

Официален вестник

на Европейския съюз

С 362



Издание
на български език

Информация и известия

Година 56

12 декември 2013 г.

Известие №	Съдържание	Страница
IV Информация		
ИНФОРМАЦИЯ ОТ ИНСТИТУЦИИТЕ, ОРГАНИТЕ, СЛУЖБИТЕ И АГЕНЦИИТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ		
Европейска комисия		
2013/С 362/01	Обменен курс на еврото	1
Сметна палата		
2013/С 362/02	Специален доклад № 11/2013 „Подобряване на данните за brutния национален доход (БНД) — прилагането на по-структуриран и по-добре насочен подход би увеличило ефективността на извършваната от Комисията верификация“	2
ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ЕВРОПЕЙСКОТО ИКОНОМИЧЕСКО ПРОСТРАНСТВО		
Надзорен орган на ЕАСТ		
2013/С 362/03	Насоки относно приложимостта на член 53 от Споразумението за ЕИП по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество	3

BG

Цена:
4 EUR

(Продължава на вътрешната корица)

V Становища

АДМИНИСТРАТИВНИ ПРОЦЕДУРИ

Европейска комисия

2013/С 362/04	Покана за представяне на предложения 2013 — ЕАС/S11/13 — Програма „Еразъм+“	62
---------------	---	----

ПРОЦЕДУРИ ОТНОСНО ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ОБЩАТА ТЪРГОВСКА ПОЛИТИКА

Европейска комисия

2013/С 362/05	Известие за започване на антисубсидийна процедура по отношение на вноса на някои продукти от стъклено влакно с произход от Китайската народна република	66
---------------	---	----

IV

(Информация)

ИНФОРМАЦИЯ ОТ ИНСТИТУЦИИТЕ, ОРГАНИТЕ, СЛУЖБИТЕ И АГЕНЦИИТЕ
НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

ЕВРОПЕЙСКА КОМИСИЯ

Обменен курс на еврото ⁽¹⁾

11 декември 2013 година

(2013/С 362/01)

1 евро =

Валута			Обменен курс		
USD	щатски долар	1,3767	AUD	австралийски долар	1,5123
JPY	японска йена	141,22	CAD	канадски долар	1,4581
DKK	датска крона	7,4606	HKD	хонконгски долар	10,6755
GBP	лира стерлинг	0,84025	NZD	новозеландски долар	1,6701
SEK	шведска крона	9,0124	SGD	сингапурски долар	1,7217
CHF	швейцарски франк	1,2219	KRW	южнокорейски вон	1 446,71
ISK	исландска крона		ZAR	южноафрикански ранд	14,2878
NOK	норвежка крона	8,4215	CNY	китайски юан рен-мин-би	8,3565
BGN	български лев	1,9558	HRK	хърватска куна	7,6415
CZK	чешка крона	27,434	IDR	индонезийска рупия	16 399,75
HUF	унгарски форинт	302,25	MYR	малайзийски рингит	4,4249
LTL	литовски лит	3,4528	PHP	филипинско песо	60,780
LVL	латвийски лат	0,7031	RUB	руска рубла	45,0812
PLN	полска злота	4,1831	THB	тайландски бат	44,114
RON	румънска лея	4,4535	BRL	бразилски реал	3,1997
TRY	турска лира	2,7999	MXN	мексиканско песо	17,7439
			INR	индийска рупия	84,3990

⁽¹⁾ Източник: референтен обменен курс, публикуван от Европейската централна банка.

СМЕТНА ПАЛАТА

Специален доклад № 11/2013 „Подобряване на данните за brutния национален доход (БНД) — прилагането на по-структуриран и по-добре насочен подход би увеличило ефективността на извършваната от Комисията верификация“

(2013/C 362/02)

Европейската сметна палата съобщава за публикуването на изготвения от нея специален доклад № 11/2013 „Подобряване на данните за brutния национален доход (БНД) — прилагането на по-структуриран и по-добре насочен подход би увеличило ефективността на извършваната от Комисията верификация“.

Докладът може да бъде разгледан или изтеглен на уебсайта на Европейската сметна палата: <http://eca.europa.eu>

Можете да получите безплатен екземпляр от доклада на хартиен носител при заявка на адрес:

European Court of Auditors
Unit 'Audit: Production of Reports'
12, rue Alcide de Gasperi
1615 Luxembourg
LUXEMBOURG

Тел. +352 4398-1

Електронна поща: eca-info@eca.europa.eu

или при попълване на формуляр за електронна поръчка на уебсайта EU-Bookshop.

ИНФОРМАЦИЯ ОТНОСНО ЕВРОПЕЙСКОТО ИКОНОМИЧЕСКО ПРОСТРАНСТВО

НАДЗОРЕН ОРГАН НА ЕАСТ

НАСОКИ ОТНОСНО ПРИЛОЖИМОСТТА НА ЧЛЕН 53 ОТ СПОРАЗУМЕНИЕТО ЗА ЕИП ПО ОТНОШЕНИЕ НА СПОРАЗУМЕНИЯТА ЗА ХОРИЗОНТАЛНО СЪТРУДНИЧЕСТВО

(2013/C 362/03)

- А. Това известие се издава в изпълнение на правилата на Споразумението за Европейското икономическо пространство (Споразумението за ЕИП) и Споразумението между държавите от ЕАСТ за създаването на надзорен орган и съд (Споразумението за надзор и съд).
- Б. Комисията публикува известие, озаглавено „Насоки относно приложимостта на член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество“ ⁽¹⁾. Този незадължителен акт определя принципите, които Европейската комисия следва за оценката на споразуменията за хоризонтално сътрудничество в съответствие с член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС).
- В. Надзорният орган на ЕАСТ счита, че насоките на Европейската комисия са от значение за ЕИП. С цел поддържане на условия на равнопоставеност в областта на конкуренцията и за осигуряване на еднаквото прилагане на правилата на ЕИП за конкуренция навсякъде в Европейското икономическо пространство, Надзорният орган на ЕАСТ прие настоящото известие по силата на поверените му правомощия съгласно член 5, параграф 2, буква б) от Споразумението за надзор и съд. Органът възнамерява да следва принципите и правилата, определени в настоящото известие, когато прилага съответните правила на ЕИП към конкретен случай.

СЪДЪРЖАНИЕ

	Страница
1. Въведение	6
1.1. Цел и обхват	6
1.2. Основни принципи, на които се основава оценката съгласно член 53	8
1.2.1. Член 53, параграф 1	8
1.2.2. Член 53, параграф 3	11
1.3. Структура на насоките	11
2. Общи принципи за оценка на конкуренцията при обмен на информация	11
2.1. Определение и приложно поле	11
2.2. Оценка съгласно член 53, параграф 1	13
2.2.1. Основни опасения за конкуренцията	13
2.2.2. Ограничаване на конкуренцията като цел	14
2.2.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията	14
2.3. Оценка съгласно член 53, параграф 3	17
2.3.1. Повишаване на ефективността	17
2.3.2. Необходимост	18
2.3.3. Прехвърляне на ползи към потребителите	19
2.3.4. Липса на премахване на конкуренцията	19
2.4. Примери	19
3. Споразумения за НИРД	21
3.1. Определение	21
3.2. Съответни пазари	21
3.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1	23
3.3.1. Основни опасения за конкуренцията	23
3.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел	23
3.3.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията	23
3.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3	25
3.4.1. Повишаване на ефективността	25
3.4.2. Необходимост	25
3.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите	25
3.4.4. Липса на премахване на конкуренцията	25
3.4.5. Момент на оценката	25
3.5. Примери	26
4. Споразумения за производство	28
4.1. Определение и приложно поле	28
4.2. Съответни пазари	29
4.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1	29
4.3.1. Основни опасения за конкуренцията	29
4.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел	29
4.3.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията	29
4.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3	32
4.4.1. Повишаване на ефективността	32

4.4.2. Необходимост	32
4.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите	32
4.4.4. Липса на премахване на конкуренцията	32
4.5. Примери	32
5. Споразумения за закупуване	35
5.1. Определение	35
5.2. Съответни пазари	35
5.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1	36
5.3.1. Основни опасения за конкуренцията	36
5.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел	36
5.3.3. Ограничавашо въздействие върху конкуренцията	36
5.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3	37
5.4.1. Повишаване на ефективността	37
5.4.2. Необходимост	37
5.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите	37
5.4.4. Липса на премахване на конкуренцията	38
5.5. Примери	38
6. Споразумения за търгуване	39
6.1. Определение	39
6.2. Съответни пазари	39
6.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1	39
6.3.1. Основни опасения за конкуренцията	39
6.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел	40
6.3.3. Ограничавашо въздействие върху конкуренцията	40
6.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3	41
6.4.1. Повишаване на ефективността	41
6.4.2. Необходимост	41
6.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите	41
6.4.4. Липса на премахване на конкуренцията	41
6.5. Примери	42
7. Споразумения за стандартизация	44
7.1. Определение	44
7.2. Съответни пазари	44
7.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1	44
7.3.1. Основни опасения за конкуренцията	44
7.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел	46
7.3.3. Ограничавашо въздействие върху конкуренцията	46
7.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3	50
7.4.1. Повишаване на ефективността	50
7.4.2. Необходимост	50
7.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите	50
7.4.4. Липса на премахване на конкуренцията	50
7.5. Примери	50

1. ВЪВЕДЕНИЕ

1.1. Цел и обхват

- В настоящите насоки се определят принципите за оценка съгласно член 53 от Споразумението за ЕИП (*) („член 53“) на споразумения между предприятия, решения за сдружаване на предприятия и съгласувани практики (общо наричани „споразумения“), свързани с хоризонтално сътрудничество. Дадено сътрудничество е „хоризонтално“, ако се сключи споразумение между действителни или потенциални конкуренти. Освен това в настоящите насоки се обхващат и споразумения за хоризонтално сътрудничество между страни, които не са конкуренти, например между две дружества, които извършват дейност на едни и същи продуктов пазари, но на различни географски пазари, и които не са потенциални конкуренти.
- Споразуменията за хоризонтално сътрудничество могат да доведат до значителни икономически ползи, по-специално ако обединяват допълващи се дейности, умения или активи. Хоризонталното сътрудничество може да бъде средство за споделяне на риск, намаляване на разходи, увеличаване на инвестиции, обединяване на ноу-хау, подобряване на качеството и разнообразието на продуктите и по-бързо въвеждане на иновации.
- От друга страна, споразуменията за хоризонтално сътрудничество могат да доведат до проблеми с конкуренцията. Такъв е случаят например, когато страните по едно такова споразумение се договорят за фиксиране на цените или на продукцията или за разпределяне на пазарите, или когато това сътрудничество дава възможност на страните да запазят, да придобият или да засилят пазарната си мощ и по този начин има вероятност от отрицателни пазарни последици по отношение на цените, продукцията, качеството на продуктите, разнообразието на продуктите или иновациите.
- Дори и да признава икономическите ползи, които могат да произтекат от споразумения за хоризонтално сътрудничество, Надзорният орган на ЕАСТ трябва да гарантира поддържането на ефективна конкуренция. Член 53 представлява правната рамка за балансирана оценка, при която се вземат предвид както ограничаващото въздействие върху конкуренцията, така и стимулиращото въздействие.
- Целта на настоящите насоки е да се осигури аналитична рамка за най-често срещаните видове споразумения за хоризонтално сътрудничество; те се отнасят до споразумения за изследвания и разработки, споразумения за производство, включително споразумения за подизпълнение и специализация, споразумения за закупуване, споразумения за търгуване, споразумения за стандартизация, включително стандартни договори, и обмен на информация. Тази рамка се базира най-вече на правни и икономически критерии, които спомагат за анализа на споразумение за хоризонтално сътрудничество и контекста, в който се сключва то. Икономически критерии, като пазарната мощ на страните, както и други фактори, свързани със структурата на пазара, са основен елемент на оценката на въздействието, което едно споразумение за хоризонтално сътрудничество може да има върху пазарите, а следователно и за неговата оценка съгласно член 53.
- Настоящите насоки се прилагат към най-обичайните видове споразумения за хоризонтално сътрудничество, независимо от нивото на интеграция, което предполагат, с изключение на операции, състоящи се от концентрация по смисъла на член 3 от акта, посочен в точка 1 от приложение XIV от Споразумението за ЕИП (Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия ⁽²⁾) („регламента за сливанията“), какъвто би бил случаят например при съвместни предприятия, които изпълняват на трайна основа всички функции на автономен икономически субект („пълнофункционални съвместни предприятия“) ⁽³⁾.
- Като се има предвид огромното разнообразие на видовете хоризонтално сътрудничество и на техните комбинации, както и пазарните условия, при които функционират, трудно е да бъдат дадени отговори, приспособени към всеки възможен сценарий. Независимо от това настоящите насоки, основани на правни и икономически критерии, ще помогнат на предприятията да оценят съвместимостта на индивидуално споразумение за сътрудничество с член 53. Критерии, изложени в насоките, не представляват обаче „проверочен списък“, който може да се прилага механично. Всеки случай трябва да бъде оценяван въз основа на фактите, което може да налага гъвкаво прилагане на настоящите насоки.
- Критериите, изложени в настоящите насоки, се прилагат по отношение на споразумения за хоризонтално сътрудничество, отнасящи се както до стоки, така и до услуги (наричани общо „продукти“). Настоящите насоки допълват акта, посочен в точка 8 от приложение XIV от Споразумението за ЕИП (Регламент на Комисията (ЕС) № 1217 от 14 декември 2010 г. ⁽⁴⁾) относно прилагането на член 53, параграф 3 от Споразумението за ЕИП по отношение на определени категории споразумения за изследвания и разработки („Регламент за групово освобождаване“), и акта, посочен в точка 6 на приложение XIV към Споразумението за ЕИП (Регламент на Комисията (ЕС) № 1218 от 14 декември 2010 г. ⁽⁵⁾) относно прилагането на член 53, параграф 3 от Споразумението за ЕИП по отношение на определени категории споразумения за специализация („Регламент за групово освобождаване за специализация“).
- Въпреки че настоящите насоки съдържат някои позовавания на картели, те не се предназначени да осигурят насоки за това какво представлява или не представлява картел, както е определено от практиката за вземане на решения на Комисията и на Надзорния орган на ЕАСТ и от съдебната практика на Съда на Европейския съюз и на Съда на ЕАСТ.
- За нуждите на настоящите насоки под „конкуренти“ се разбира както действителните, така и потенциалните конкуренти. Две дружества се разглеждат като действителни конкуренти, ако са активни на един и същи пазар. Дружество се третира като потенциален конкурент на друго дружество, ако при липса на споразумение и в случай на малко, но постоянно увеличение на относителните цени има вероятност в рамките на кратък

период от време ⁽⁶⁾ първото дружество да извърши необходимите допълнителни инвестиции или да поеме други необходими разходи за преминаване към друга дейност, така че да навлезе на съответния пазар, на който извършва дейност другото дружество. Тази оценка трябва да се базира на реалистични основания, като чисто теоретичната възможност за навлизане на пазара не е достатъчна (вж. Извешие на Надзорния орган на ЕАСТ относно определянето на съответния пазар за целите на правото на конкуренцията в рамките на Европейското икономическо пространство (ЕИП)) ⁽⁷⁾ („Извешие относно определянето на пазара“).

11. Дружествата, които представляват част от едно и също „предприятие“ по смисъла на член 53, параграф 1, не се считат за конкуренти съгласно настоящите насоки. Член 53 се прилага само за споразумения между независими предприятия. Когато едно дружество има определящо влияние върху друго дружество, те представляват един икономически субект и следователно са част от едно и също предприятие ⁽⁸⁾. Същото важи и за „дружествата сестри“, т.е. дружества, върху които определящо влияние упражнява едно и също дружество майка. Следователно те не се считат за конкуренти дори ако и двете дружества извършват дейност на едни и същи съответни продуктови и географски пазари.

12. Споразуменията, сключени между предприятия, извършващи дейност на различни нива от веригата за производство или дистрибуция, т.е. вертикални споразумения, по принцип са предмет на акта, посочен в точка 2 от приложение XIV към Споразумението за ЕИП (Регламент на Комисията (ЕС) № 330/2010 на Комисията от 20 април 2010 г. ⁽⁹⁾) относно прилагането на член 53, параграф 3 от Споразумението за ЕИП по отношение на категориите вертикални споразумения и съгласувани практики („регламент за групово освобождаване за вертикалните ограничения“) и на насоките за вертикалните ограничения ⁽¹⁰⁾. Обаче доколкото вертикални споразумения, например споразумения за дистрибуция, са сключени между конкуренти, въздействието на споразумението върху пазара и евентуалните проблеми за конкуренцията могат да бъдат сходни с тези на хоризонталните споразумения. Поради това вертикалните споразумения между конкуренти са предмет на настоящите насоки ⁽¹¹⁾. Ако възникне необходимост от оценка на такива споразумения и съобразно регламента за групово освобождаване за вертикалните ограничения и насоките за вертикалните ограничения, това специално ще бъде посочено в съответната глава от настоящите насоки. При отсъствие на такова позволение ще се прилагат само последващите глави от насоките.

13. Споразуменията за хоризонтално сътрудничество могат да комбинират различни етапи от сътрудничеството, например научните изследвания и развойната дейност (НИРД) и производството и/или търгуването на резултатите от тях. Тези споразумения като цяло също се обхващат от настоящите насоки. Когато настоящите насоки се използват за анализ на интегрираното сътрудничество, по принцип всички глави, свързани с различните аспекти на сътрудни-

чеството, ще бъдат от значение за анализа. Когато обаче съответните глави от тези насоки съдържат степенувани послания, например по отношение на „защитените области“, или ако определено поведение обикновено се счита за ограничаване на конкуренцията като цел или като въздействие, това, което е изложено в главата, свързана с този аспект на интегрираното сътрудничество, който може да се счита за негов „център на тежестта“, има преимущество по отношение на цялото сътрудничество ⁽¹²⁾.

14. Два фактора са от особено значение за определянето на центъра на тежестта на дадено интегрирано сътрудничество: първо, началната точка на сътрудничеството и второ, степента на интегриране на различните функции, които са комбинирани. По този начин например центърът на тежестта на споразумение за хоризонтално сътрудничество, което включва съвместни НИРД и съвместно производство на резултатите, по принцип биха били съвместните НИРД, тъй като съвместното производство ще се извършва единствено ако те са успешни. Това предполага, че резултатите от съвместните НИРД са от решаващо значение за последващото съвместно производство. Оценката на центъра на тежестта би се променила, ако страните бяха решили да предприемат съвместното производство при всички случаи, т.е. независимо от съвместните НИРД, или ако споразумението предвижда пълно интегриране в областта на производството и единствено частично интегриране на някои дейности за НИРД. В този случай центърът на тежестта на сътрудничеството би бил съвместното производство.

15. Член 53 се прилага само по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество, които могат да засегнат търговията между договарящите се страни. Поради това принципите относно приложимостта на член 53, посочени в настоящите насоки, се базират на предположението, че дадено споразумение за хоризонтално сътрудничество е в състояние да засегне търговията между договарящите се страни в значителна степен.

16. Оценката съгласно член 53, както е описана в настоящите насоки, не засяга евентуалното паралелно прилагане на член 54 от Споразумението за ЕИП по отношение на споразумения за хоризонтално сътрудничество ⁽¹³⁾.

17. Тези насоки не засягат тълкуването, което Съдът на Европейския съюз или Съдът на ЕАСТ могат да дадат по отношение на прилагането на член 53 от Споразумението за ЕИП към споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

18. Настоящите насоки заменят Насоките на Надзорния орган на ЕАСТ относно приложимостта на член 53 от Споразумението за ЕИП по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество ⁽¹⁴⁾, които бяха публикувани от Надзорния орган на ЕАСТ през 2002 г., и не се прилагат, доколкото се прилагат специфични за секторите правила ⁽¹⁵⁾, какъвто е случаят за някои споразумения по отношение на транспорта ⁽¹⁶⁾ и застраховането ⁽¹⁷⁾.

19. Насоките на Надзорния орган на ЕАСТ за прилагане на член 53, параграф 3 от Споразумението за ЕИП⁽¹⁸⁾ („Общите насоки“) съдържат общи насоки относно тълкуването на член 53. Следователно настоящите насоки трябва да се четат по съгласуван начин с Общите насоки.

