо дослук.²⁵

Пошто се у наведеним случајевима ради о ефектима са различитим смером деловања, процењује се да је релативна снага ефеката који увећавају вероватноћу стварања дослуха, односно који

²³ Опширније V. Nocke, L. White, „Do Vertical Mergers Facilitate Upstream Collusion?“, *American Economic Review* 4/2007, 1321 и даље; H. Normann, „Vertical Integration, Raising Rivals' Costs and Upstream Collusion“, Preprint 2008/30 (Max Planck Institute for Research on Collective Goods), 1 и даље; P. Belleflamme, M. Peitz, *Industrial Organization: Markets and Strategies*, Cambridge University Press, New York 2012, 463-465; U. Schwalbe, D. Zimmer, 373.

²⁴ B. V. Nocke, L. White, 1322 и 1336.

²⁵ Ibid.

доприносе стабилности дослуха већа од снаге ефеката који отежавају дослух, па се може закључити да вертикалне концентрације ипак могу олакшати закључивање рестриктивних споразума након концентрације и тиме нарушити конкуренцију. То значи да се приликом оцене вертикалних концентрација мора водити рачуна и о њиховим координативним ефектима. Правила ЕУ о концентрацијама отуда пружају важне критеријуме за оцену координативних ефеката вертикалних концентрација и у том погледу представљају значајне смернице за Европску комисију, али и за Комисију за заштиту конкуренције Републике Србије.

Ivana Rakić, LL.M

Research Assistant

Institute of Comparative Law, Belgrade

COORDINATED EFFECTS OF VERTICAL CONCENTRATIONS IN EUROPEAN UNION LAW

Summary

In this article the author focuses on the coordinated effects of vertical concentrations, because vertical concentrations can be anticompetitive if they result in either foreclosure or enhanced coordination. The author points out that some vertical concentrations might facilitate upstream collusion among producers when selling to downstream firms, and gives short review of the economics of such effects. Therefore, the article reviews some of the provisions of the EU law concerning the coordinated effects of vertical concentrations and provides conditions under which vertical integration facilitates collusion between undertakings.

Keywords: vertical concentrations, coordinated effects, merger control, competition law, EU