1.2. Основни принципи, на които се основава оценката съгласно член 53

20. Оценката съгласно член 53 се състои от две стъпки. Първата стъпка в съответствие с член 53, параграф 1 е да се оцени дали споразумение между предприятия, което е в състояние да засегне търговията между договарящите се страни, има антиконкурентна цел или действително или потенциално⁽¹⁹⁾ ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Втората стъпка в съответствие с член 53, параграф 3, която е уместна само когато бъде заключено, че споразумение ограничава конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, е да се определят стимулиращите конкуренцията ползи от това споразумение и да се оцени дали това стимулиращо въздействие надделява над ограничаващото въздействие върху конкуренцията⁽²⁰⁾. Балансирането на ограничаващото и стимулиращото въздействие върху конкуренцията се извършва изцяло в рамките, определени в член 53, параграф 3⁽²¹⁾. В случай че стимулиращото въздействие не компенсира ограничаването на конкуренцията, член 53, параграф 2 гласи, че споразумението автоматично е нищожно.
21. Анализът на споразуменията за хоризонтално сътрудничество има някои общи елементи с анализа на хоризонталните сливания, свързани с потенциалното ограничаващо въздействие, по-специално относно съвместните предприятия. Често е много тънко разграничението между пълнофункционални съвместни предприятия, попадащи в обхвата на регламента за сливанията, и съвместни предприятия, които не са пълнофункционални и се оценяват в съответствие с член 53. Ето защо ефектите от тях могат да бъдат доста сходни.
22. В някои случаи дружествата се насърчават от публичните органи да сключват споразумения за хоризонтално сътрудничество, за да се постигне дадена цел на обществената политика чрез саморегулиране. Дружествата продължават обаче да отговарят по член 53, ако националният закон се ограничава до подтикване или улесняване на предприятията да възприемат самостоятелно антиконкурентно поведение⁽²²⁾. С други думи, фактът, че публичните органи насърчават споразумение за хоризонтално сътрудничество, не означава, че то е допустимо съгласно член 53⁽²³⁾. Член 53 не се прилага само ако националното законодателство изисква от дружествата антиконкурентно поведение, или ако то създава правна рамка, която изключва всякакъв обхват на конкурентна дейност от тяхна страна⁽²⁴⁾. При това положение не може да се смята, че ограничаването на конкуренцията се дължи на автономното поведение на дружествата, както изрично изисква член 53 и те са защитени от всички последствия от нарушаване на този член⁽²⁵⁾. Всеки случай трябва да бъде оценяван въз основа на фактите си в съответствие с общите принципи, описани по-долу.

1.2.1. Член 53, параграф 1

23. С член 53, параграф 1 се забраняват споразумения, чиято цел или резултат е да ограничат⁽²⁶⁾ конкуренцията.
- i) Ограничаване на конкуренцията като цел
24. Ограниченията на конкуренцията като цел са ограничения, които поради самото си естество имат потенциал за ограничаване на конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1⁽²⁷⁾. Не е необходимо да се изследва действителното или потенциалното въздействие на дадено споразумение върху пазара, след като неговата антиконкурентна цел е установена⁽²⁸⁾.
25. Съгласно установената съдебна практика на Съда на Европейския съюз, за да се оцени дали дадено споразумение има антиконкурентна цел, трябва да се разгледа съдържанието на неговите разпоредбите, целите, които се стреми да постигне, както и икономическия и правния контекст, в който е изготвено. Освен това, въпреки че намерението на страните не е задължителен фактор за определяне дали дадено споразумение има антиконкурентна цел, Надзорният орган на ЕАСТ има право, независимо от това, да вземе предвид този аспект в своя анализ⁽²⁹⁾. Допълнителни насоки относно понятието за ограничения на конкуренцията като цел могат да бъдат намерени в Общите насоки.
- ii) Ограничаващо въздействие върху конкуренцията
26. Ако споразумение за хоризонтално сътрудничество не ограничава конкуренцията като цел, трябва да се проучи дали то има значително ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Трябва да се вземе под внимание както действителното, така и потенциалното въздействие. С други думи, споразумението трябва най-малкото да има поне вероятни антиконкурентни ефекти.
27. Дадено споразумение оказва ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, ако оказва действително или вероятно значително неблагоприятно въздействие върху поне един от параметрите на конкуренцията на пазара, като цена, продукция, качество на продуктите, разнообразие на продуктите или иновация. Споразуменията могат да въздействат по този начин, като намаляват значително конкуренцията между страните по споразумението или между тях и трети страни. Това означава, че споразумението трябва да намалява независимостта на страните при вземането на решения⁽³⁰⁾ или поради задължения в споразумението, които регулират пазарното поведение на поне една от страните, или като въздейства на пазарното поведение на поне една от страните чрез промяна в нейните стимули.
28. Вероятно ще е налице ограничаващо въздействие върху конкуренцията в рамките на съответния пазар, ако заради споразумението страните са в състояние да увеличат цените или да намалят продукцията, иновациите, качеството или разнообразието на продуктите и да получат изгода от това. Това ще зависи от няколко фактора, като

естеството и съдържанието на споразумението, степента, до която страните поотделно или заедно имат или получават известна степен на пазарна мощ, и до която споразумението допринася за създаване, поддържане или укрепване на тази пазарна мощ или позволява на страните да използват тази пазарна мощ.

29. Оценката дали споразумение за хоризонтално сътрудничество има ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1 трябва да се направи чрез съпоставяне с действителния правен и икономически контекст, в който би се проявила конкуренцията при отсъствие на споразумението с всички негови предполагаеми ограничения (т.е. при отсъствие на споразумението в съответния му вид (ако вече е сключено) или както е предвидено (ако все още не е сключено) към момента на оценката). Поради това с оглед доказване на действително или потенциално ограничаващо въздействие върху конкуренцията е необходимо да се вземат под внимание конкуренцията между страните и конкуренцията от трети страни, по-специално действителната или потенциалната конкуренция, която би била налице в отсъствие на споразумението. При това съпоставяне не се взема под внимание потенциалната повишена ефективност, до която води споразумението, тъй като тя ще бъде оценена единствено съгласно член 53, параграф 3.

30. Следователно споразуменията за хоризонтално сътрудничество между конкуренти, които няма да са в състояние въз основа на обективни фактори да осъществят самостоятелно проекта или дейността, предмет на сътрудничеството, например поради ограничените технически възможности на страните, обикновено не водят до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, освен ако страните биха могли да осъществят проекта с не толкова строги ограничения⁽³¹⁾.

31. Общи насоки относно понятието за ограничения на конкуренцията като въздействие могат да бъдат намерени в Общите насоки. В следващите точки се предоставят допълнителни насоки, специфични за оценката от гледна точка конкуренцията на споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

Естество и съдържание на споразумението

32. Естеството и съдържанието на едно споразумение е свързано с фактори, като областта и целта на сътрудничеството, конкурентните отношения между страните и степента на съчетаване на техните дейности. Тези фактори определят кои възможни опасения за конкуренцията могат да се породят от споразумение за хоризонтално сътрудничество.

33. Споразуменията за хоризонтално сътрудничество могат да ограничат конкуренцията по няколко начина. Споразумението може:

— да бъде изключително, в смисъл че например ограничава възможността на страните да се конкурират помежду си или с трети страни като независими икономически оператори или като страни по други конкурентни споразумения;

— да изисква от страните да участват с активи, които значително намаляват тяхната независимост при вземането на решения; или

— да засегне финансовите интереси на страните по такъв начин, че тяхната независимост при вземането на решения значително да намалее. За оценката са от значение както финансовите интереси в споразумението, така и финансовите интереси на други страни по споразумението.

34. Потенциалният ефект на такива споразумения може да бъде загубата на конкуренцията между страните по споразумението. Конкурентите също така могат да се възползват от намаляването на конкурентния натиск, което произтича от споразумението, и поради това да решат, че е изгодно да увеличат цените си. Намаляването на тези конкурентни ограничения може да доведе до увеличаване на цените на съответния пазар. Дали страните по споразумението имат големи пазарни дялове, дали са близки конкуренти, дали възможностите на потребителите да сменят доставчици са ограничени, дали е малка вероятността конкурентите да увеличат доставките, ако цените се увеличат, и дали една от страните по споразумението е значителна конкурентна сила са все фактори от значение за оценката на споразумението от гледна точка на конкуренцията.

35. Споразумение за хоризонтално сътрудничество може също така:

— да доведе до разкриване на стратегическа информация и по този начин да увеличи вероятността от координация между страните в рамките на приложното поле на сътрудничеството или извън него;

— да постигне значително уеднаквяване на разходите (т.е. съотношението на променливите разходи, които са общи за страните), така че страните да могат по-лесно да координират пазарните цени и продукцията.

36. Значителното уеднаквяване на разходите, постигнато чрез споразумение за хоризонтално сътрудничество, може да позволи на страните по-лесно да координират пазарните цени и продукцията само ако страните имат пазарна мощ, ако пазарните характеристики допринасят за такава координация, ако областта на сътрудничество представлява голяма част от променливите разходи на страните на даден пазар и ако страните в значителна степен обединят своите дейности в областта на сътрудничеството. Такъв именно е случаят, когато страните например съвместно произвеждат или закупуват важен междинен продукт, или съвместно произвеждат или разпространяват голяма част от цялото си производство на краен продукт.

37. По този начин хоризонталното споразумение може да намали независимостта при вземането на решения на страните и в резултат на това да се увеличи вероятността те да координират поведението си, за да постигнат тайно договаряне. То може също така да направи координацията по-лесна, по-стабилна или по-ефективна за страните, които са се координирали вече преди, или като заздравя координацията, или като позволи на страните да постигнат дори по-високи цени.

38. Някои споразумения за хоризонтално сътрудничество, например споразуменията за производство и стандартизация, могат също да доведат до опасения за антиконкурентно препятстване.

Пазарна мощ и други пазарни характеристики

39. Пазарната мощ е способността да се поддържат цените над конкурентните нива за определен период от време и това да бъде изгодно, или да се поддържа произведената продукция по отношение на количество, качество и разнообразие на продуктите или иновации под конкурентните нива за определен период от време и това да бъде изгодно.
40. На пазари с фиксирани разходи предприятията трябва да определят цена над своите променливи разходи за производство, за да гарантират конкурентоспособна възвръщаемост на своите инвестиции. Поради това фактът, че предприятията определят цени над своите променливи разходи, не е знак сам по себе си, че конкуренцията на пазара не функционира добре и че предприятията имат пазарна мощ, която им позволява да определят цени над конкурентното ниво. Предприятията имат пазарна мощ в контекста на член 53, параграф 1 тогава, когато конкурентният натиск е недостатъчен за поддържане на цените, продукцията, качеството на продуктите, разнообразието на продуктите и иновациите на конкурентни нива.
41. Създаването, поддържането или укрепването на пазарната мощ може да бъде резултат от по-добри умения, предвидливост или иновации. То може също да произтича от намалена конкуренция между страните по споразумението или между една от страните и трети страни, например понеже споразумението води до антиконкурентно препятстване на конкуренти, като предизвиква повишаване на разходите на конкурентите и като ограничава техните възможности за ефективна конкуренция с договарящите се страни.
42. Пазарната мощ е въпрос на степен. Степента на пазарна мощ, която е необходима, за да се констатира нарушение съгласно член 53, параграф 1 в случай на споразумения, които ограничават конкуренцията като резултат, е пониска от степента на пазарна мощ, необходима, за да се констатира господстващо положение в съответствие с член 54, според който се изисква значителна степен на пазарна мощ.
43. Отправната точка на анализа на пазарната мощ е положението на страните на засегнатите от сътрудничеството пазари. За извършването на този анализ трябва да се определи съответният пазар или съответните пазари, като се използва методологията, установена в известието на Надзорния орган на ЕАСТ относно определянето на пазара. За някои специфични видове засегнати пазари, като тези на закупуването или на технологиите, в настоящите насоки се дават допълнителни указания.

44. Ако страните са с малък общ пазарен дял, вероятността споразумение за хоризонтално сътрудничество да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1 е малка и по принцип не се изисква допълнителен анализ. Какъв дял се счита за „малък общ пазарен дял“ зависи от вида на въпросното споразумение и може да се изведе от праговете на „защитените области“, определени в различни глави от настоящите насоки и в по-общ смисъл от Известие на Надзорния орган на ЕАСТ относно споразуменията с незначителен ефект, които не ограничават съществено конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1 от Споразумението за ЕИП (*de minimis*)⁽³²⁾ („Известието *de minimis*“). Ако една от само две страни има незначителен пазарен дял и ако не притежава значителни ресурси, дори голям общ пазарен дял по принцип няма да бъде счетен за знак за вероятен ограничаващ ефект върху конкуренцията на пазара⁽³³⁾. Като се има предвид разнообразието на споразуменията за хоризонтално сътрудничество и на различните ефекти, които те могат да породят при различните пазарни условия, не е възможно да се определи един общо приложим праг на пазарния дял, над който да може да се предположи съществуването на пазарна мощ, достатъчна за предизвикване на ограничаващо въздействие върху конкуренцията.
45. В зависимост от пазарното положение на страните и концентрацията на пазара трябва да се отчетат и други фактори, като стабилността на пазарните дялове във времето, пречките за навлизане на пазара и вероятността за навлизане на пазара, уравновесяващата мощ на купувачите/доставчиците.
46. По принцип Надзорният орган на ЕАСТ използва съществуващите пазарни дялове в своите анализи на конкуренцията⁽³⁴⁾. При все това под внимание могат да бъдат взети и бъдещи промени, за които има разумно основание да се считат за сигурни, например в контекста на излизане от съответния пазар, навлизане или разширяване на дейността в него. Предишни данни могат да бъдат използвани, ако пазарните дялове са били променливи, например когато пазарът се е характеризирал със значителни и неравномерни поръчки. Промените в данните за пазарните дялове могат да предоставят полезна информация относно процеса на конкуренция и вероятната бъдеща значимост на различните конкуренти, например като посочват дали предприятията са увеличили или намалили пазарните си дялове. При всички случаи Надзорният орган на ЕАСТ тълкува пазарните дялове в контекста на вероятните пазарни условия, например ако пазарът е с много динамичен характер и ако пазарната структура е нестабилна поради иновации или растеж.
47. Когато навлизането на даден пазар е достатъчно лесно, обикновено не се очаква дадено споразумение да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията. За да се счита, че навлизане на пазара оказва достатъчен конкурентен натиск върху страните по споразумение, трябва да

бъде доказано, че навлизането е вероятно, навременно и достатъчно, за да възпре или да отблъсне всяко потенциално ограничаващо въздействие от споразумението. Анализът на навлизането може да бъде засегнат от наличието на споразумения. Вероятното или възможното прекратяване на споразумение може да повлияе на вероятността от навлизане на пазара.

1.2.2. Член 53, параграф 3

48. Оценката на ограниченията на конкуренцията като цел или резултат в съответствие с член 53, параграф 1 е само едната страна на анализа. Другата страна, която е отразена в член 53, параграф 3, е оценката на стимулиращото конкуренцията въздействие на ограничаващите споразумения. Общият подход, когато се прилага член 53, параграф 3, е представен в Общите насоки. Когато в конкретен случай е било доказано наличието на ограничение на конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, може да се направи позоваване на член 53, параграф 3 като защита. В съответствие с член 2 от глава II от протокол 4 към Споразумението за надзор и съд⁽³⁵⁾ относно изпълнението на правилата за конкуренция, предвидени в членове 53 и 54 от Споразумението за ЕИП, тежестта на доказване съгласно член 53, параграф 3 се носи от предприятието(ята), което (които) се позовава(т) на възползването от тази разпоредба. Поради това фактическите аргументи и доказателствата, предоставени от предприятието(ята), трябва да позволят на Надзорния орган на ЕАСТ да се убеди, че има достатъчно голяма вероятност въпросното споразумение да доведе до стимулиращо конкуренцията въздействие или че няма такава вероятност⁽³⁶⁾.

49. Прилагането на правилото за изключение по член 53, параграф 3 подлежи на четири кумулативни условия, две положителни и две отрицателни:

- споразумението трябва да допринася за подобряване на производството или разпространението на продукти или да допринася за насърчаването на техническия или икономическия прогрес, т.е. да води до повишена ефективност;
- ограниченията трябва да се необходими за постигане на тези цели, а именно повишаването на ефективността;
- потребителите трябва да получават справедлив дял от получените ползи, т.е. повишената ефективност, постигната чрез необходимите ограничения, включително повишената качествена ефективност, трябва в достатъчна степен да се прехвърли към потребителите, така че те поне да бъдат компенсирани за ограничаващите ефекти от споразумението. Поради това повишаването на ефективността единствено за страните по споразумението няма да е достатъчно; за целите на настоящите насоки понятието „потребители“ обхваща клиентите, потенциални и/или действителни, на страните по споразумението⁽³⁷⁾; както и
- споразумението не трябва да дава на страните възможността да елиминират конкуренцията по отношение на съществена част от съответните продукти.

50. В сферата на споразуменията за хоризонтално сътрудничество има групови освобождавания, основани на член 53, параграф 3, за споразумения за научни изследвания

и развойна дейност⁽³⁸⁾ и за споразумения за специализация (включително съвместно производство)⁽³⁹⁾. Тези групови освобождавания се основават на предпоставката, че комбинацията от допълващи се умения или активи може да бъде източник на значителна ефективност в споразуменията за научни изследвания и развойна дейност и за специализация. Това може да се отнася и за други видове споразумения за хоризонтално сътрудничество. Поради това анализът на ефективността на индивидуално споразумение съгласно член 53, параграф 3 до голяма степен е въпрос на идентифициране на допълващите се умения и активи, с които всяка от страните участва в споразумението, и на оценка дали произтичащата ефективност е такава, че да бъдат изпълнени условията на член 53, параграф 3.

51. Допълването може да възникне по различни начини от споразуменията за хоризонтално сътрудничество. Споразумение за научни изследвания и развойна дейност може да доведе до обединяване на различни научноизследователски възможности, които да позволят на страните да произвеждат по-добри продукти по-евтино и да съкратят времето, за което тези продукти достигат до пазара. Споразумение за производство може да позволи на страните да постигнат икономии от мащаба или обхвата, които не биха могли да постигнат поотделно.

52. При споразуменията за хоризонтално сътрудничество, които не включват комбинация от допълващи се умения или активи, има по-малка вероятност да се постигне повишена ефективност в полза на потребителите. Такива споразумения могат да намалят дублирането на някои разходи, например защото някои фиксирани разходи могат да се елиминират. При все това като цяло има по-малка вероятност спестяванията от фиксирани разходи да доведат до полза за потребителите, отколкото например намаляването на променливите или пределните разходи.

53. Допълнителни насоки относно прилагането на критериите на член 53, параграф 3 от страна на Надзорния орган на ЕАСТ могат да се намерят в Общите насоки.

1.3. Структура на насоките

54. В следващите глави на настоящите насоки първо ще бъдат изложени някои общи принципи за оценка на обмена на информация, които са еднакво приложими по отношение на всички видове споразумения за хоризонтално сътрудничество, водещи до обмен на информация. Всяка от следващите глави на настоящите насоки ще бъде насочена към конкретен вид споразумение за хоризонтално сътрудничество. Във всяка глава ще се прилага аналитичната рамка, описана в раздел 1.2, както и общите принципи за обмен на информация към въпросния вид сътрудничество.

2. ОБЩИ ПРИНЦИПИ ЗА ОЦЕНКА НА КОНКУРЕНЦИЯТА ПРИ ОБМЕН НА ИНФОРМАЦИЯ

2.1. Определение и обхват

55. Целта на настоящата глава е да предостави насоки за оценката на конкуренцията при обмен на информация. Обменът на информация може да приеме различни

форми. Първо, данни могат да се споделят пряко между конкуренти. Второ, данни могат да се споделят непряко чрез обща агенция (например търговско сдружение) или чрез трета страна, като например организация за пазарно проучване, или чрез доставчиците или търговците на дребно на дружествата.

56. Обменът на информация се осъществява в различни видове контекст. Съществуват споразумения, решения за сдружаване на предприятия или съгласувани практики, при които се обменя информация и в които основната икономическа функция представлява именно този обмен на информация. Освен това обменът на информация може да бъде част от друг вид хоризонтално споразумение (например страните по споразумение за производство споделят определена информация за разходи). Оценката на последния вид обмен на информация следва да се извършва в комбинация с оценка на съответното споразумение за хоризонтално сътрудничество.

57. Обменът на информация е обща характеристика на много конкурентни пазари, който генерира различни видове повишаване на ефективността. Той решава много проблеми на информационната асиметрия⁽⁴⁰⁾, като по този начин повишава ефективността на пазарите. Освен това дружествата често подобряват своята вътрешна ефективност, като сравняват помежду си своите най-добри практики. Споделянето на информация също така може да помогне на дружествата да спестяват разходи чрез намаляване на материалните си запаси, което ще позволи по-бързо доставяне на нетрайни продукти на потребителите, или като се справят с непостоянно търсене и др. Обменът на информация може също така да бъде от пряка полза за потребителите посредством намаляване на разходите им за търсене и като подобри техния избор.

58. Обменът на пазарна информация обаче може също да има ограничаващо въздействие върху конкуренцията, по-специално в ситуации, при които да позволи на предприятията да получат представа за пазарните стратегии на своите конкуренти⁽⁴¹⁾. От гледна точка на конкуренцията резултатът от обмена на информация зависи от характеристиките на пазара, на който се извършва този обмен (като концентрация, прозрачност, стабилност, симетрия, сложност и др.), както и от вида на обменяната информация, която може да промени средата на съответния пазар, като доведе до възможност за координация.

59. Освен това съобщаването на информация между конкуренти може да представлява споразумение, съгласувана практика или решение за сдружаване на предприятия с цел фиксиране на цени или количества. Тези видове обмен на информация обикновено се смятат за картели и се санкционират чрез глоба като такива. Обменът на информация може също да улесни осъществяването на картел, като позволи на дружествата да следят дали участниците спазват договорените условия. Тези видове обмен на информация ще бъдат оценявани като част от картела.

Съгласувана практика

60. Обменът на информация може да се разглежда в съответствие с член 53 само ако установява или е част от споразумение, съгласувана практика или решение за сдружаване на предприятия. Съществуването на споразумение, съгласувана практика или решение на сдружения от предприятия не означава, че предварително се решава дали споразумението, съгласуваната практика или решението на сдружения на предприятия са ограничение на конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

В съответствие със съдебната практика на Съда на ЕАСТ и на Съда на Европейския съюз понятието за съгласувана практика се отнася до форма на координация между предприятия, чрез която, без да се достига етапът, на който се сключва същинско споразумение, практическото сътрудничество между тях съзнателно заменя рисковете от конкуренцията⁽⁴²⁾. Критериите за координация и сътрудничество, необходими за определяне на наличието на съгласувана практика, не изискват разработването на действителен план, а трябва да се разбират в светлината на концепцията, заложена в разпоредбите на Споразумението за ЕИП относно конкуренцията, съгласно които всяко дружество трябва да определя по независим начин политиката, която възнамерява да прилага на вътрешния пазар, и условията, които възнамерява да предлага на своите потребители⁽⁴³⁾.

61. Това не лишава дружествата от правото да се адаптират по интелигентен начин към съществуващото или очакваното поведение на своите конкуренти. То обаче изключва всякакъв пряк или непряк контакт между конкуренти, целта или резултатът от който е да се създадат условия на конкуренция, които не отговарят на обичайните конкурентни условия на въпросния пазар, като се вземе предвид естеството на предлаганите продукти или услуги, размерът и броят на предприятията и обемът на посочения пазар⁽⁴⁴⁾. Това изключва всякакъв пряк или непряк контакт между конкуренти, чиято цел или резултат е да повлияе на поведението на пазара на действителен или потенциален конкурент, или да разкрие пред такъв конкурент линията на поведение, която сами са решили да прилагат или предвиждат да прилагат на пазара, чрез което да улеснят тайно договаряне за пазара⁽⁴⁵⁾. Ето защо обменът на информация⁽⁴⁶⁾ може да представлява съгласувана практика, ако намалява стратегическата несигурност на пазара, чрез което улеснява тайните договаряния, т.е. ако обменът на данни е стратегически. Следователно споделянето на стратегически данни между конкуренти представлява съгласуване, тъй като ограничава независимостта на поведението на конкурентите на пазара и намалява стимулите им да се конкурират.

62. Ситуация, при която само едно предприятие разкрива стратегическа информация пред своя(ите) конкурент(и), който(които) я приема(т), също може да представлява съгласувана практика⁽⁴⁷⁾. Такова разкриване може да се извърши например чрез контакти по пощата, чрез електронни съобщения, телефонни обаждания, срещи и др. Тогава няма значение дали само едно-единствено предприятие осведомява своите конкуренти за планираното си

пазарно поведение или дали всички участващи предприятия се осведомяват взаимно относно съответните си съображения и намерения. Когато едно-единствено предприятие разкрие пред своите конкуренти стратегическа информация за своята бъдеща търговска политика, това намалява стратегическата несигурност по отношение на бъдещото функциониране на пазара за всички участващи конкуренти и увеличава риска от ограничаване на конкуренцията и участието в тайно договаряне⁽⁴⁸⁾. Например самото присъствие на среща⁽⁴⁹⁾, на която дадено дружество разкрива своите планове за ценообразуване пред своите конкуренти, има вероятност да попадне в обхвата на член 53, дори при отсъствието на изрично споразумение за повишаване на цените⁽⁵⁰⁾. Когато дадено дружество получава стратегически данни от конкурент (независимо дали на среща, по пощата или по електронен път), за него ще се допуска, че е приело информацията и е адаптирало своето пазарно поведение по съответния начин, освен ако не декларира ясно, че не желае да получава такива данни⁽⁵¹⁾.

63. Когато дадено дружество едностранно прави обявление, което е също действително публично, например чрез вестник, това не представлява съгласувана практика по смисъла на член 53, параграф 1⁽⁵²⁾. При все това в зависимост от фактите по дадения случай, не може да се изключи възможността за констатирането на съгласувана практика например в ситуация, при която такова обявление е последвано от публични обявления от други конкуренти, най-малкото защото стратегическите реакции на публичните обявления на конкурентите (например включващи корекции на предишните им обявления в зависимост от обявления, направени от конкурентите) биха могли да се окажат стратегия за постигане на взаимно разбиране за условията за координация.

2.2. Оценка съгласно член 53, параграф 1

2.2.1. Основни опасения за конкуренцията⁽⁵³⁾

64. След като се установи наличието на споразумение, съгласувана практика или решение за сдружаване на предприятия, в точките по-долу се описват основните опасения за конкуренцията, отнасящи се до обмена на информация.

Тайно договаряне

65. С изкуственото повишаване на прозрачността на пазара обменът на стратегическа информация може да улесни координацията (т.е. съгласуването) на конкурентното поведение на дружествата и да породи ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Това може да се извърши по различни канали.
66. Един начин е, че чрез обмен на информация дружествата могат да достигнат до общо разбиране относно условията на координация, което може да доведе до тайно договаряне на пазара. Обменът на информация може да създаде взаимно съгласувани очаквания относно някои източници на несигурност на пазара. След това на тази основа дружествата могат да постигнат съгласие относно условията на координация на своето конкурентно

поведение дори без изрично споразумение за координация. Обменът на информация относно намерения за бъдещо поведение е най-вероятно да позволи на дружествата да постигнат общо съгласие.

67. Друг канал, през който обменът на информация може да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, е чрез повишаване на вътрешната стабилност на тайното договаряне на пазара. Такъв резултат може по-специално да се постигне, ако обменът на информация позволи на участващите дружества да следят за отклонения. По-специално обменът на информация може да направи пазара достатъчно прозрачен, така че да позволи на тайно договарящите се дружества да следят в достатъчна степен дали други дружества се отклоняват от тайното договаряне и по този начин ще знаят кога да отвърнат. Обменът както на настоящи, така и на предишни данни може да представлява механизъм за следене. Това може или да позволи на дружествата да постигнат тайно договаряне на пазари, където в противен случай не биха били в състояние да постигнат това, или може да повиши стабилността на тайното договаряне, което вече е налице на пазара (вж. пример 3, точка 107).

68. Трети канал, през който обменът на информация може да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, е чрез повишаване на външната стабилност на тайното договаряне на пазара. Обменът на информация, който прави пазара достатъчно прозрачен, може да позволи на тайно договарящите се дружества да следят къде и кога други дружества се опитват да навлязат на пазара и по този начин да позволи на тайно договарящите се дружества да се насочат към новия участник. Това може също да е свързано с опасенията от антиконкурентно препятстване, посочени в точки 69—71. Обменът както на настоящи, така и на предишни данни може да представлява механизъм за следене.

Антиконкурентно препятстване

69. Обменът на информация може, освен да улесни тайното договаряне, и да доведе до антиконкурентно препятстване⁽⁵⁴⁾.
70. Изключителен обмен на информация би могъл да доведе до антиконкурентно препятстване на същия пазар, на който се извършва обменът. Това може да настъпи, когато обмен на чувствителна в търговско отношение информация поставя несвързани конкуренти в значително неблагоприятно положение от гледна точка на конкуренцията в сравнение с дружествата, свързани в рамките на системата за обмен. Този вид препятстване е възможен единствено ако въпросната информация е стратегическа за конкуренцията и обхваща значителна част от съответния пазар.
71. Не може да се изключи възможността обменът на информация да доведе и до антиконкурентно препятстване на трети страни на свързан пазар. Например чрез постигане на достатъчна пазарна мощ чрез обмен на информация обменящите информация страни в пазар нагоре по веригата, например вертикално интегрирани дружества, могат да са в състояние да повишат цените на основен

компонент за даден пазар надолу по веригата. По този начин те биха могли да повишат разходите на свои конкуренти надолу по веригата, което би могло да доведе до антиконкурентно пречатване на пазара надолу по веригата.

2.2.2. Ограничаване на конкуренцията като цел

72. Всеки обмен на информация, целящ ограничаване на конкуренцията на пазара, ще се счита за ограничаване на конкуренцията като цел. Когато извършва оценка на това дали обменът на информация представлява ограничаване на конкуренцията като цел, Надзорният орган на ЕАСТ ще обърне особено внимание на правния и икономическия контекст, в който се извършва обменът на информация⁽⁵⁵⁾. За тази цел Надзорният орган на ЕАСТ ще вземе предвид дали е възможно обменът на информация по своето естество да доведе до ограничение на конкуренцията⁽⁵⁶⁾.

73. При обмен на информация относно индивидуалните намерения на дружествата за бъдещо поведение във връзка с цени или количества⁽⁵⁷⁾ има особено голяма вероятност да се достигне до тайно договаряне. Като се уведомяват един друг за такива намерения, конкурентите могат да постигнат общо, по-високо ценово равнище без риск от загуба на пазарен дял или предизвикване на ценова война по време на периода на адаптиране към нови цени (вж. пример 1, точка 105). Освен това има по-малка вероятност този вид обмен на информация да се прави с цел стимулиране на конкуренцията.

74. Поради това обменът на индивидуализирани данни между конкуренти по отношение на планирани бъдещи цени или количества следва да се счита за ограничаване на конкуренцията като цел⁽⁵⁸⁾,⁽⁵⁹⁾. Освен това поверителният обмен между конкуренти на индивидуализираните им намерения относно бъдещите цени или количества по принцип биха били сметнати за картели и санкционирани чрез глоба като такива, тъй като тяхната цел като цяло е да се определят цени или количества. Обменът на информация, който представлява картели, не само нарушава член 53, параграф 1, но освен това има много малка вероятност да отговоря на условията на член 53, параграф 3.

2.2.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията

75. Вероятното въздействие на обмена на информация върху конкуренцията трябва да се анализира за отделните случаи, тъй като резултатите от оценката зависят от комбинация от различни и специфични за всеки отделен случай фактори. При извършването на оценка на ограничаващото въздействие върху конкуренцията трябва да се сравни вероятното въздействие от обмена на информация

със ситуацията за конкуренцията, която би била налице при отсъствието на този конкретен обмен на информация⁽⁶⁰⁾. Обменът на информация има ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, когато има вероятност той да окаже значително неблагоприятно въздействие върху един (или повече) от параметрите на конкуренцията, като цена, продукция, качество на продуктите, разнообразие на продуктите или иновация. Дали даден обмен на информация ще окаже ограничаващо въздействие зависи както от икономическите условия на съответните пазари, така и от характеристиките на обменената информация.

76. Определени пазарни условия могат да улеснят постигането на координация, да я насърчат във вътрешен или външен план⁽⁶¹⁾. Обменът на информация на такива пазари може да има по-ограничаващо въздействие в сравнение с пазари с различни условия. При все това, дори когато пазарните условия са такива, че поддържането на координация е трудно преди обмена, обменът на информация може да промени пазарните условия по такъв начин, че координацията да стане възможна след обмена — например, като повиши прозрачността на пазара, намали сложността на пазара, предпазва от нестабилност или компенсира асиметрия. Поради тази причина е важно да се оцени както ограничаващото въздействие от обмена на информация в контекста на първоначалните пазарни условия, така и начинът, по който обменът на информация променя тези условия. Това ще включва оценка на специфичните характеристики на въпросната система, по-специално нейната цел и условията за достъп до нея и за участие в нея. Ще бъде необходимо и да се проверяват честотата и видът на обменените данни (например дали са публично достъпни или поверителни, обобщени или подробни, предишни или настоящи), и значението на информацията за фиксирането на цени, обем или условия на обслужване⁽⁶²⁾. Следните фактори са уместни за тази оценка.

i) Пазарни характеристики

77. Вероятността дружествата да достигнат до тайно договаряне е по-голяма на пазари, които са достатъчно прозрачни, концентрирани, опростени, стабилни и симетрични. На тези видове пазари дружествата могат да постигнат обща договорка за условията за координация и успешно да следят и да наказват отклонения от договорката. При все това обменът на информация може да позволи на дружествата да достигнат до тайно договаряне и в други пазарни ситуации, в които не биха могли да постигнат това без обмена на информация. Поради това обменът на информация може да улесни тайното договаряне, като повиши прозрачността на пазара, намали сложността на пазара, предпази от нестабилност или компенсира асиметрия. В този контекст резултатът от обмен на информация от гледна точка на конкуренцията не зависи единствено от първоначалните характеристики на пазара, на който се извършва този обмен (като концентрация, прозрачност, стабилност, сложност и т.н.), но и от начина, по който обменената информация може да промени тези характеристики⁽⁶³⁾.

78. Тайното договаряне е по-вероятно да настъпи на прозрачни пазари. Прозрачността може да улесни тайното договаряне, като даде на дружествата възможност да постигнат съгласие относно условията на координация и/или като повиши вътрешната и външната стабилност на тайното договаряне. Обменът на информация може да повиши прозрачността и по този начин да ограничи несигурността относно стратегическите променливи на конкуренцията (например цени, продукция, търсене, разходи и др.). Колкото по-ниско е предварително съществуващото ниво на прозрачност на пазара, толкова по-ценен може да бъде обменът на информация за постигане на тайно договаряне. Обмен на информация, който допринася в незначителна степен за прозрачността на пазара, е с по-малка вероятност да окаже значителни неблагоприятни ефекти от обмен на информация, който значително повишава прозрачността. Поради това комбинацията от предварително съществуващото ниво на прозрачност и начина, по който обменът на информация променя това ниво, ще определи вероятността обменът на информация да окаже значително отрицателно въздействие. Предварително съществуващата степен на прозрачност зависи *inter alia* от броя участници на пазара и естеството на трансакциите, които могат да варират от публични трансакции до поверителни двустранни преговори между продавачи и купувачи. При оценката на нивото на прозрачност на пазара основен елемент е да се идентифицира до каква степен наличната информация може да се използва от дружествата, за да определят действията на своите конкуренти.
79. Тесните олигополи могат да улеснят тайното договаряне на пазара, тъй като е по-лесно по-малко на брой дружества да се договорят относно условията на координация и да следят за отклонения. При по-малко на брой дружества има и по-голяма вероятност тайното договаряне да е устойчиво. Когато се координират повече дружества, печалбите от отклонения са по-големи, защото чрез подбиване на цените може да се спечели по-голям пазарен дял. Същевременно печалбите от тайното договаряне са по-малки, защото когато има повече дружества, намалява делът на постъпленията от тайното договаряне. Вероятността обмен на информация в тесни олигополи да породи значителни отрицателни ефекти върху конкуренцията е по-голяма отколкото при недотам тесни олигополи, като няма вероятност да има отрицателни ефекти на силно фрагментирани пазари. При все това с повишаване на прозрачността или промяна на пазарната среда по друг начин, която я прави по-податлива на координация, обменът на информация може да улесни координацията и наблюдението сред повече дружества, отколкото би било възможно без този обмен.
80. В сложна пазарна среда за дружествата може да е трудно да постигнат тайно договаряне. Използването на обмен на информация може обаче да опрости в известна степен тази среда. В сложна пазарна среда обикновено е необходим обмен на повече информация от обикновено, за да се постигне съгласие относно условията на координация и да се следи за отклонения. Например, по-лесно е да се постигне тайно договаряне за цената на един-единствен хомогенен продукт, отколкото за многобройни цени на пазар с много различни продукти. Независимо от това е възможно дружествата да обменят информация за установяване на прости правила за ценообразуване (например референтни цени), за да се избегнат трудностите за постигането на тайно договаряне за голям брой цени.
81. Вероятността от тайно договаряне е по-голяма, когато условията на търсене и предлагане са сравнително стабилни⁽⁶⁴⁾. В нестабилна среда за дружество може да е трудно да знае дали неговите намалени продажби се дължат на общо ниско ниво на търсене или на конкурент, който предлага особено ниски цени, и поради това е трудно да се поддържа тайно договаряне. В този контекст неустойчивото търсене, значителният вътрешен растеж на някои дружества на пазара и честото навлизане на нови дружества може да показват, че текущата ситуация не е достатъчно стабилна, за да има вероятност от координация⁽⁶⁵⁾. Обменът на информация в някои ситуации може да послужи за повишаване на стабилността на пазара и по този начин да осигури възможност за тайно договаряне на пазара. Освен това координацията може да бъде по-трудна на пазари, където иновациите са важни, тъй като иновациите, особено значителните, могат да дадат възможност на едно предприятие да придобие значително предимство пред конкурентите си. За да бъде устойчиво договарянето, реакцията на външните лица, като например настоящите и бъдещите конкуренти, които не участват в координацията, както и на клиентите, не трябва да застрашава очакваните от тайното договаряне резултати. В този контекст наличието на пречки за навлизане на пазара води до по-голяма вероятност тайното договаряне на пазара да може да се осъществи и поддържа.
82. Тайното договаряне е по-вероятно в симетрични пазарни структури. Когато дружествата са хомогенни от гледна точка на техните разходи, търсене, пазарен дял, продуктова гама, капацитет и др., има по-голяма вероятност те да постигнат съгласие относно условията на координация, тъй като техните стимули са по-съгласувани. Обменът на информация обаче може да позволи в някои ситуации и постигане на тайно договаряне в по-разнородни пазарни структури. Обменът на информация би могъл да накара дружествата да осъзнаят своите различия и да им помогне да изготвят средства за адаптиране на тяхната разнородност в контекста на координацията.
83. Стабилността на тайното договаряне зависи и от предвижданията на дружествата за бъдещите им печалби. Колкото повече ценят дружествата настоящите приходи, които биха могли да спечелят от подбиване на цените, в сравнение с бъдещите приходи, които биха могли да спечелят от тайното договаряне, толкова по-малка е вероятността да постигнат тайно договаряне.

84. Също така вероятността от тайно договаряне е по-голяма за дружества, които продължават да извършват дейност на един и същи пазар в продължение на дълго време, тъй като те ще са по-склонни да се координират. Ако дадено дружество знае, че ще контактува с другите в дългосрочен план, то ще има по-голям стимул да постигне тайно договаряне, защото бъдещите приходи от тайното договаряне ще бъдат по-ценни от краткосрочните приходи, които би могло да получи, ако се отклони от уговорката, тоест преди останалите дружества да открият отклонението и да предприемат ответни мерки.

85. Като цяло, за да има устойчив характер дадено тайно договаряне, трябва да съществува вероятност за достатъчно убедителни и своевременни ответни мерки. Тайните договаряния нямат устойчив характер на пазари, на които последиците от отклоняване от уговорките не са достатъчно строги, за да убедят координиращите се дружества, че в техен най-добър интерес е да се придържат към условията на координация. Например на пазари, характеризирани се с редки, големи по обем поръчки, може да бъде трудно да се установи достатъчно строг възпиращ механизъм, тъй като печалбата от отклоняване от уговорките в точния момент може да бъде голяма, сигурна и незабавна, докато загубите от наказанието са малки и несигурни и се реализират само след известен период от време. Надеждността на възпиращия механизъм зависи също от това дали дружествата, които координират поведението си, имат стимул да предприемат ответни мерки, обосновани от краткосрочните им загуби, ако започнат ценова война, в сравнение с потенциалната им дългосрочна печалба, ако предизвикат завръщане към тайно договаряне. Например възможността на дружествата да предприемат ответни мерки може да бъде увеличена, ако те са взаимосвързани също чрез вертикални търговски отношения, които могат да използват като заплаха за наказание за отклонения от уговорките.

ii) Характеристики на обmena на информация

Стратегическа информация

86. Обменът на стратегически данни между конкурентите, т.е. на данни, които намаляват стратегическата несигурност на пазара, е по-вероятно да попаднат в обхвата на член 53, отколкото обменът на други видове информация. Споделянето на стратегически данни може да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, тъй като намалява независимостта на страните при вземане на решения чрез намаляване на стимулите им да се конкурират. Стратегическата информация може да бъде свързана с цените (тоест действителни цени, отстъпки, увеличения, намаления или работи), списъци с потребители, производствени разходи, количества, обороти, продажби, капацитет, качество, маркетингови планове, рискове, инвестиции, технологии, научноизследователски програми и резултатите от тях. Като цяло информацията, свързана с цени и количества, е от най-голямо стратегическо значение, следвана от информацията за разходи и търсене. Ако обаче дружествата се конкурират по отношение на НИРД, именно технологичните данни могат

да имат най-голямо стратегическо значение за конкуренцията. Стратегическата полза от данните зависи също от тяхното обобщаване, актуалност, както и от пазарния контекст и честотата на обmena.

Покритие на пазара

87. За да има вероятност даден обмен на информация да окаже ограничаващо въздействие върху конкуренцията, участващите в обmena дружества трябва да обхващат достатъчно голяма част от съответния пазар. В противен случай конкурентите, които не участват в обmena на информация, биха могли да ограничат антиконкурентното поведение на участващите дружества. Например, ако предлагат своите стоки на цени под координираното ценово равнище, несвързаните в рамките на системата за обмен на информация дружества биха могли да изложат на риск външната стабилност на тайното договаряне.

88. Не може да се даде абстрактно определение на „достатъчно голяма част от пазара“ и това ще зависи от конкретните факти във всеки отделен случай и от вида на въпросната обменена информация. Когато обаче се извършва обмен на информация в контекста на друг вид споразумение за хоризонтално сътрудничество и не се надхвърля необходимото за неговото изпълнение, покритието на пазара под праговете на пазарния дял, изложени в съответната глава от настоящите насоки, в регламента за групово освобождаване⁽⁶⁶⁾ или в известието *de minimis*, свързани с вида на въпросното споразумение, обикновено няма да е достатъчно голямо, за да може обменът на информация да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията.

Обобщени/индивидуализирани данни

89. Обменът на действително обобщени данни, т.е. при които разпознаването на индивидуализирана информация на ниво дружество е достатъчно трудно, има много по-малка вероятност да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията в сравнение с обмен на данни на ниво дружество. Събирането и публикуването на обобщени пазарни данни (например данни за продажба или данни за производствени разходи и разходи за компоненти) от търговска организация или фирма за изследване на пазара могат да бъдат в полза както за доставчиците, така и за клиентите, като им позволят да добият по-ясна представа за икономическата ситуация в даден сектор. Това събиране и публикуване на данни може да позволи на участниците на пазара да правят по-добре информиран индивидуален избор, за да адаптират ефективно тяхната стратегия към пазарните условия. В общ план, освен ако обменът не се извършва в много тесен олигопол, малко вероятно е обменът на обобщени данни да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Обменът на индивидуализирани данни улеснява постигането на съгласие на пазара и наказателните стратегии, като позволява на координиращите се дружества да разкрият отклоняващо се или наскоро навлязло на пазара дружество. Независимо от това, не може да се изключи, че обменът на обобщени данни също може

да улесни тайно договаряне на пазари със специфични характеристики. Именно членовете на много тесен и стабилен олигопол, които обменят обобщени данни, биха могли автоматично да приемат, че някой се отклонява от тайното договаряне, когато забележат пазарна цена под определено ниво, и да предприемат ответни мерки в рамките на пазара. С други думи, за да се запази стабилността на тайното договаряне, за дружествата невинаги е необходимо да знаят кой точно се е отклонил от уговореното, а може да бъде достатъчно да научат, че „някой“ се е отклонил.

Актуалност на данните

90. Вероятността обменът на предишни данни да доведе до тайно договаряне е малка, тъй като има малка вероятност той да е показателен за бъдещото поведение на конкурентите или да доведе до съгласие на пазара⁽⁶⁷⁾. Освен това, има малка вероятност обменът на предишни данни да улесни наблюдението на отклоненията от уговорките, тъй като колкото са по-стари данните, толкова по-малко полезни ще бъдат те за навременно откриване на отклонения и следователно няма да са действителна заплаха за своевременна реакция⁽⁶⁸⁾. Не съществува предварително определен праг, при който данните стават предишни, тоест достатъчно стари, за да не представляват рискове за конкуренцията. Дали данните действително са предишни зависи от специфичните характеристики на съответния пазар, и по-специално от честотата на подновяване на договорите в съответния сектор. Например може да се счита, че данните са предишни, ако са няколко пъти по-стари от средната продължителност на договорите в съответния отрасъл, ако тези договори са показателни за предоговарянето на цените. Прагът, при който данните стават предишни, зависи също от вида на данните, обобщаването им, честотата на обмена им и характеристиките на съответния пазар (напр. неговата стабилност и прозрачност).

Честота на обмена на информация

91. Честият обмен на информация, която улеснява както по-добро общо разбиране на пазара, така и следене за отклонения, увеличава рисковете от тайно договаряне. Поради това на по-нестабилните пазари може да е необходим по-чест обмен на информация, за да се улесни тайното договаряне, отколкото на стабилните пазари. На пазари с дългосрочни договори (показател за по-рядко предоговаряне на цените) по-рядък обмен на информация обикновено би бил достатъчен за постигане на тайно договаряне. Обратно, по-рядък обмен не би бил достатъчен за постигане на тайно договаряне на пазари с краткосрочни договори, което сочи често предоговаряне на цените⁽⁶⁹⁾. Въпреки това честотата, с която данните трябва да се обменят, за да се улесни тайното договаряне, зависи също от естеството, актуалността и обобщаването на данните⁽⁷⁰⁾.

Публична/поверителна информация

92. По принцип няма вероятност обменът на действително публична информация да представлява нарушение на член 53⁽⁷¹⁾. Действително публична информация е онази информация, която като цяло е еднакво достъпна за всички конкуренти и клиенти (по отношение на

разходите за достъп). За да бъде информацията действително публична, получаването ѝ не следва да бъде по-скъпо за потребителите и дружествата, които не са свързани със системата за обмен, отколкото за дружествата, които си обменят информацията. По тази причина конкурентите обикновено не избират да обменят данни, които могат да съберат от пазара по също толкова лесен начин, и следователно на практика няма вероятност за обмен на действително публични данни. От друга страна, дори ако данните, които се обменят между конкурентите, попадат в това, което често се нарича „публично пространство“, те не са действително публични, ако разходите за тяхното събиране възпрепятстват останалите дружества и потребители да направят това⁽⁷²⁾. Възможността за събиране на информация на пазара, например събирането ѝ от потребителите, не означава непременно, че тази информация представлява пазарни данни, които са лесно достъпни за конкурентите⁽⁷³⁾.

93. Дори ако съществува публична достъпност на данните (напр. информация, публикувана от регулаторните органи), съществуването на допълнителен обмен на данни от конкурентите може да ограничи конкуренцията, ако тя допълнително намалява стратегическата несигурност на пазара. В този случай допълнителната информация може да наклони пазарния баланс към тайно договаряне.

Обмен на публична/поверителна информация

94. Даден обмен на информация е действително публичен, ако прави обменените данни еднакво достъпни (по отношение на разходите за достъп) за всички конкуренти и клиенти⁽⁷⁴⁾. Фактът, че информацията се обменя публично, може да намали вероятността от тайно договаряне на пазара до такава степен, че неучастващите в координацията дружества, които са потенциални конкуренти, както и клиентите, могат да ограничат потенциалното ограничаващо въздействие върху конкуренцията⁽⁷⁵⁾. При все това не може напълно да се изключи, че дори действително публичният обмен на информация може да улесни тайното договаряне на пазара.

2.3. Оценка съгласно член 53, параграф 3

2.3.1. Повишена ефективност⁽⁷⁶⁾

95. Обменът на информация може да доведе до повишаване на ефективността. Информацията относно разходите на конкурентите може да позволи на дружествата да станат по-ефективни, ако сравняват своите резултати с най-добрите практики в отрасъла и съответно изготвят вътрешни схеми за стимулиране.
96. Освен това в някои ситуации обменът на информация може да помогне на дружествата да насочат производството към пазари с по-голямо търсене (например информация за търсене) или към дружества с ниски разходи (т.е. информация за разходи). Вероятността от тези видове ефективност зависи от пазарните характеристики, като например дали предприятията се конкурират за цени или количества и естеството на несигурността на пазара. В този контекст някои форми на обмен на информация могат да дадат възможност за значително намаляване на

разходите, когато например намаляват ненужни инвентарни описи или позволяват бърза доставка на нетрайни продукти в области с голямо търсене и тяхното намаляване в области със слабо търсене (вж. пример 6, точка 110).

97. Обменът на данни за потребители между дружества на пазари с несиметрична информация относно потребителите също може да доведе до ефективност. Например проследяването на предишното поведение на потребителите от гледна точка на инциденти или кредитно неизпълнение предоставя стимул за потребителите да ограничат своето излагане на риск. То също позволява да се открие кои потребители са с по-нисък риск и следва да се възползват от по-ниски цени. В този контекст обменът на информация може да намали и възможността за предприятията да задържат силово клиентите си и по този начин да стимулира по-интензивна конкуренция. Това е така, защото информацията като цяло е специфична за определени отношения, и иначе потребителите биха изгубили ползата от тази информация, ако преминат към друго дружество. Примери за такава ефективност се откриват в банковия и застрахователния сектор, които се характеризират с чест обмен на информация относно неизпълнение от страна на потребители и характеристики на риска.

98. Обменът на предишни и настоящи данни, свързани с пазарните дялове, може да осигури в някои ситуации ползи както за дружествата, така и за потребителите, като позволи на дружествата да обявяват тези пазарни дялове пред потребителите като знак за качество. В ситуации, при които информацията относно качеството на даден продукт е непълна, потребителите често използват непреки средства за получаване на информация за относителното качество на продуктите, като цена и пазарни дялове (например потребителите използват списъци с най-продаваните книги при избора на следващата книга, която си купуват).

99. Обменът на информация, който е действително публичен, може също така да е от полза за потребителите, като им помага да правят избор, като разполагат с повече необходима за това информация (и да намали техните разходи за търсене). По този начин е най-вероятно потребителите да извлекат полза от публичния обмен на текущи данни, които са най-тясно свързани с техните решения за купуване. По подобен начин публичният обмен на информация относно текущите производствени разходи може да намали разходите за търсене на дружествата, което обикновено е от полза за потребителите чрез по-ниските крайни цени. Има по-малка вероятност тези видове преки ползи за потребителите да бъдат генерирани от обмена на бъдещи намерения в областта на цените, тъй като е възможно дружествата, които обявяват своите намерения в областта на цените, да ги преразгледат, преди потребителите действително да купуват въз основа

на тази информация. Като цяло потребителите не могат да разчитат на бъдещите намерения на дружествата, когато правят плановете си за покупки. При все това до известна степен дружествата могат да бъдат приучени да не променят обявените бъдещи намерения преди изпълнението, когато например контактуват постоянно с потребителите и потребителите разчитат, че ще знаят цените предварително, или например когато потребителите могат да правят предварителни поръчки. В тези ситуации обменът на информация, свързана с бъдещето, може да подобри планирането на разходите на потребителите.

100. Както беше посочено по-горе, обменът на настоящи или предишни данни има по-голяма вероятност да генерира повишаване на ефективността, отколкото обменът на информация за бъдещи намерения. При някои обстоятелства обаче обявяването на бъдещи намерения също би могло да доведе до повишаване на ефективността. Например дружествата, които узнават отрано кой е победителят в надпревара в областта на изследванията и разработките, биха могли да избегнат дублирането на скъпоструващи усилия и пиленето на ресурси, които не могат да бъдат възстановени⁽⁷⁷⁾.

2.3.2. Необходимост

101. Ограничения, които надхвърлят необходимото за постигане на повишаването на ефективността, генерирано от обмен на информация, не отговарят на условията на член 53, параграф 3. Условието за необходимост е изпълнено тогава, когато страните докажат, че съдържанието, обобщаването, актуалността, поверителността и честотата на обмена на данните, както и техният обхват водят до най-ниските рискове, без които не може да се постигне заявеното повишаване на ефективността. Освен това обменът не трябва да включва информация, надхвърляща променливите, които са от значение за постигане на повишаване на ефективността. Например, ако се цели сравнение, обменът на индивидуализирани данни като цяло не би бил абсолютно необходим, тъй като информацията, обобщена например в някакъв вид класация в отрасъла, също би могла да генерира заявеното повишаване на ефективността, като същевременно носи по-малък риск от тайно договаряне (вж. пример 4, точка 108). Накрая, като цяло е малко вероятно споделянето на индивидуализирани данни относно бъдещи намерения да е абсолютно необходимо, особено ако са свързани с цени и количества.

102. По същия начин обменът на информация, който представлява част от споразумения за хоризонтално сътрудничество, също е по-вероятно да отговаря на условията на член 53, параграф 3, ако информацията не надхвърля необходимото за изпълнение на икономическата цел на споразумението (например споделяне на технология, която е необходима за споразумение за НИРД, или данни за разходи в контекста на споразумение за производство).

2.3.3. Прехвърляне на ползи към потребителите

103. Повишаването на ефективността, постигнато чрез необходими ограничения, трябва да бъде прехвърлено към потребителите до степен, която надхвърля ограничаващото въздействие върху конкуренцията, породено от обмен на информация. Колкото по-малка е пазарната мощ на страните, участващи в обмена на информация, толкова по-голяма е вероятността повишената ефективност да бъде прехвърлена към потребителите до степен, която надхвърля ограничаващото въздействие върху конкуренцията.

2.3.4. Липса на премахване на конкуренцията

104. Критериите по член 53, параграф 3 не могат да бъдат изпълнени, ако на дружествата, участващи в обмена на информация, е дадена възможност да премахнат конкуренцията за съществена част от въпросните продукти.

2.4. Примери

105. Ограничение като цел под формата на обмен на намерения за бъдещи цени

Пример 1

Ситуация: Търговско сдружение на дружества за междуградски автобусни превози в държава X разпространява индивидуализирана информация за планирани бъдещи цени до дружества за междуградски автобусни превози в сдружението. Информацията съдържа няколко елемента, например планираната цена на билета и маршрута, за който важи тази цена, евентуални ограничения на цената, като например кои потребители могат да я ползват, дали се изисква авансово плащане или минимален престой, срока, в който билетите могат да бъдат продавани на тази цена (първи и последен ден на валидност на билета) и времето, в което билетът с тази цена може да се използва за пътуване (първи и последен ден на пътуването).

Анализ: Този обмен на информация, който произтича от решение за сдружаване на предприятия, се отнася до намеренията на конкуренти за ценообразуване. Този обмен на информация е много ефикасно средство за постигане на тайно договаряне и поради това ограничава конкуренцията като цел по смисъла на член 101, параграф 1. Това е така, защото дружествата са свободни да променят обявените от тях цени по всяко време, ако научат, че техните конкуренти възнамеряват да повишат своите цени. Това позволява на дружествата да постигнат общо по-високо ценово равнище, без да поемат риск от загуба на пазарен дял. Например дружество за междуградски автобусни превози А може днес да обяви увеличение на цените по маршрута от град 1 до град 2 за пътувания от следващия месец. Тъй като тази информация е достъпна за всички други дружества за превози, дружество А може да изчака и да види реакцията на своите конкуренти във връзка с обявените цени. Ако даден конкурент по същия маршрут, например дружество Б, също увеличи своите цени, обявлението на А ще остане непроменено и най-вероятно по-късно ще влезе в сила. Ако обаче дружество Б не повиши своите цени, дружество А все пак би могло да преразгледа своите цени. Адаптирането би могло да продължи, докато

дружествата сближат цените си до повишено антиконкурентно ценово равнище. Вероятността този обмен на информация да отговаря на условията на член 53, параграф 3 е малка. Обменът на информация е ограничен до конкурентите, т.е. клиентите на дружествата за междуградски автобусни превози не извличат пряка полза от него.

106. Обмен на текущи цени с достатъчно повишаване на ефективността за потребителите

Пример 2

Ситуация: Национална туристическа служба и дружествата за междуградски автобусни превози в малката държава X се споразумяват да разпространят информация за текущите цени на билетите за междуградски автобусни превози на безплатен уебсайт (за разлика от пример 1, точка 105, потребителите вече могат да закупуват билетите на обменените цени и условия и следователно те не са планирани бъдещи цени, а сегашни цени на текущи и бъдещи услуги). Информацията съдържа няколко елемента, като например цената и маршрута, за който важи тази цена, евентуални ограничения на цената, като например кои потребители могат да я ползват, дали се изисква авансово плащане или минимален престой, и времето, в което билетът с тази цена може да се използва за пътуване (първи и последен ден на пътуването). Междуградските автобусни превози в държава X не са част от същия съответен пазар като железопътните и самолетните превози. Допуска се, че съответният пазар е концентриран, стабилен и сравнително опростен, а с обмена на информация цените стават прозрачни.

Анализ: Този обмен на информация не представлява ограничаване на конкуренцията като цел. Дружествата обменят текущи цени, а не планирани бъдещи цени, тъй като те вече ефективно продават билети на тези цени (за разлика от пример 1, точка 105). Поради това този обмен на информация е по-малко вероятно да представлява ефикасен механизъм за достигане на централна точка за координация. Независимо от това, предвид структурата на пазара и стратегическото естество на данните този обмен на информация има вероятност да представлява ефикасен механизъм за слеждане за отклонения от тайно договаряне, което е вероятно да възникне в този вид пазарна среда. Поради това този обмен на информация би могъл да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Доколкото обаче възможността за слеждане за отклонения може да доведе до известно ограничаващо въздействие върху конкуренцията, има вероятност повишаването на ефективността в резултат от този обмен на информация да бъде прехвърлено към потребителите до степен, която надхвърля както вероятността, така и размера на ограничаващото въздействие върху конкуренцията. За разлика от пример 1, точка 105 обменът на информация е публичен и в действителност потребителите могат да закупуват билети на обменените цени и условия. Поради това този обмен на информация има вероятност пряко да облагодетелства потребителите, като намали техните разходи за

търсене и подобри избора и по този начин стимулира и ценовата конкуренция. Следователно има вероятност условията на член 53, параграф 3 да са спазени.

107. Текущи цени, изведени въз основа на обменената информация

Пример 3

Ситуация: Луксозни хотели в столицата на държава А функционират в тесен, опростен и стабилен олигопол, с твърде хомогенни ценови структури, които представляват отделен от други хотели съответен пазар. Те пряко обменят индивидуална информация относно текущите проценти на заетост на хотелите и приходите. В този случай страните могат директно да правят изводи за своите действителни текущи цени въз основа на обменената информация.

Анализ: Освен ако не разкрива намерения за бъдещо поведение, този обмен на информация не представлява ограничение на конкуренцията като цел, защото хотелите обменят текущи данни, а не информация за планирани бъдещи цени или количества. Обменът на информация обаче би довел до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, защото познаването на действителните настоящи цени на конкурента вероятно би улеснило координацията (тоест съгласуването) на конкурентното поведение на дружествата. То най-вероятно би било използвано за следене за отклонения от тайното договаряне. Обменът на информация повишава прозрачността на пазара, тъй като въпреки че обикновено хотелите публикуват своите каталожни цени, те също така предлагат различни отстъпки от каталожната цена в резултат на преговаряне или за ранни или групови резервации и др. Поради това допълнителната информация, която не се обменя публично между хотелите, е чувствителна от търговска гледна точка, т.е. тя е от стратегическо значение. Този обмен вероятно ще улесни тайното договаряне на пазара, защото участващите страни представляват тесен, опростен и стабилен олигопол с дългосрочни конкурентни отношения (повтарящи се контакти). Освен това структурите на разходите на хотелите са до голяма степен хомогенни. Накрая, нито потребителите, нито навлизането на нови участници не могат да ограничат антиконкурентното поведение на сегашните участници, тъй като потребителите имат малка покупателна способност и пречките за навлизане на пазара са високи. В този случай е малко вероятно страните да са в състояние да демонстрират каквото и да било повишаване на ефективността, произтичащо от обмена на информация, което би било прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията. Поради това е малко вероятно да бъдат спазени условията на член 53, параграф 3.

108. Ползи от база за сравнение — неизпълнени критерии на член 53, параграф 3

Пример 4

Ситуация: Три големи дружества с общ пазарен дял от 80 % на стабилен, опростен и концентриран пазар с

високи пречки за навлизане често и поверително обменят информация пряко помежду си относно значителен процент от своите индивидуални разходи. Дружествата твърдят, че правят това, за да сравнят своите резултати с тези на конкурентите си и по този начин да повишат своята ефективност.

Анализ: Този обмен на данни по принцип не представлява ограничаване на конкуренцията като цел. Следователно трябва да се оцени неговото въздействие върху пазара. Поради структурата на пазара фактът, че обмена на информация е свързан с голяма част от променливите разходи на дружеството, индивидуализираната форма на представянето на данните и високата степен на покритие на съответния пазар, обменът на информация вероятно ще улесни тайното договаряне и по този начин ще породи ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Малко вероятно е критериите на член 53, параграф 3 да бъдат спазени, защото са налице не толкова ограничаващи конкуренцията начини да се постигне заявеното повишаване на ефективността, например чрез събиране, осигуряване на анонимност и обобщаване на данните от трета страна в някаква форма на класация в отрасъла. Накрая, тъй като в този случай страните представляват много тесен, опростен и стабилен олигопол, дори обменът на обобщени данни би могъл да улесни тайно договаряне на пазара. Това обаче би било много малко вероятно, ако обменът на информация е осъществен на непрозрачен, фрагментиран, нестабилен и сложен пазар.

109. Действително публична информация

Пример 5

Ситуация: Четирите дружества, притежаващи всички бензиностанции в голямата държава А, обменят информация за текущите цени на бензина по телефона. Те твърдят, че този обмен на информация не може да има ограничаващо въздействие върху конкуренцията, защото информацията е публична, тъй като се показва на големи табели на всяка бензиностанция.

Анализ: Обменяните по телефона данни за ценообразуване не са действително публични, тъй като за да се получи същата информация по друг начин, би било необходимо да се отделят значително време и транспортни разходи. Ще трябва да се пътува често на големи разстояния, за да се събере информация за цените, показвани на табелите на бензиностанциите из цялата страна. Разходите за тези действия са потенциално високи, така че информацията не би могла на практика да се събере по друг начин освен чрез този обмен на информация. Освен това обменът е систематичен и обхваща целия съответен пазар, който е тесен, опростен и стабилен олигопол. Поради това има вероятност да се създаде среда на взаимна сигурност по отношение на политиката на ценообразуване на конкурентите и по този начин да се улесни тайно

договаряне. Следователно този обмен на информация вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

110. Повишена ефективност под формата на подобро отговаряне на търсенето

Пример 6

Ситуация: На съответния пазар има петима производители на пряно бутилиран сок от моркови. Търсенето на този продукт е много нестабилно и варира в различните места по различно време. Сокът трябва да бъде продаден и консумиран в рамките на един ден от датата на производство. Производителите се споразумяват да установяват независимо дружество за проучване на пазара, което всеки ден събира текуща информация относно непродадените количества сок на всяко място за продажба и публикува тази информация на своя уебсайт през следващата седмица под форма, обобщена по място за продажба. Публикуваните статистически данни позволяват на производителите и търговците на дребно да предвиждат по-добре търсенето и да разположат по-добре продукта на пазара. Преди да бъде въведена системата за обмен на информация, търговците на дребно са отчитали големи количества похабен сок и поради това са намалили количеството закупуван сок от производителите, т.е. пазарът не е функционирал ефективно. Следователно в някои периоди и области често е имало случаи на незадоволено търсене. Системата за обмен на информация, която е позволила подобро предвиждане на прекомерното и недостатъчното предлагане, значително е намалила случаите на незадоволено търсене от страна на потребителите и е увеличила количеството на продажения на пазара сок.

Анализ: Въпреки че пазарът е твърде концентриран и обменените данни са скорошни и стратегически, няма голяма вероятност този обмен да улесни тайното договаряне, тъй като е малко вероятно да възникне такова договаряне на такъв нестабилен пазар. Дори ако обменът създаде риск от пораждаване на ограничаващо въздействие върху конкуренцията, повишаването на ефективността, произтичащо от увеличеното предлагане на места с голямо търсене, и намаленото предлагане на места със слабо търсене вероятно ще компенсират всяко потенциално ограничаващо въздействие. Информацията се обменя в публична и обобщена форма с по-ниски антиконкурентни рискове, отколкото ако беше поверителна и индивидуализирана. Следователно обменът на информация не надхвърля необходимото за коригирането на неефективността на пазара. Поради това е вероятно този обмен на информация да отговаря на критериите на член 53, параграф 3.

3. СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА НАУЧНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

3.1. Определение

111. Споразуменията за НИРД се различават по своята форма и обхват. Те варират от изнасяне навън на някои дейности по НИРД до съвместното подобряване на съществуващите технологии и до сътрудничество, обхващащо изследвания, разработване и пускане на пазара на изцяло нови продукти. Те могат да приемат формата на споразумения за сътрудничество или на съвместно контролирани пред-

приятия. Тази глава се прилага по отношение на всички видове споразумения за НИРД, включително свързани споразумения, отнасящи се до производство или търгуване на резултати от НИРД.

3.2. Съответни пазари

112. Ключовият елемент при определянето на съответния пазар с оглед оценката на ефектите на едно споразумение за НИРД е идентифицирането на продуктите, технологиите или усилията за НИРД, които ще упражнят основния конкурентен натиск върху страните. Между различните положения, които могат да се предвидят, в единия край са разположени иновациите, които могат да доведат до създаване на продукт (или технология), който ще се конкурира на съществуващ пазар на продукти (или технологии). Такъв е случаят например при НИРД, насочени към леки подобрения или изменения, например нови модели на някои продукти. При този сценарий потенциалните ефекти засягат пазара на съществуващите продукти. На другия край се намират иновациите, които могат да доведат до съвсем нов продукт, който ще създаде свой собствен пазар (например нова ваксина за неизлечима до момента болест). Много случаи обаче представляват ситуации между тези две крайности, т.е. ситуации, при които усилията за иновации биха могли да доведат до създаването на продукти (или на технологии), които с времето ще заместят съществуващи продукти (или технологии) (например компактдискете, които изместиха грамофонните плочи). Задълбоченият анализ на тези ситуации ще трябва да обхване както съществуващите пазари, така и въздействието на споразумението върху иновациите.

Съществуващи продуктови пазари

113. Когато сътрудничеството се отнася до НИРД, насочени към подобряване на съществуващи продукти, тези съществуващи продукти и близките им заместващи продукти представляват съответния пазар, засегнат от сътрудничеството ⁽⁷⁸⁾.
114. Ако усилията в областта на НИРД са насочени към съществено изменение на съществуващи продукти или дори към създаване на нов продукт, който ще замени съществуващи продукти, заместването на съществуващия продукт може да е несвършено или да се осъществи едва в дългосрочен план. Може да се заключи, че старите и потенциалните нови продукти не принадлежат на същия съответен пазар ⁽⁷⁹⁾. Независимо от това пазарът на съществуващи продукти може да бъде засегнат, ако има вероятност обединяването на усилията за НИРД да доведе до координация на поведението на страните като доставчици на съществуващи продукти, например поради обмена на чувствителна от гледна точка на конкуренцията информация, свързана с пазара на съществуващи продукти.
115. Ако НИРД се отнасят до важен компонент на краен продукт, за оценката може да е от значение не само пазарът на този компонент, но и съществуващият пазар на крайния продукт. Например, ако производители на автомобили си сътрудничат в НИРД за нов вид мотор, автомобилният пазар може да се окаже засегнат от това сътрудничество за НИРД. Пазарът на крайните продукти обаче е от значение за оценката само ако компонентът,

към който са насочени НИРД, е технически или икономически ключов елемент на тези крайни продукти и ако страните по споразумението за НИРД притежават пазарна мощ по отношение на тези крайни продукти.

Съществуващи пазари на технологии

116. Сътрудничеството в областта на НИРД може да се отнася не само до продукти, но и до технологии. Когато права на интелектуална собственост се търгуват отделно от продуктите, за които се отнасят, съответният пазар на технологии също трябва да бъде определен. Пазарите на технологии включват отстъпените срещу лицензия права на интелектуална собственост, както и близките заместващи технологии, т.е. други технологии, които клиентите биха могли да използват като заместители.
117. Методологията, която трябва да се следва, за да се определят пазарите на технологии, се основава на същите принципи както за определянето на продуктовете пазари⁽⁸⁰⁾. Като се започне от технологията, която се продава от страните, трябва да се определят другите технологии, до които клиентите биха могли да прибегнат в случай на слабо, но постоянно увеличаване на относителните цени. След като бъдат определени тези технологии, могат да се изчислят пазарните дялове, като се раздели приходът от лицензиите, получен от страните, на общия приход от лицензии на всички лицензодатели.
118. Положението на страните на пазара на съществуващите технологии е уместен критерий за оценката на сътрудничеството в областта на НИРД, което се отнася до чувствително подобряване на съществуваща технология или до създаване на нова технология, която вероятно би заменила съществуваща технология. Пазарният дял на страните обаче може да служи само като отправна точка за този анализ. На пазарите на технологии трябва да се обърне особено внимание на потенциалната конкуренция. Ако е възможно дружества, които все още не предоставят лицензии за своите технологии, да навлязат на пазара на технологиите, те могат да ограничат възможностите на страните да увеличават цените на техните технологии с цел печалба. Този аспект на анализа може също пряко да бъде взет под внимание при изчисляването на пазарните дялове чрез основаването им на продажбите на продуктите, включващи лицензираната технология на продуктови пазари надолу по веригата (вж. точки 123—126).

Конкуренция в областта на иновациите (усилия в областта на НИРД).

119. Сътрудничеството в областта на НИРД може не само да засегне конкуренцията на съществуващи пазари, а и конкуренцията на пазарите на иновации и нови продукти. Такъв е случаят, когато сътрудничеството в областта на НИРД се отнася до разработването на нови продукти или на нови технологии, които могат, ако става дума за нововъзникващи продукти или технологии, да заместят след време съществуващи продукти или технологии, или са предназначени за нова употреба и поради това няма да заместят съществуващи продукти или технологии, а ще създадат изцяло ново търсене. Ефектите върху конкуренцията в областта на иновациите са важни при подобни положения, но тяхната оценка може да се окаже недостатъчна в някои случаи, ако анализът се ограничи до реалната или потенциалната конкуренция на

пазарите на съществуващи продукти или технологии. В това отношение могат да бъдат разграничени два сценария в зависимост от естеството на процеса на иновации в даден отрасъл.

120. При първия сценарий, приложим например по отношение на фармацевтичната промишленост, процесът на иновации е структуриран по такъв начин, че още на ранен етап е възможно да се определят конкуриращите се центрове на НИРД. Конкуриращите се центрове на НИРД представляват усилията за НИРД, ориентирани към определен нов продукт или технология, както и заместителите за тези НИРД, т.е. НИРД, насочени към разработване на продукти или технологии, заменяеми с тези, които са предмет на сътрудничеството и които се развиват по сходен график. В този случай анализът може да се насочи към това дали ще останат достатъчно центрове на НИРД след привеждането в действие на споразумението. Отправната точка на анализа са НИРД на страните. След това трябва да се определят надеждните конкурентни центрове на НИРД. За да се прецени доколко конкурентните центрове са надеждни, трябва да бъдат взети предвид следните характеристики: естеството, обхватът и значимостта на евентуални други усилия за НИРД, техният достъп до финансови и човешки ресурси, до ноу-хау/патенти или други специфични активи, както и техният график и тяхната способност да използват евентуалните резултати. Един център на НИРД не е надежден конкурентен център, ако дейността му не може да се разглежда като близък заместител на усилията на страните в областта на НИРД от гледна точка например на достъпа до средства или на графика.
121. Освен прекия ефект върху самата иновация, сътрудничеството също така може да засегне и нов продуктов пазар. Често ще е трудно да се анализират пряко ефектите върху такъв пазар, тъй като поради своето естество той все още не съществува. Поради това анализът на такива пазари често ще се включва косвено в анализа на конкуренцията в иновациите. Може обаче да е необходимо да се проучат пряко ефектите на аспектите от споразумението, надхвърлящи етапа на НИРД, върху такъв пазар. Споразумение за НИРД, което включва съвместно производство и търгуване на новия продукт, може например да бъде оценено по различен начин от споразумение, изцяло посветено на НИРД.
122. При втория сценарий усилията за иновации в даден отрасъл не са структурирани достатъчно ясно, за да позволят определянето на центрите на НИРД. При това положение и при липса на извънредни обстоятелства Надзорният орган на ЕАСР няма да се стреми да оцени въздействието на определено сътрудничество в областта на НИРД върху иновациите, а ще ограничи оценката си до съществуващите пазари на продукти и/или технологии, които имат връзка с разглежданото сътрудничество в областта на НИРД.

Изчисляване на пазарните дялове

123. Изчисляването на пазарните дялове както за целите на регламента за групово освобождаване за НИРД, така и за тези насоки, трябва да отразява разграничаването между съществуващите пазари и конкуренцията в областта на иновациите. В началото на едно сътрудничество в областта на НИРД базата за сравнение е съществуващият

пазар на продуктите, за които се предполага, че ще бъдат подобрени или заменени с разработваните продукти. Ако споразумението за НИРД има за цел само да подобри или да усъвършенства съществуващи продукти, този пазар включва продуктите, пряко засегнати от НИРД. Следователно пазарните дялове могат да бъдат изчислени въз основа на стойността на продажбите на съществуващите продукти.

124. Ако НИРД целят да заместят съществуващ продукт, новият продукт ще може при успех да замести съществуващите продукти. За да се оцени конкурентната позиция на страните, в този случай също е възможно пазарните дялове да се изчислят въз основа на стойността на продажбите на съществуващите продукти. Следователно в регламента за групово освобождаване за НИРД освобождаването от забрана в тези ситуации се основава на пазарния дял на съответния пазар, състоящ се от продуктите, които могат да бъдат подобрени, заместени или заменени с договорния продукт⁽⁸¹⁾. За да попадне в обхвата на регламента за групово освобождаване за НИРД, този пазарен дял не може да превишава 25 %⁽⁸²⁾.

125. За пазарите на технологии един възможен начин е пазарните дялове да се изчислят въз основа на дяла на всяка технология от общите приходи от заплащане на роялти, представляващи дяла на технологията на пазара, на който са лицензирани конкуриращите се технологии. Често обаче това е просто теоретичен и не особено практичен начин за действие поради липсата на ясна информация за роялти, за използването на кръстосано лицензиране без право на роялти и др. Алтернативен подход е да се изчислят пазарните дялове на пазара на технологии въз основа на продажби на продукти или услуги, включващи лицензираната технология на продуктови пазари надолу по веригата. Съгласно този подход всички се вземат под внимание всички продажби на съответния продуктов пазар, независимо дали продуктът включва технология, която понастоящем е в процес на лицензиране⁽⁸³⁾. Делът за този пазар също не трябва да надхвърля 25 % (независимо от използвания метод за изчисление), за да се прилагат ползите от груповото освобождаване за НИРД.

126. Ако НИРД целят да се разработи продукт, който ще създаде изцяло ново търсене, не е възможно да се изчислят пазарните дялове въз основа на продажбите. Може само да се анализират ефектите на споразумението върху конкуренцията в областта на иновациите. В съответствие с това в регламента за групово освобождаване за НИРД тези споразумения се третират като споразумения между страни, които не са конкуренти, и се освобождават независимо от пазарния дял за срока на продължителност на съвместните НИРД и за допълнителен период от седем години, след като продуктът бъде пуснат на пазара за първи път⁽⁸⁴⁾. Възможността обаче да се ползва груповото освобождаване може да бъде отнета, в случай че споразумението премахне ефективната конкуренция в областта на иновациите⁽⁸⁵⁾. В края на седемгодишния срок пазарните дялове могат да бъдат изчислени въз основа на стойността на продажбите и прагът за пазарния дял от 25 % става приложим⁽⁸⁶⁾.

3.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1

3.3.1. Основни опасения за конкуренцията

127. Сътрудничеството в областта на НИРД може да ограничи конкуренцията по различни начини. Първо, то може да намали или забави иновациите, което води до по-малко или не толкова добри продукти, които се пускат на пазара по-късно, отколкото би станало в противен случай. Второ, на пазарите за продукти или технологии сътрудничеството в областта на НИРД може значително да намали конкуренцията между страните извън обхвата на споразумението или може да доведе до вероятност за антиконкурентна координация на тези пазари, което ще доведе до по-високи цени. Проблем с препятстването може да се появи единствено в контекста на сътрудничество, което включва поне един участник на пазара със значителна степен на пазарна мощ (която не представлява непременно господстващо положение) за ключова технология и изключително използване на резултатите.

3.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел

128. Споразуменията за НИРД представляват ограничаване на конкуренцията като цел, ако не се отнасят действително до съвместни НИРД, а служат като средство за постигане на прикрит картел, т.е. за обикновено забранени практики като определяне на цените, ограничаване на продукцията или разпределяне на пазарите. Въпреки това споразумение за НИРД, което би включвало общото използване на евентуалните бъдещи резултати, няма непременно да има ограничавашо въздействие за конкуренцията.

3.3.3. Ограничавашо въздействие върху конкуренцията

129. По-голямата част от споразуменията за НИРД не попадат в приложното поле на член 53, параграф 1. Това е така на първо място за споразуменията, предвиждащи сътрудничество в областта на НИРД на ранен етап, отдалечен от използването на евентуалните резултати.

130. Освен това, сътрудничеството в областта на НИРД между неконкурентни предприятия обикновено не ограничава конкуренцията⁽⁸⁷⁾. Конкурентните отношения между страните трябва да се изследват в контекста на засегнатите съществуващи пазари и/или на иновациите. Ако въз основа на обективни фактори страните не са в състояние независимо да извършат необходимите НИРД, например поради ограничените технически възможности на страните, споразумението за НИРД обикновено няма да окаже нарушаващо въздействие върху конкуренцията. Този извод може да намери приложение например по отношение на предприятия, които обединяват допълващи се умения, технологии и други ресурси. Въпросът за потенциалната конкуренция трябва да бъде разгледан реалистично. Например, страните не могат да се определят като потенциални конкуренти само защото сътрудничеството им дава възможност да осъществяват НИРД. Определящият въпрос е дали всяка страна самостоятелно разполага с необходимите средства от гледна точка на активи, ноу-хау и други ресурси.

131. Възлагането на подизпълнител на използвани преди това за собствени цели НИРД е специфична форма на сътрудничество в областта на НИРД. При такъв сценарий НИРД

често се извършват от специализирани дружества, изследователски институти или академични органи, които след това не използват резултатите. Обикновено такива споразумения се съчитат с трансфер на ноу-хау и/или клауза за изключителна доставка във връзка с възможните резултати, които поради допълващото се естество на сътрудническите си страни в тези сценарии не водят до ограничавашо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

132. Сътрудничеството в областта на НИРД, което не включва съвместно използване на евентуалните резултати чрез лицензиране, производство и/или предлагане на пазара, рядко води до ограничавашо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Тези споразумения, изцяло посветени на НИРД, могат да породят проблем с конкуренцията само ако конкуренцията по отношение на иновациите е значително намалена и са останали само ограничен брой надеждни конкуриращи се центрове за изследвания и разработки.
133. Споразуменията за НИРД могат да доведат до ограничавашо въздействие върху конкуренцията само ако сътрудническите си страни имат пазарна мощ на съществуващите пазари и/или конкуренцията по отношение на иновациите е много ограничена.
134. Няма абсолютен праг, над който може да се приеме, че дадено споразумение за НИРД създава или поддържа пазарна мощ и следователно вероятно ще доведе до ограничавашо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Споразуменията за НИРД между конкуренти обаче се освобождават от забраната, ако общият им пазарен дял не надвишава 25 % и ако са изпълнени другите условия за прилагане на регламента за групово освобождаване за НИРД.
135. Споразуменията, които попадат извън обхвата на регламента за групово освобождаване за изследвания и разработки, поради факта, че общият пазарен дял на страните надхвърля 25 %, не водят непременно до ограничавашо въздействие върху конкуренцията. Обаче, колкото по-силна е общата позиция на страните на съществуващите пазари и/или колкото по-ограничена е конкуренцията в областта на иновациите, толкова по-голяма е вероятността споразумението за НИРД да може да доведе до ограничавашо въздействие върху конкуренцията⁽⁸⁸⁾.
136. Ако НИРД са насочени към подобряване или усъвършенстване на съществуващи продукти/технологии, евентуалните ефекти засягат съответния пазар или пазари на тези съществуващи продукти или технологии. При все това ефекти върху цените, продукцията, качеството на продуктите, разнообразието на продуктите или иновациите на съществуващите пазари са вероятни само ако страните притежават заедно силна позиция, ако достъпът до тези пазари е труден и ако могат да бъдат идентифицирани малко други дейности в областта на иновациите. Освен това, ако НИРД се отнасят само до относително второстепенен междинен продукт, влизаш в състава на краен продукт, ефектите за конкуренцията за този краен продукт, ако има такива, ще бъдат много ограничени.

137. Като цяло трябва да се направи разграничение между споразуменията, посветени изцяло на НИРД, и споразуменията, в които се предвижда по-широко сътрудничество, включващо различни етапи от използването на резултатите (т.е. предоставянето на лицензи, производството или маркетинга). Както е посочено в точка 132, споразуменията, посветени изцяло на НИРД, само понякога водят до ограничавашо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Това се отнася в особено голяма степен за НИРД, целящи ограничено подобряване на съществуващи продукти или технологии. Ако при такъв сценарий сътрудничеството в областта на НИРД включва съвместно използване, ограничено до отстъпването на лицензи на трети страни, няма вероятност от ограничавашо въздействие като препятстване. Ако обаче сътрудничеството обхваща съвместно производство и/или предлагане на пазара на продуктите/технологиите, на които са били направени тези леки подобрения, въздействието на сътрудничеството върху конкуренцията трябва да бъде подложено на внимателен анализ. Ограничавашото въздействие върху конкуренцията под формата на увеличени цени или намалена продукция на съществуващите пазари е вероятно, ако в такава ситуация участват силни конкуренти.

138. Ако НИРД са насочени към изцяло нов продукт (или технология), който ще създаде свой собствен пазар, ефектите върху цените и продукцията на съществуващите пазари са малко вероятни. Анализът трябва да се съсредоточи върху евентуалните ограничения на иновациите, отнасящи се например до качеството и разнообразието на възможните бъдещи продукти или технологии или до скоростта на иновациите. Тези ограничавашки ефекти могат да се получат, когато две или повече от малкото на брой предприятия, които развиват този нов продукт, започнат да си сътрудничат на етап, на който всяко едно от тях самостоятелно е близо до пускането на този продукт. Такива ефекти обикновено са пряк резултат от споразумението между страните. Иновациите могат да бъдат ограничени дори от споразумение, изцяло посветено на НИРД. При все това като цяло сътрудничеството в областта на изследванията НИРД, отнасящо се изцяло до нови продукти, е малко вероятно да доведе до ограничавашо въздействие върху конкуренцията, освен ако не съществуват само ограничен брой надеждни алтернативни центрове на НИРД. Този принцип не се изменя значително, ако сътрудничеството обхваща съвместно използване на резултатите или дори съвместното им предлагане на пазара. В тези ситуации съвместното използване ще доведе до ограничавашо въздействие върху конкуренцията само ако е налице препятстване по отношение на ключови технологии. Тези проблеми обаче не биха възникнали, ако страните отстъпят лицензи, които позволяват на трети лица да се конкурират ефективно.

139. Много споразумения за НИРД са разположени някъде между двете положения, посочени в точки 137 и 138. Поради това те могат да окажат въздействие върху иновациите и да имат отражение върху съществуващите пазари. Следователно, както съществуващият пазар, така и влиянието върху иновациите могат да са от значение за оценката на общите позиции на страните, степента на концентрация, броя на участващите/иновативните дружества и условията за навлизане на пазарите. В някои

случаи може да е налице ограничаващо въздействие върху конкуренцията под формата на увеличени цени или намалена продукция, иновации, качество или разнообразие на продуктите на съществуващи пазари и под формата на отрицателно въздействие върху иновациите чрез забавяне на разработките. Например, ако големи конкуренти на съществуващ пазар на технологии си сътрудничат, за да създадат нова технология, която би могла да замести след време съществуващи продукти, това сътрудничество може да забави разработването на новата технология, ако страните имат значителна пазарна мощ на съществуващия пазар и също така силна позиция в областта на НИРД. Сходни ефекти са възможни ако главният участник на съществуващ пазар си сътрудничи с много по-малък или дори потенциален конкурент, който е почти готов да се появи на пазара с нов продукт/технология, която може да застраши положението на завареното дружество.

140. Споразуменията също така могат да попаднат извън обхвата на регламента за групово освобождаване за НИРД независимо от пазарната мощ на страните. Това се прилага например по отношение на споразумения, които ограничават ненужно достъпа на страна до резултатите от сътрудничеството в областта на НИРД⁽⁸⁹⁾. Регламентът за групово освобождаване за НИРД предвижда специфично изключение от това общо правило, когато става въпрос за академични органи, научноизследователски институти или специализирани дружества, които предоставят НИРД като услуга и които не участват в промишленото използване на резултатите от НИРД⁽⁹⁰⁾. Независимо от това, споразуменията, които са извън обхвата на регламента за групово освобождаване за НИРД и предвиждат изключителни права за достъп за целите на експлоатацията могат, когато попадат в обхвата на член 53, параграф 1, да отговарят на критериите за освобождаване, изложени в член 53, параграф 3, по-специално когато тези изключителни права за достъп са икономически необходими, като се имат предвид пазарът, рисковете и мащабът на необходимите инвестиции, за да могат да се използват резултатите от научните изследвания и развойната дейност.

3.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3

3.4.1. Повишаване на ефективността

141. Много споразумения за НИРД — независимо дали предвиждат съвместно използване на евентуалните резултати или не — водят до повишаване на ефективността чрез съчетаване на допълващи се умения и активи, което дава възможност за ускорено подобряване, създаване или пускане на пазара на нови продукти или технологии, отколкото би било възможно в противен случай. Споразуменията за НИРД могат да доведат също до по-широко разпространение на знания, които могат да поставят начало на допълнителни иновации. Споразуменията за НИРД могат да доведат до намаляване на разходите.

3.4.2. Необходимост

142. Ограниченията, които надхвърлят необходимото за постигане на повишаването на ефективността, генерирана от споразумение за НИРД, не отговарят на критериите на член 53, параграф 3. По-специално, ограниченията, посочени в член 5 от регламента за групово освобождаване за НИРД, могат да намалят вероятността да се заключи

след индивидуална оценка, че критериите на член 53, параграф 3 са спазени. Поради това като цяло е необходимо страните по споразумение за НИРД да демонстрират, че тези ограничения са абсолютно необходими за сътрудничеството.

3.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите

143. Повишаването на ефективността, получено чрез необходимите ограничения, трябва да бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията, породено от споразумението за НИРД. Например пускането на пазара на нови или подобрени продукти трябва да компенсира увеличението на цените или друго ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Като цяло има по-голяма вероятност споразумение за НИРД да доведе до повишаване на ефективността, което е от полза за потребителите, ако споразумението за НИРД води до съчетаване на допълващи се умения и активи. Страните по споразумение могат например да разполагат с различен изследователски капацитет. Ако от друга страна уменията на страните са много подобни, най-важният ефект от споразумението за НИРД може да бъде елиминиране на част от НИРД или на всички НИРД на една или повече от страните. Това би премахнало (фиксираните) разходи на страните по споразумението, но вероятно не би довело до ползи, които ще се прехвърлят към потребителите. Освен това, колкото по-голяма е пазарната мощ на страните, толкова по-малка е вероятността те да прехвърлят повишената ефективност към потребителите до степен, която надхвърля ограничаващото въздействие върху конкуренцията.

3.4.4. Липса на премахване на конкуренцията

144. Критериите на член 53, параграф 3 не могат да бъдат спазени, ако на страните е дадена възможност да премахнат конкуренцията за съществена част от въпросните продукти (или технологии).

3.4.5. Момент на оценката

145. Оценката на споразуменията, ограничаващи конкуренцията, съгласно член 53, параграф 3 се извършва в рамките на реалния контекст, в който се появяват, и на базата на факти, съществуващи към даден момент. Оценката е чувствителна към всяка съществена промяна на фактите. Правилото за изключение по член 53, параграф 3 се прилага, ако се изпълняват четирите условия на член 53, параграф 3, и не се прилага, когато тези условия не се изпълняват вече. Когато се прилага член 53, параграф 3 в съответствие с тези принципи, необходимо е да се вземат под внимание първоначалните невъзвръщаеми инвестиции, направени от която и да било от страните, и необходимото време, както и ограниченията, необходими с цел да се направят и възвърнат инвестициите, повишаващи ефективността. Член 53 не може да се прилага, без да се вземе предвид такава *ex ante* инвестиция. По този начин рискът, пред който страните са изправени, и невъзвръщаемата инвестиция, която трябва да се отдели за изпълнение на споразумението, могат да доведат до попадане на споразумението извън обхвата на член 53, параграф 1 или до изпълнение на условията на

член 53, параграф 3, в зависимост от случая, за необходимия за възвръщане на инвестицията период. Ако иновацията, произтичаща от инвестицията, се ползва с каквато и да било форма на изключителни права, предоставени на страните по специфични правила за защита на права на интелектуална собственост, периодът на възвръщане на такава инвестиция като цяло няма вероятност да надхвърли срока на изключителност, установен в съответствие с тези правила.

146. В някои случаи ограничаващото споразумение е необратимо събитие. След като бъде изпълнено ограничаващото споразумение, ситуацията *ex ante* не може да бъде възстановена. В такива случаи оценката трябва да бъде направена изключително въз основа на фактите в сила към момента на изпълнението. Например при споразумение за НИРД, при което всяка страна се съгласява да прекрати своя съответен изследователски проект и да обедини своя капацитет с този на друга страна, от обективна гледна точка може да е технически и икономически невъзможно да се възобнови проект, след като е бил прекратен. Поради това оценката на антиконкурентното и стимулиращото въздействие на споразумението за прекратяване на индивидуалните изследователски проекти трябва да се направи към момента на приключване на неговото изпълнение. Ако в този момент споразумението е било съвместимо с член 53, например тъй като достатъчен брой трети страни имат конкуриращи се проекти за НИРД, споразумението на страните да прекратят своите индивидуални проекти остава съвместимо с член 53, дори ако на по-късен етап проектите на тези трети страни се оказват неуспешни. Забраната по член 53 може обаче да се прилага към други части от споразумението, по отношение на които не е налице необратимост. Ако например в допълнение към съвместни НИРД споразумението предвижда съвместно използване, член 53 може да се прилага към тази част от споразумението, ако поради последващи пазарни промени то породи ограничаващо въздействие върху конкуренцията и (вече) не изпълнява условията на член 53, параграф 3, като се вземат предвид невъзвръщаемите инвестиции *ex ante*.

3.5. Примери

147. Въздействие на съвместните НИРД върху пазари на иновации/нови продукти

Пример 1

Ситуация: А и Б са двете големи предприятия на пазара на равнището на ЕИП за производство на съществуващи електронни компоненти. И двете дружества имат пазарен дял от по 30 %. Всяко от тях е направило големи инвестиции в областта на НИРД, необходими за създаването на миниатюрни електронни компоненти и са разработили първите прототипи. Сега те се споразумяват да обединят усилията си в НИРД, като създадат съвместно предприятие, което ще довърши НИРД и ще произведе компонентите, за да ги препродаде след това на предприятията, които са го създали, които ще ги пускат на пазара самостоятелно. Другите предприятия на пазара са малки дружества, които не разполагат с достатъчно ресурси за да направят необходимите инвестиции.

Анализ: Макар да са в състояние да се конкурират със съществуващите компоненти в някои области, миниатюрните електронни компоненти представляват по същността си една нова технология, така че трябва да се анализират изследователските центрове, посветени на този бъдещ пазар. Ако съвместното предприятие изпълни докрай своята задача, ще има само един път за достъп до необходимите производствени технологии, при положение че изглежда вероятно, че предприятията А и Б ще бъдат в състояние да излязат на пазара самостоятелно всяко със свой собствен продукт. Поради това споразумението намалява разнообразието на продукти. Съвместното производство е вероятно също пряко да ограничи конкуренцията между страните по споразумението и да ги принуди да постигнат съгласие относно нива на продукция, качество или други важни от гледна точка на конкуренцията параметри. Това ще ограничи конкуренцията, въпреки че страните ще търгуват независимо с продуктите. Страните биха могли например да ограничат производството на съвместното предприятие в сравнение с обема, който страните биха пуснали на пазара, ако сами вземаха решение за продукцията си. Съвместното предприятие също така би могло да иска висока трансферна цена от страните и по този начин да увеличи производствените разходи на страните, което би могло да доведе до по-високи цени надолу по веригата. Страните са с голям общ пазарен дял на съществуващия пазар надолу по веригата и останалата част от този пазар е фрагментирана. Тази ситуация вероятно ще стане още по-ясно изразена на новия продуктов пазар надолу по веригата, тъй като по-малките конкуренти не могат да инвестират в новите компоненти. Поради това има голяма вероятност съвместното производство да ограничи конкуренцията. Освен това пазарът за миниатюрни електронни компоненти има вероятност в бъдеще да прерасне в дуопол с висока степен на уеднаквяване на разходите и евентуален обмен на чувствителна в търговско отношение информация между страните. Поради това може да има и сериозен риск от антиконкурентна координация, която води до тайно договаряне на този пазар. Поради това споразумението за НИРД вероятно би довело до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Макар че споразумението би могло да доведе до повишена ефективност под формата на по-бързо създаване на нови технологии, страните няма да срещнат конкуренция на нивото на НИРД, така че техните стимули да се стремят към нови технологии с висока скорост биха намалели значително. Независимо че някои от тези проблеми биха могли да бъдат разрешени, ако страните се ангажират да отстъпят с лицензия на трети страни при разумни условия своето ноу-хау за производството на миниатюрните компоненти, не изглежда вероятно да се разрешат всички възникнали проблеми и да се спазят необходимите условия по член 53, параграф 3.

Пример 2

Ситуация: Едно малко изследователско предприятие (предприятие А), което не разполага с никаква собствена маркетингова организация, е открило фармацевтична субстанция, за която е получило патент, и която се основава на нова технология, способна да предизвика коренни изменения в лекуването на една болест. Дружеството А сключва споразумение за НИРД с голямо фармацевтично дружество (дружество Б), което произвежда продуктите, които до момента са служили за лекуването на тази болест.

Дружество Б не разполага с подобен експертен опит или с програма за НИРД и не би било в състояние да изгради този експертен опит в рамките на съответния срок. За съществуващите продукти дружество Б има пазарен дял от около 75 % във всички държави от ЕИП, но патентите изтичат през следващите пет години. Съществуват два други центъра на научни изследвания с други дружества, които са приблизително на един и същ етап на развитие и използват същите нови основни технологии. Дружество Б ще вложи значителни финансови средства и ноу-хау за разработването на продукта и ще осигури бъдещия достъп до пазара. Предоставена му е лицензия за изключителни права за производство и дистрибуция на продукта, получен в резултат на изследванията за целия период на действие на патента. Очаква се, че продуктът ще бъде пуснат на пазара след пет до седем години.

Анализ: Най-вероятно продуктът спада към един нов съответен пазар. Страните влагат допълващи се средства и умения в рамките на сътрудничеството си и вероятността за пускане на пазара на продукта нараства значително. Въпреки че дружество Б вероятно разполага със значителна пазарна мощ на съществуващия пазар, тази сила скоро ще намалее. Споразумението няма да доведе до загуба на НИРД от страна на дружество Б, тъй като то няма експертен опит в тази изследователска сфера, и съществуването на други центрове вероятно ще елиминира всякакви стимули за намаляване на усилията за НИРД. Вероятно е правата за използване да са необходими на предприятието Б през оставащия период на валидност на патента, за да осъществи необходимите големи инвестиции, а дружество А няма свои ресурси за предлагане на пазара. Поради това е малко вероятно споразумението да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Дори ако има такива ефекти, условията на член 53, параграф 3 вероятно ще бъдат спазени.

148. Риск от препятстване

Пример 3

Ситуация: Малко изследователско дружество (дружество А), което не разполага със собствена маркетингова организация, е открило и патентовало нова технология, която ще предизвика коренни изменения на пазара за определен продукт, за който производител (дружество Б) държи монопол в целия свят, тъй като никой не може да се конкурира със сегашната технология на Б. Съществуват два други центъра на научни изследвания с други дружества, които са приблизително на един и същ етап на развитие и използват същите нови основни технологии. Дружество Б ще вложи значителни финансови средства и ноу-хау за разработването на продукта и ще осигури бъдещия достъп до пазара. Дружество Б получава изключителен лиценз за използването на технологията за продължителността на патента и се ангажира да финансира единствено разработването на технологията на дружество А.

Анализ: Най-вероятно продуктът спада към един нов съответен пазар. Страните влагат допълващи се средства и

умения в рамките на сътрудничеството си и вероятността за пускане на пазара на продукта нараства значително. Обаче фактът, че дружество Б се ангажира с новата технология на дружество А може евентуално да принуди двата конкуриращи се центъра на научни изследвания да прекратят своите проекти, тъй като след като загубят най-вероятния си потенциален потребител за новата технология, ще е трудно да получат постоянно финансиране. В такава ситуация няма потенциални конкуренти, които да са в състояние да застрашат монополната позиция на Б в бъдеще. В такъв случай вероятно би било счетено, че ефектът на препятстване води до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. За възползване от член 53, параграф 3 страните трябва да демонстрират, че предоставените изключителни права биха били абсолютно необходими за пускане на новата технология на пазара.

Пример 4

Ситуация: Дружество Б има пазарна мощ на пазара, част от който представлява негово успешно лекарство. Малко дружество (дружество Б), занимаващо се с НИРД в областта на фармацевтиката и с производство на активни фармацевтични съставки (производство на АФС), е открило и подало патентна заявка за нов процес, който му дава възможност да произвежда АФС от успешното лекарство на дружество А по по-икономичен начин, и продължава да развива процеса за промишлено производство. Патентът за съставката (АФС) на успешното лекарство изтича след малко по-малко от три години; след това ще останат няколко патенти за процеси, свързани с лекарството. Дружество А счита, че разработеният от него нов процес няма да наруши съществуващите патенти за процеси на дружество Б и ще позволи производството на генерична версия на успешното лекарство, чрез която не се нарушават патентните права след изтичането на валидността на патента за АФС. Дружество А би могло самостоятелно да произвежда продукта и/или да издаде лиценз на заинтересовани трети страни, напр. производители на генерични продукти, или на дружество Б. Преди да приключи своите НИРД в тази област, дружество Б сключва споразумение с дружество А, съгласно което дружество А допринася финансово за проекта за НИРД, който се реализира от дружество Б, при условие че придобие лиценз за изключителни права за всеки от патентите на дружество Б, свързани с проекта за НИРД. Съществуват два други независими изследователски центъра за разработване на ненарушаващ патентните права процес за производството на успешното лекарство, но все още не е ясно дали те ще стигнат до промишлено производство.

Анализ: Процесът, обхванат от патентната заявка на дружество Б, не позволява производството на нов продукт. Той само подобрява съществуващия производствен процес. Дружество Б има пазарна мощ на съществуващия пазар, част от който представлява неговото успешно лекарство. Въпреки че тази пазарна мощ би намалила значително с навлизането на пазара на производители на конкурентни генерични продукти, лицензът за изключителни права прави процеса, разработен от дружество А, недостъпен за трети страни, и така ще се забави навлизането на пазара на производители на

генерични продукти (не на последно място продуктът все още е защитен чрез редица патенти за процеси) и следователно се ограничава конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Тъй като дружество А и дружество Б са потенциални конкуренти, регламентът за групово освобождаване за НИРД не се прилага, тъй като пазарният дял на дружество А на пазара, част от който представлява успешното лекарство, е над 25 %. Разходите, спестени за дружество Б въз основа на новия производствен процес, не са достатъчни да компенсират ограничението на конкуренцията. При всички случаи не е необходим лиценз за изключителни права, за да се реализират икономии в производствения процес. Следователно е малко вероятно споразумението да изпълни условията на член 53, параграф 3.

149. Въздействие на сътрудничество в областта на НИРД върху динамични пазари на продукти и технологии и върху околната среда

Пример 5

Ситуация: Две инженерингови дружества, които произвеждат автомобилни компоненти, се договарят да създадат съвместно предприятие, за да обединят усилията си в областта на НИРД с оглед подобряване на производството и показателите на съществуващ компонент. Освен това производството на този компонент ще има положително въздействие върху околната среда. Автомобилите ще консумират по-малко гориво и следователно ще отделят по-малко въглероден диоксид. Дружествата обединяват своите съществуващи дейности по лицензиране на технологии в тази област, но продължават да произвеждат и продават компонентите поотделно. Двете дружества имат пазарни дялове в ЕИП в размер на 15 % и 20 % на продуктовия пазар за производители на оригинално оборудване („ПОО“). Съществуват други двама основни конкуренти, както и големи производители на автомобили, които имат няколко вътрешни изследователски програми. На световния пазар за лицензирането на технологията за тези продукти страните имат дялове в размер на 20 % и 25 %, измерени чрез генерирани приходи, и са налице две други основни технологии. Цикълът на живот на един компонент обикновено е от две до три години. През последните пет години всяка година на пазара е била пускана нова версия или актуализирана версия от едно от големите дружества в сектора.

Анализ: Тъй като нито едно от двете инженерингови дружества не се стреми да разработи изцяло нов продукт, пазарите, които следва да се вземат предвид, са тези на съществуващите компоненти и на лицензиране на съответните технологии. Общият пазарен дял на страните на пазара за ПОО (35 %), и по-специално на пазара за технологии (45 %), е доста висок. Страните обаче ще продължават да произвеждат и продават компонентите поотделно. Освен това съществуват няколко конкурентни технологии, които редовно се усъвършенстват. Освен това производителите на автомобили, които понастоящем не лицензират своите технологии, също представляват нови потенциални конкуренти на този пазар, което ограничава възможностите на страните да увеличават цените с цел

печалба. Доколкото съвместното предприятие ограничава конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, има вероятност критериите на член 53, параграф 3 да са изпълнени. За оценката съгласно член 53, параграф 3 ще бъде необходимо да се вземе предвид фактът, че потребителите ще се възползват от по-ниското потребление на гориво.

4. СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ПРОИЗВОДСТВО

4.1. Определение и приложно поле

150. Споразуменията за производство се различават по форма и приложно поле. В тях може да се предвижда производството да се извършва само от една страна или от две или повече страни. Дружествата могат да произвеждат съвместно чрез съвместно предприятие, тоест съвместно контролирано дружество, извършващо дейност в едно или повече производствени съоръжения, или чрез по-свободна форма на производство, например споразумения за подизпълнение, при които една от страните („основният изпълнител“) възлага на друга страна („подизпълнителя“) производството на дадена стока.
151. Има различни видове споразумения за подизпълнение. Споразуменията за хоризонтално подизпълнение се сключват между дружества, които извършват дейност на един и същи продуктов пазар независимо дали са действителни или потенциални конкуренти. Споразуменията за вертикално подизпълнение се сключват между дружества, които извършват дейност на различни пазарни равнища.
152. Споразуменията за хоризонтално подизпълнение се състоят от едностранни и реципрочни споразумения за специализация, както и от споразумения за подизпълнение с оглед разширяване на производството. Споразуменията за едностранна специализация са споразумения между две страни, които извършват дейност на същия(ите) продукт(и) пазар(и), по силата на които едната от страните се съгласява да спре изцяло или частично производството на някои продукти или да се въздържа от производството на тези продукти и да ги купува от другата страна, която се съгласява да произвежда и доставя тези продукти. Споразуменията за реципрочна специализация са споразумения между две или повече страни, които извършват дейност на същия(ите) продукт(и) пазар(и), по силата на които две или повече страни се съгласяват на реципрочна основа изцяло или частично да спрат или да се въздържат от производството на някои продукти, но които са различни, и да купуват тези продукти от другите страни, които се съгласяват да ги произвеждат и доставят. В случай на споразумения за подизпълнение с оглед разширяване на производството основният изпълнител възлага на подизпълнителя производството на дадена стока и същевременно основният изпълнител не спира и не ограничава своето собствено производство на тази стока.
153. Настоящите насоки се прилагат по отношение на всички форми на споразумения за съвместно производство и споразумения за хоризонтално подизпълнение. Ако са изпълнени определени условия, споразуменията за

съвместно производство, както и едностранните и реципрочните споразумения за специализация могат да попаднат в обхвата на ползите от регламента за групово освобождаване за специализация.

154. Споразуменията за вертикално подизпълнение не се обхващат от настоящите насоки. Те попадат в приложното поле на насоките относно вертикалните ограничения и ако се изпълнени определени условия, могат да попаднат в обхвата на ползите от регламента за групово освобождаване за вертикалните ограничения. Освен това могат да бъдат обхванати от Известие на Надзорния орган на ЕАСТ относно оценката на Органа на определени договори за подизпълнение във връзка с член 53, параграф 1 от Споразумението за ЕИП ⁽⁹¹⁾ („известие за подизпълнение“).

4.2. Съответни пазари

155. С оглед оценяване на конкурентните отношения между сътрудническите си страни първо трябва да се определят съответния пазар или пазари, пряко засегнати от сътрудничеството в производството, тоест пазарите, към които принадлежат продуктите, произведени съгласно споразумението за производство.
156. Дадено споразумение за производство може също така да доведе до ефект на разпространение в съседните пазари на пряко засегнатия от сътрудничеството пазар, например нагоре или надолу по веригата спрямо споразумението („пазари на разпространение“) ⁽⁹²⁾. Пазарите на разпространение вероятно ще са съответни, ако пазарите зависят един от друг и позицията на страните на пазара(ите) на разпространение е силна.

4.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1

4.3.1. Основни опасения за конкуренцията

157. Споразуменията за производство могат да доведат до пряко ограничаване на конкуренцията между страните. Споразуменията за производство, и по-специално съвместните предприятия за производство, могат да принудят страните пряко да съгласуват нивата и качеството на продукция, цената, на която съвместното предприятие продава своите продукти или други важни от гледна точка на конкуренцията параметри. Това може да ограничи конкуренцията дори ако страните предлагат продуктите на пазара независимо.
158. Споразуменията за производство също така могат да доведат до координация на конкурентното поведение на страните като доставчици, което да порожи по-високи цени, намалена продукция, иновации, качество или разнообразие на стоките, т.е. тайно договаряне. Това може да се случи, при условие че страните имат пазарна мощ и при наличието на пазарни характеристики, които допринасят за такава координация, по-специално когато споразумението за производство повишава степенята на уеднаквяване на разходите на страните (т.е. съотношението на общите за двете страни променливи разходи) до степен, която им позволява да постигнат тайно договаряне, или ако споразумението включва обмен на чувствителна в търговско отношение информация, която може да доведе до тайно договаряне.

159. Споразуменията за производство могат да доведат и до антиконкурентно препятстване на трети страни на свързан пазар (например пазар надолу по веригата, който зависи от ресурси от пазара, на който се изпълнява споразумението за производство). Например чрез придобиване на достатъчно пазарна мощ страните, участващи в съвместно производство на пазар нагоре по веригата, могат да увеличат цената на ключов компонент за пазар надолу по веригата. По този начин те биха могли да използват съвместното производство, за да увеличат разходите на свои конкуренти надолу по веригата и в крайна сметка да ги принудят да излязат от пазара. Това на свой ред би увеличило пазарната мощ на страните надолу по веригата, което би им позволило да поддържат цени над конкурентното ниво или по друг начин биха навредили на потребителите. Тази опасения за конкуренцията биха могла да се превърнат в реалност независимо дали страните по споразумението са конкуренти на пазара, на който се извършва сътрудничеството, или не. Този вид препятстване има обаче антиконкурентни ефекти, ако поне една от страните има силна позиция на пазара, на който се оценяват рисковете от препятстване.

4.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел

160. Като цяло споразуменията, които включват фиксиране на цени, ограничаване на продукцията или споделяне на пазари или клиенти, имат за цел ограничаване на конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1. При все това в контекста на споразуменията за производство това не се прилага, ако:

- страните се споразумеят относно продукцията, пряко засегната от споразумението за производство (например капацитета и обема на производство на съвместно предприятие или договорено количество на продуктите, произведени от подизпълнител) при условие, че другите параметри на конкуренцията не са премахнати; или
- споразумение за производство, което също така предвижда съвместно разпространение на съвместно произвежданите продукти, прогнозира съвместното определяне на продажните цени на тези продукти и само на тях, при условие че това ограничение е необходимо за съвместно производство, което означава, че в противен случай страните даже не биха имали стимул да сключат споразумението за производство.

161. В тези два случая се изисква оценка дали споразумението води до вероятно ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. И в двата сценария споразумението относно продукцията или цените няма да бъде оценявано отделно, а в контекста на цялостните ефекти на цялото споразумение за производство върху пазара.

4.3.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията

162. Дали е вероятно да се оправдаят възможните опасения за конкуренцията, които може да порожи споразумение за производство, зависи от характеристиките на пазара, на

който се извършва споразумението, и от характера и от пазарното покритие на сътрудничеството, както и от продукта, за който се отнася. Тези променливи определят вероятните ефекти на дадено споразумение за производство върху конкуренцията и следователно приложимостта на член 53, параграф 1.

163. Въпросът дали има вероятност дадено споразумение за производство да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията зависи от ситуацията, която би била налице при отсъствие на споразумението с всички негови предполагаеми ограничения. В съответствие с това споразуменията за производство между дружества, конкуриращи се на пазари, на които е налице сътрудничество, вероятно не оказват ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ако сътрудничеството доведе до създаване на нов пазар, т.е. ако споразумението позволи на страните да пуснат нов продукт или услуга, които в противен случай, въз основа на обективни фактори, страните не биха могли да създадат, например поради техническите възможности на страните.
164. В някои отрасли, в които производството е основна икономическа дейност, дори самото споразумение за производство може да елиминира основни измерения на конкуренцията, чрез което пряко да ограничи конкуренцията между страните по споразумението
165. От друга страна, дадено споразумение за производство може да доведе до тайно договаряне или антиконкурентно препятстване чрез увеличаване на пазарната мощ на страните, степента на уеднаквяване на техните разходи и/или ако те участват в обмен на чувствителна в търговско отношение информация. От друга страна, няма вероятност от възникване на пряко ограничаване на конкуренцията между страните, тайно договаряне или антиконкурентно препятстване, ако страните по споразумението нямат пазарна мощ на пазара, на който се оценяват опасенията за конкуренцията. Единствено пазарната мощ може да им позволи да поддържат с печалба цени над конкурентното ниво или да поддържат с печалба определен обем на продукция, качество или разнообразие на продукти под нивото, което би се диктувало от наличието на конкуренция.
166. В случаи, в които дружество с пазарна мощ на един пазар си сътрудничи с потенциален нов участник, например доставчик на същия продукт в съседен географски или продуктов пазар, споразумението потенциално може да увеличи пазарната мощ на завареното дружество. Това може да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ако действителната конкуренция на пазара на завареното дружество вече е слаба и рискът от навлизане на нови участници е основен източник на конкурентен натиск.
167. Споразуменията за производство, които също така включват функции за търгуване, например съвместна дистрибуция и/или предлагане на пазара, водят до повишен риск от ограничаващо въздействие върху конкуренцията от споразуменията, които се отнасят единствено до съвместно производство. Съвместното търгуване скъсява дистанцията между сътрудничеството и потребителя и обикновено включва съвместно определяне на цени и продажби, т.е. практики, които носят най-високите рискове за конкуренцията. При все това споразуменията за съвместна дистрибуция на съвместно произведени

продукти като цяло са с по-малка вероятност да ограничат конкуренцията от самостоятелните споразумения за съвместна дистрибуция. Също така дадено споразумение за съвместна дистрибуция, което преди всичко е необходимо за реализирането на споразумението за съвместно производство, е по-малко вероятно да ограничи конкуренцията, отколкото ако не е било необходимо за съвместното производство.

Пазарна мощ

168. Малко вероятно е дадено споразумение за производство да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ако страните по споразумението нямат пазарна мощ на пазара, на който се оценява ограничаването на конкуренцията. Отправната точка за анализа на пазарната мощ е пазарният дял на страните. Това обикновено ще бъде последвано от съотношението на концентрация и броя на участниците на пазара, както и от други динамични фактори, като потенциално навлизане на пазара и променящи се пазарни дялове.
169. Малко вероятно е дружествата да имат пазарна мощ под определено ниво на пазарния дял. Поради това едностранните или реципрочните споразумения за специализация, както и споразуменията за съвместно производство, които включват определени интегрирани функции за търгуване, например съвместна дистрибуция, се ползват от групово освобождаване, ако се сключват между страни с общ пазарен дял под 20 % на съответния пазар или пазари, при условие че са спазени другите условия за прилагане на регламента за групово освобождаване за специализация. Що се отнася до хоризонталните споразумения за подизпълнение предвид разширяване на производството, в повечето случаи е малко вероятно да съществува пазарна мощ, ако страните по споразумението има общ пазарен дял не повече от 20 %. Във всеки случай, ако общият пазарен дял на страните не надхвърля 20 %, въпросното споразумение вероятно отговаря на условията на член 53, параграф 3.
170. При все това, ако общият пазарен дял на страните надхвърля 20 %, ограничаващите ефекти трябва да се анализират, тъй като споразумението не попада в приложното поле на регламента за групово освобождаване за специализация или защитената област за хоризонтални споразумения, с оглед разширяване на производството, посочено в параграф 169, изречения 3 и 4. Малко повишен пазарен дял от разрешения в регламента за групово освобождаване за специализация или защитената област, посочен в параграф 169, изречения 3 и 4, не означава непременно силно концентриран пазар, което е важен фактор при оценката. Общ пазарен дял на страните малко над 20 % може да се получи на пазар с умерена концентрация. Като цяло има по-голяма вероятност дадено споразумение за производство на концентриран пазар да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, отколкото на пазар, който не е концентриран. По подобен начин споразумение за производство на концентриран пазар може да повиши риска от тайно договаряне, дори ако страните имат само умерен общ пазарен дял.
171. Дори ако пазарният дял на страните по споразумението и пазарната концентрация са високи, рисковете от ограничаващото въздействие върху конкуренцията може все пак да

са ниски, ако пазарът е динамичен, т.е. пазар, в който се осъществява навлизане и в който пазарните позиции се променят често.

172. При анализа дали страните по споразумение за производство имат пазарна мощ, броят и интензитетът на връзките (например други споразумения за сътрудничество) между конкурентите на пазара са от значение при оценката.
173. Дали страните по споразумението имат големи пазарни дялове, дали са близки конкуренти, дали възможностите на потребителите да сменят доставчици са ограничени, дали е малка вероятността конкурентите да увеличат доставките, ако цените се увеличат, и дали една от страните по споразумението е значителна конкурентна сила са все фактори от значение за оценката на споразумението от гледна точка на конкуренцията.

Пряко ограничаване на конкуренцията между страните

174. Конкуренцията между страните по споразумение за производство може да бъде пряко ограничена по различни начини. Страните, участващи в съвместно предприятие за производство, биха могли например да ограничат продукцията на съвместното предприятие в сравнение с количествата, които страните биха пуснали на пазара, ако всяка от тях беше взела самостоятелно решение за своята продукция. Ако основните характеристики са определени от споразумението за производство, това би могло да елиминира ключовите измерения на конкуренцията между страните и в крайна сметка да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Друг пример би бил съвместно предприятие да иска висока трансферна цена от страните и по този начин да увеличава производствените разходи на страните, което би могло да доведе до по-високи цени надолу по веригата. Конкурентите могат да сметат за доходоносно да увеличат цените си в отговор на това и по този начин да допринесат за повишаването на цените на съответния пазар.

Тайно договаряне

175. Вероятността за тайно договаряне зависи от пазарната мощ на страните и от характеристиките на съответния пазар. Тайното договаряне може да бъде в резултат по-специално (но не само) на уеднаквяване на разходите или на обмен на информация, породен от споразумението за производство.
176. Дадено споразумение за производство между страни с пазарна мощ може да окаже ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ако увеличи уеднаквяването на разходите (т.е. съотношението на общите за двете страни променливи разходи) до ниво, което им позволява да се договарят тайно. Съответните разходи са променливите разходи за продукта, с който се конкурират страните по споразумението за производство.
177. Има по-голяма вероятност дадено споразумение за производство да доведе до тайно договаряне, ако преди споразумението голяма част от променливите разходи на страните вече са били еднакви, тъй като допълнителното

увеличение (т.е. производствените разходи за продукта, предмет на споразумението) може да наклони баланса към тайно договаряне. От друга страна, ако увеличението е голямо, рискът от тайно договорени резултати може да е висок, дори и ако първоначалното ниво на уеднаквяване на разходите е ниско.

178. Уеднаквяването на разходите повишава риска от тайно договаряне само ако производствените разходи представляват голяма част от съответните променливи разходи. Случаят не е такъв например, когато сътрудничеството се отнася до продукти, чието търгуване е скъпо. Пример за такива продукти са нови или разнородни продукти, които изискват скъпоструващ маркетинг или високи транспортни разходи.
179. При друг сценарий, в който уеднаквяването на разходите може да доведе до тайно договаряне, страните се споразумяват за съвместно производство на междинен продукт, съответстващ на голяма част от променливите разходи на крайния продукт, с който страните се конкурират надолу по веригата. Страните биха могли да използват споразумението за производство, за да увеличат цената на този общ важен ресурс за своите продукти на пазара надолу по веригата. Това би отслабило конкуренцията надолу по веригата и вероятно би довело до по-високи крайни цени. Приходите биха се преместили отдолу нагоре по веригата, за да се споделят в сътрудничество чрез съвместното предприятие.
180. По аналогичен начин уеднаквяването на разходите увеличава антиконкурентните рискове на споразумение за хоризонтално подизпълнение, когато ресурсите, които основният изпълнител закупува от подизпълнителя, съответстват на голяма част от променливите разходи на крайния продукт, за който страните се конкурират.
181. Всички отрицателни ефекти, произтичащи от обмена на информация, няма да се оценяват отделно, а в контекста на цялостните ефекти на споразумението. Споразумение за производство може да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ако включва обмен на стратегическа в търговско отношение информация, което може да доведе до тайно договаряне или антиконкурентно препятстване. Дали обменът на информация в контекста на споразумение за производство има вероятност да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията трябва да се оцени в съответствие с насоките, посочени в глава 2.
182. Ако обменът на информация не надхвърля споделянето на данните, необходими за съвместното производство на стоките, предмет на споразумението за производство, тогава дори ако обменът на информация е оказал ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, има по-голяма вероятност споразумението да отговаря на критериите на член 53, параграф 3, отколкото ако обменът надхвърля необходимото за съвместното производство. В този случай повишаването на ефективността, произтичащо от съвместното производство, вероятно би надхвърлило ограничаващото въздействие от координацията на поведението на

страните. По аналогичен начин, в контекста на споразумение за производство има по-малка вероятност споделянето на данни, които не са необходими за съвместното производство, например обмен на информация, свързана с цени и продажби, да отговаря на условията на член 53, параграф 3.

4.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3

4.4.1. Повишаване на ефективността

183. Споразуменията за производство могат да окажат стимулиращо въздействие, ако осигуряват повишаване на ефективността под формата на намаляване на разходи или подобри технологии за производство. Когато дружествата произвеждат съвместно, това може да намали разходи, които в противен случай биха се дублирали. Те също така могат да произвеждат при по-ниски разходи, ако сътрудничеството им дава възможност да увеличат производството, когато пределните разходи намаляват с продукцията, т.е. икономии от мащаба. Съвместното производство може също да помогне на дружествата да подобрят качеството на продуктите, ако обединят своите допълващи се умения и ноу-хау. Сътрудничеството също така може да позволи на дружествата да увеличат разнообразието на продуктите, което не биха могли да си позволят или да постигнат в противен случай. Ако съвместното производство позволява на страните да увеличат броя на различните видове продукти, то може и да доведе до намаляване на разходите чрез икономии от обхвата.

4.4.2. Необходимост

184. Ограничения, които надхвърлят повишаването на ефективността, генерирано от споразумение за производство, не отговарят на критериите на член 53, параграф 3. Например, ограничения, наложени от споразумението за производство върху конкурентното поведение на страните по отношение на продукцията извън сътрудничеството, обикновено не се считат за абсолютно необходими. По подобен начин съвместното определяне на цени не се счита за абсолютно необходимо, ако споразумението за производство не включва съвместно търгуване.

4.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите

185. Повишаването на ефективността, получено с необходими ограничения, трябва да се прехвърли към потребителите под формата на по-ниски цени или по-добро качество или разнообразие на продуктите до степен, която надхвърля ограничаващото въздействие върху конкуренцията. Повишаването на ефективността, облагодетелстващо единствено страните, или намаляването на разходите, постигнато чрез намаляване на продукцията или разпределение на пазара, не са достатъчно основание за спазването на критериите на член 53, параграф 3. Ако страните по споразумението за производство постигнат намаляване на променливите си разходи, има по-голяма вероятност да го прехвърлят към потребителите, отколкото ако намалят фиксирания си разход. Освен това, колкото е по-голяма пазарната мощ на страните, толкова по-малко вероятно е те да прехвърлят повишаването на ефективността към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията.

4.4.4. Липса на премахване на конкуренцията

186. Критериите на член 53, параграф 3 не могат да бъдат спазени, ако на страните е дадена възможност да премахнат конкуренцията за съществена част от въпросните продукти. Това трябва да се анализира на съответния пазар, към който принадлежат продуктите, засегнати от сътрудничеството, и на евентуалните пазари на разпространение.

4.5. Примери

187. Уеднаквяване на разходи и тайно договаряне

Пример 1

Ситуация: Двама доставчици, дружества А и Б, на продукт Х решават да закрият своите настоящи остарели производствени съоръжения и да построят по-голям, по-модерен и по-ефикасен завод, управляван от съвместно предприятие, който ще има по-голям капацитет от общия капацитет на старите съоръжения на дружества А и Б. Конкурентите, които използват своите съоръжения на пълен капацитет, не планират други подобни инвестиции. А и Б имат пазарни дялове от съответно 20 % и 25 %. Техните продукти са най-близки заместители в специфичен сегмент от пазара, който е концентриран. Пазарът е прозрачен и по-скоро в застой, няма навлизане на нови участници и пазарните дялове не се променят с течение на времето. Производствените разходи представляват основна част от променливите разходи на дружества А и Б за продукт Х. Търгуването представлява незначителна икономическа дейност по отношение на разходите и стратегическото значение в сравнение с производството: разходите за предлагане на пазара са ниски, тъй като стоката е хомогенна и установена, а транспортът не е ключов фактор на конкуренцията.

Анализ: Ако А и Б споделят всички или повечето от своите променливи разходи, това споразумение за производство би могло да доведе до пряко ограничаване на конкуренцията между страните чрез пряко премахване на основните измерения на конкуренцията между А и Б. То може да принуди страните да ограничат производството на съвместното предприятие в сравнение с това, което страните биха пуснали на пазара, ако сами бяха решавали за продукцията си. С оглед на ограниченията върху капацитета на конкурентите това намаление на производството би могло да доведе до по-високи цени.

Дори ако А и Б не споделяха повечето от своите променливи разходи, а само значителна част, това споразумение за производство би могло да доведе до тайно договаряне между А и Б, като по този начин непряко елиминира конкуренцията между двете страни. Вероятността това да се случи зависи не само от уеднаквяването на разходите (които в този случай са високи), но и от характеристиките на съответния пазар, като например прозрачност, стабилност и ниво на концентрация.

Във всяка от двете ситуации има вероятност при пазарната конфигурация в този пример съвместното предприятие за производство на А и Б да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1 на пазара за Х

Замяната на две по-малки и стари съоръжения за производство с едно по-голямо, модерно и по-ефикасно съоръжение може да доведе до увеличаване на продукцията на съвместното предприятие при по-ниски цени в полза на потребителите. Споразумението за производство обаче ще отговаря на критериите на член 53, параграф 3 само ако страните представят доказателства, че повишаването на ефективността ще бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията.

188. Връзки между конкуренти и тайно договаряне

Пример 2

Ситуация: Двама доставчици, А и Б, създават съвместно предприятие за производство по отношение на продукт Y. А и Б имат по 15 % пазарен дял на пазара за Y. На пазара има трима други участници: дружество В с пазарен дял от 30 %, дружество Г с 25 % и дружество Д с 15 %. Б вече има завод за съвместно производство с Г.

Анализ: Пазарът се характеризира с много малко участници и доста симетрични структури. Сътрудничеството между дружества А и Б ще добави допълнителна връзка на пазара и фактически ще увеличи концентрацията на пазара, тъй като ще свърже и Г към А и Б. Това сътрудничество вероятно ще увеличи риска от тайно договаряне и по този начин вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на 53, параграф 1. Критериите на член 53, параграф 3 биха могли да се спазват само при наличието на значително повишаване на ефективността, което е прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията.

189. Антиконтурентно препятстване на пазар надолу по веригата

Пример 3

Ситуация: Дружества А и Б създават съвместно предприятие за производство за междинния продукт Х, което обхваща цялото им производство на Х. Производствените разходи за Х съответстват на 70 % от променливите разходи за крайния продукт Y, по отношение на който А и Б се конкурират надолу по веригата. Дружества А и Б имат по 20 % дял на пазара за Y, навлизането на нови участници е ограничено и пазарните дялове не се променят с течение на времето. Освен че покриват своите собствени нужди от Х, А и Б имат по 40 % пазарен дял на търговския пазар за Х. На пазара за Х има високи

бариири за нови участници и съществуващите производители работят при почти пълен капацитет. На пазара за Y има двама други значителни доставчици, всеки от тях с по 15 % пазарен дял, и няколко по-малки конкуренти. Това споразумение генерира икономии от мащаба.

Анализ: Чрез съвместното предприятие за производство дружества А и Б ще са до голяма степен в състояние да контролират доставките на съществения ресурс Х на своите конкуренти на пазара за Y. Това ще осигури възможност на дружества А и Б да повишат разходите на своите конкуренти чрез изкуствено увеличаване на цената на Х или чрез намаляване на продукцията. Това би възпрепятствало конкурентите на А и Б на пазара за Y. Поради вероятното антиконкурентно препятстване надолу по веригата това споразумение вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Малко вероятно е икономии от мащаба, генерирани от съвместното предприятие за производство, да надхвърлят ограничаващото въздействие върху конкуренцията и поради това споразумението най-вероятно няма да отговаря на критериите на член 53, параграф 3.

190. Споразумение за специализация като разпределяне на пазара

Пример 4

Ситуация: Дружества А и Б произвеждат както продукта Х, така и продукта Y. Пазарният дял на А е 30 % за Х и 10 % за Y. Пазарният дял на Б е 10 % за Х и 30 % за Y. За получаване на икономии от мащаба те сключват реципрочен споразумение за специализация, съгласно което А ще произвежда само Х, а Б ще произвежда само Y. Те не извършват кръстосана доставка на продукти едно на друго, така че дружество А продава само Х и дружество Б продава само Y. Страните твърдят, че чрез специализация по този начин те намаляват разходите поради икономии от мащаба и че чрез насочването само към един продукт ще се подобрят техните технологии за производство, което ще доведе до продукти с по-добро качество.

Анализ: По отношение на неговия ефект върху конкуренцията на пазара това споразумение за специализация се приближава до концепцията за твърдо установен картел, при който страните разпределят пазара помежду си. Поради това споразумението ограничава конкуренцията като цел. Тъй като заявената ефикасност под формата на икономии от мащаба и подобряване на технологията на производство е свързана единствено с разпределянето на пазара, малко вероятно е тя да се надхвърли ограничаващото въздействие и поради това споразумението няма да отговаря на критериите на член 53, параграф 3. Във всеки случай, ако А или Б смята, че би било по-ефикасно да се насочи само към един продукт, то може просто да

вземе едностранно решение да произвежда само X или Y, без същевременно да се споразумява с другото дружество то да произвежда само другия продукт.

Анализът би бил различен, ако A и B доставят едно на друго продукта, върху който се концентрират, така че и двете продължават да продават X и Y. В такъв случай A и B ще продължават да се конкурират и на двата пазара, особено ако разходите за производство (които ще се уеднаквят чрез споразумението за производство) не представляват основна част от променливите разходи на техните продукти. Уместните разходи в този контекст са разходите за търгуване. Следователно е малко вероятно споразумението за специализация да ограничи конкуренцията, ако X и Y като цяло бяха разнородни продукти с много висок дял на разходи за предлагане на пазара и дистрибуция (например 65—70 % или повече от общите разходи). При такъв сценарий рисковете от тайно договаряне не биха били високи и критериите на член 53, параграф 3 биха могли да бъдат спазени, при условие че повишаването на ефективността би било прехвърлено към потребителите до степен, която надхвърля ограничаващите ефекти от споразумението върху конкуренцията.

191. Потенциални конкуренти

Пример 5

Ситуация: Дружество A произвежда крайния продукт X, а дружество B произвежда крайния продукт Y. X и Y представляват два отделни продуктови пазара, на които съответно A и B имат голяма пазарна мощ. Двете дружества използват Z като материал за производството на X и Y и произвеждат Z само за вътрешно ползване (captive use). X е продукт с ниска добавена стойност, за който Z е съществен ресурс (X като цяло е просто преобразуване на Z). Y е продукт с висока добавена стойност, за който Z е един от много ресурси (Z представлява малка част от променливите разходи за Y). Дружества A и B се споразумяват да произвеждат заедно Z, което генерира скромни икономии от мащаба.

Анализ: Дружества A и B не са действителни конкуренти по отношение на X, Y или Z. При все това, тъй като X е просто преобразуване на Z, има вероятност дружество B лесно да може да навлезе на пазара за X и по този начин да представлява риск за позицията на дружество A на този пазар. Споразумението за съвместно производство по отношение на Z може да намали стимулите на B да направи това, тъй като съвместното производство може да се използва за странични плащания и да ограничи вероятността B да продава продукта X (тъй като A вероятно ще има контрол върху количеството на Z, закупувано от B от съвместното предприятие). Обаче вероятността дружество B да навлезе на пазара за X при отсъствие на споразумението зависи от очакваните доходи от навлизането на пазара. Тъй като X е продукт с ниска добавена стойност, навлизането може да не донесе печалби и следователно навлизането на дружество B би могло да е малко вероятно при отсъствие на споразумението. Предвид факта,

че дружества A и B вече имат пазарна мощ, споразумението вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, ако то действително намали вероятността за навлизане на дружество B на пазара на дружество A, т.е. пазара за X. Повишаването на ефективността под формата на икономии от мащаба, генерирани от споразумението, е слабо и поради това вероятно няма да компенсира ограничаващото въздействие върху конкуренцията.

192. Обмен на информация в споразумение за производство

Пример 6

Ситуация: Дружествата A и B с голяма пазарна мощ решават да произвеждат заедно за по-голяма ефективност. В контекста на това споразумение те тайно обменят информация за своите бъдещи цени. Споразумението не обхваща съвместна дистрибуция.

Анализ: Този обмен на информация прави вероятно тайното договаряне и поради това вероятно ще ограничи конкуренцията като цел по смисъла на член 53, параграф 1. Малко вероятно е той да отговаря на критериите на член 53, параграф 3, защото споделянето на информация за бъдещите цени на страните не е абсолютно необходимо за съвместното производство и постигане на съответното намаляване на разходите.

193. Замяна на стоки и обмен на информация

Пример 7

Ситуация: Дружества A и B произвеждат базовия химичен продукт Z. Z е хомогенен продукт, който се произвежда по европейски стандарт, и не се позволяват никакви варианти на продукта. Разходите за производство са значителен фактор в разходите за Z. Дружество A има пазарен дял от 20 %, а дружество B има пазарен дял от 25 % на пазара на ЕС за Z. На пазара за Z има четирима други производители с дялове съответно от 20 %, 15 %, 10 % и 10 %. Заводът за производство на дружество A е разположен в държавата от ЕИП X в северна Европа, а заводът за производство на дружество B е разположен в държавата от ЕИП Y в южна Европа. Въпреки че повечето от клиентите на A са в северна Европа, A има и редица клиенти в южна Европа. Повечето клиенти на дружество B са в южна Европа, въпреки че то има редица клиенти и в северна Европа. Понастоящем дружество A доставя на клиентите си в южна Европа продукта Z, произведен в неговото производствено съоръжение в X, и го транспортира до южна Европа с камиони. Съответно B осигурява на своите клиенти в северна Европа Z, произведен в Y, и го транспортира до северна Европа също с камиони. Транспортните разходи са доста високи, но не толкова високи, че доставките на дружество A до южна Европа и на дружество B до северна Европа да не водят до печалби. Транспортните разходи от държавата от ЕИП X до южна Европа са по-ниски от разходите от държавата от ЕИП Y до северна Европа.

Дружествата А и Б решават, че ще е по-ефикасно ако А спре да транспортира Z от държавата от ЕИП X до южна Европа и ако Б спре да транспортира Z от държавата от ЕИП Y до северна Европа, като същевременно дружествата държат да запазят своите клиенти. За тази цел дружества А и Б възнамеряват да сключат споразумение за замяна, което ще им позволи да закупуват договорено годишно количество Z от завода на другата страна с оглед продажба на закупения Z на онези свои клиенти, които се намират по-близо до завода на другата страна. За да се изчисли покупна цена, която не поставя в по-благоприятно положение една от страните за сметка на другата и при която се вземат предвид различните производствени разходи и различното намаляване на транспортните разходи и освен това за да постигнат страните подходящ марж, те се споразумяват да разкрият една на друга своите основни разходи по отношение на Z (т.е. производствени и транспортни разходи).

Анализ: Фактът, че конкурентите А и Б обменят части от продукцията си не води сам по себе си до опасения за конкуренцията. При все това предвиденото споразумение за замяна между А и Б предвижда обмен на производствените и транспортни разходи на двете страни по отношение на Z. Освен това А и Б имат силна обща пазарна позиция в един сравнително концентриран пазар за хомогенен базов продукт. Следователно поради широкообхватния обмен на информация на основен параметър от конкуренцията по отношение на Z има вероятност споразумението за замяна между А и Б да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, тъй като то може да доведе до тайно договаряне. Въпреки че споразумението ще доведе до значително повишаване на ефективността под формата на намаляване на разходи за страните, ограниченията върху конкуренцията, породени от споразумението, не са абсолютно необходими за постигането му. Страните биха могли да постигнат подобно намаляване на разходите, като се споразумеят за ценова формула, която не включва разкриване на техните производствени и транспортни разходи. Следователно в сегашния си вид споразумението за замяна не отговаря на критериите по член 53, параграф 3.

5. СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ЗАКУПУВАНЕ

5.1. Определение

194. В тази глава се разглеждат споразуменията, отнасящи се до съвместното закупуване на продукти. Съвместното закупуване може да се извърши от съвместно контролирано дружество, от дружество, в което много други дружества притежават миноритарни дялове, чрез договорно споразумение или дори чрез по-свободни форми на сътрудничество (с общо наименование „договореност за съвместно закупуване“). Договореностите за съвместно закупуване обикновено имат за цел създаването на покупателна мощ, която да доведе до по-ниски цени или до по-качествени продукти или услуги за потребителите. Покупателната мощ може обаче при известни обстоятелства също да доведе до опасения за конкуренцията.

195. Договореностите за съвместно закупуване могат да включват както хоризонтални, така и вертикални споразумения. В тези случаи е необходимо да се пристъпи към анализ на два етапа. Първо, хоризонталните споразумения между дружествата, участващи в съвместно закупуване, трябва да бъдат оценени в съответствие с принципите, описани в настоящите насоки. Ако тази оценка доведе до заключение, че договореността за съвместно закупуване не поражда опасения за конкуренцията, ще е необходима допълнителна оценка, за да се проучат сключените впоследствие вертикални споразумения. Тази втора прещенка ще се извърши според правилата изложени в регламента за групово освобождаване на вертикални ограничения и в насоките за вертикалните ограничения.

196. Обичайна форма на договореност за съвместно закупуване е „съюз“, тоест сдружение на предприятия, създадено от група търговци на дребно за съвместно закупуване на продукти. Хоризонталните споразумения, сключени между членовете на съюза, или решенията, приети от съюза, първо трябва да се оценят като споразумение за хоризонтално сътрудничество в съответствие с настоящите насоки. Оценяването на последващите вертикални споразумения между съюза и отделен негов член и между съюза и доставчиците става уместно само ако тази оценка не доведе до никакви опасения за конкуренцията. Ако се спазват определени условия, тези споразумения попадат в приложното поле на регламента за групово освобождаване за вертикалните ограничения. Вертикалните споразумения, които не са обхванати от този регламент за групово освобождаване, не се считат за незаконни, но изискват отделно проучване.

5.2. Съответни пазари

197. Два пазара могат да бъдат засегнати при договореностите за съвместно закупуване: Първо, пазарът или пазарите, за които договореността за съвместно закупуване се отнася пряко, тоест съответният пазар или пазари за закупуване. Второ, пазарът или пазарите за продажби, т.е. пазарът или пазарите надолу по веригата, където страните с договореност за съвместно закупуване извършват дейност като продавачи.
198. Определянето на съответните пазари за закупуване следва принципите, описани в известието относно определянето на пазара, и се базира на понятието за взаимозаменяемост за идентифициране на конкурентен натиск. Единствената разлика с определението на „пазари за продажби“ е, че взаимозаменяемостта трябва да се определи от гледна точка на предлагането, а не от гледна точка на търсенето. С други думи, алтернативите на доставчиците са от решаващо значение при идентифицирането на конкурентния натиск върху купувачите. Те биха могли да се анализират например чрез проучване на реакцията на доставчиците на малък, но постоянен спад на цените. След като се определи пазарът, пазарният дял може да се изчисли като процента на закупуване на страните от общите продажби на закупения продукт или продукти на съответния пазар.

199. Ако освен това страните са и конкуренти на един или повече пазари за продажби, тези пазари също са съответни за оценката. Пазарите за продажби трябва да се оценят чрез прилагане на методологията, описана в известието относно определянето на пазара.

5.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1

5.3.1. Основни опасения за конкуренцията

200. Договореностите за съвместно закупуване могат да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията на пазарите за закупуване и/или пазарите за продажби надолу по веригата, например повишени цени, намалена продукция, качество или разнообразие на продукта, или иновации, разпределение на пазара или антиконкурентно пречатване на други евентуални купувачи.
201. Ако конкуренти надолу по веригата закупуват значителна част от своите продукти заедно, техните стимули за ценова конкуренция на пазара или пазарите за продажби могат значително да намалее. В случай че страните имат значителна степен на пазарна мощ (което не означава непременно господстващо положение) на пазара или пазарите за продажби, по-ниските покупни цени, постигнати чрез договореността за съвместно закупуване, вероятно няма да бъдат прехвърлени към потребителите.
202. Ако страните имат значителна степен на пазарна мощ на пазара за закупуване (покупателна мощ), има риск те да са в състояние да принудят доставчиците да намалят гамата или качеството на произвежданите от тях продукти, което може да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, като понижаване на качеството, намаляване на усилията за иновации или евентуално неоптимално предлагане.
203. Покупателната мощ на страните по договореността за съвместно закупуване би могла да се използва за пречатване на конкурентни купувачи чрез ограничаване на техния достъп до ефективни доставчици. Това е възможно единствено ако има ограничен брой доставчици и пречки за навлизане на пазара нагоре по веригата в частта му за предлагането.
204. Все пак като цяло е малко вероятно договореностите за съвместно закупуване да доведат до опасения за конкуренцията, когато страните не разполагат с пазарна мощ на пазара или пазарите за продажби.

5.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел

205. Договореностите за съвместно закупуване представляват ограничаване на конкуренцията като цел, ако не се отнасят наистина до съвместното закупуване, а служат като инструмент, за да се постигне прикрит картел, т. е. за обикновено забранени практики, като определяне на цените, ограничаване на производството или разпределяне на пазарите.
206. Споразумения, които включват фиксиране на покупни цени, могат да целят ограничаване на конкуренцията по

смысла на член 53, параграф 1⁽⁹³⁾. Това обаче не се прилага, когато страните по договореност за съвместно закупуване се споразумеят за покупните цени, платими в съответствие с договореността за съвместно закупуване, на доставчиците за продуктите, предмет на договора за доставка. В този случай се изисква оценка дали споразумението води до вероятно ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. И в двата сценария споразумението относно покупните цени няма да се оценява отделно, а в контекста на цялостните ефекти на споразумението за закупуване върху пазара.

5.3.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията

207. Договореностите за съвместно закупуване, които не ограничават конкуренцията като цел, трябва да се анализират в техния правен и икономически контекст по отношение на техните действителни и вероятни ефекти върху конкуренцията. Анализът на ограничаващото въздействие върху конкуренцията, породено от договореност за съвместно закупуване, трябва да обхваща отрицателните ефекти както на пазара за закупуване, така и на пазара за продажби.

Пазарна мощ

208. Няма абсолютен праг, над който може да се приеме, че дадена договореност за съвместно закупуване има пазарна мощ и вероятно води до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. При все това в повечето случаи съществуването на пазарна мощ е малко вероятно ако общият пазарен дял на страните по договореността за съвместно закупуване не надхвърля 15 % на пазара или пазарите за закупуване, както и общ пазарен дял, който не надхвърля 15 %, на пазара или пазарите за продажби. Във всеки случай, ако общите пазарни дялове на страни не надхвърлят 15 % както на пазарите за закупуване, така и на тези за продажби, е вероятно условията на член 53, параграф 3 да бъдат изпълнени.
209. Пазарен дял над един или и двата прага не означава автоматично, че договореността за съвместно закупуване вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Договореност за съвместно закупуване, която не попада в тази защитена област, изисква подробна оценка на своето въздействие върху пазара, което включва, но не се ограничава само до фактори, като пазарна концентрация и евентуална уравнивяваща мощ на силни доставчици.
210. При определени обстоятелства покупателната мощ може да породи ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Антиконкурентна покупателна мощ вероятно ще възникне, ако дадена договореност за съвместно закупуване съответства на достатъчно голям дял от общия обем на пазар за закупуване, така че достъпът до този пазар

може да се препятства за конкурентни купувачи. Висока степен на покупателна способност може непряко да засегне продукцията, качеството и разнообразието на продуктите на пазара за продажби.

211. При анализа дали страните по договореност за съвместно закупуване имат пазарна мощ, от значение при оценката са броят и интензитетът на връзките (например други споразумения за закупуване) между конкурентите на пазара.
212. Ако обаче е налице сътрудничество между конкурентни купувачи, които не действат на един и същ съответен пазар за продажби (например търговци на дребно, които извършват дейност на различни географски пазари и не могат да бъдат считани за потенциални конкуренти), договореността за съвместно закупуване вероятно няма да води до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, освен ако страните имат позиция на пазара за закупуване, която вероятно може да бъде използвана, за да се засегне конкурентната позиция на други участници на техните съответни пазари за продажби.

Тайно договаряне

213. Договореностите за съвместно закупуване могат да доведат до тайно договаряне, ако улесняват координацията на поведението на страните на пазара за продажби. Това може да е така, ако страните постигнат висока степен на уеднаквяване на разходите си чрез съвместно закупуване, при условие че страните имат пазарна мощ и пазарните характеристики допринасят за координацията.
214. Ограничаващото въздействие върху конкуренцията е с по-голяма вероятност, ако значителна част от променливите разходи на страните по договореността за съвместно закупуване на съответния пазар надолу по веригата са еднакви. Това например е така, когато търговци на дребно, действащи на един и същ съответен пазар или пазари на дребно, купуват съвместно значителни количества от продуктите, които препродават. Това може да се получи и ако конкуриращи се производители и продавачи на краен продукт закупуват съвместно съществен дял от своите ресурси.
215. Изпълнението на договореност за съвместно закупуване може да изисква обмен на чувствителна в търговско отношение информация, например покупни цени и количества. Обменът на такава информация може да улесни координацията по отношение на продажни цени и продукция и по този начин да доведе до тайно договаряне на пазарите за продажби. Ефектите на разпространение от обмена на чувствителна в търговско отношение информация могат, например, да бъдат сведени до минимум, когато данните се събират от договореност за съвместно закупуване, която не предава тази информация на своите членове.
216. Всички отрицателни ефекти, произтичащи от обмена на информация, няма да се оценяват отделно, а в контекста на цялостните ефекти на споразумението. Дали обменът на информация в контекста на договореност за съвместно закупуване има вероятност да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията следва да се оцени в съответствие с насоките, предоставени в глава 2. Ако обменът на информация не надхвърля споделянето на

данни, необходими за съвместното закупуване на продуктите от страните по договореността за съвместно закупуване, тогава дори ако обменът на информация е оказал ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, ще има по-голяма вероятност споразумението да отговаря на критериите на член 53, параграф 3, отколкото ако обменът е надхвърлил необходимото за съвместното закупуване.

5.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3

5.4.1. Повишаване на ефективността

217. Договореностите за съвместно закупуване могат да доведат до значително повишаване на ефективността. По-специално, те могат да доведат до намаляване на разходите, например по-ниски покупни цени или намалени разходи за трансакции, транспорт и съхранение, и по този начин да улеснят икономии от мащаб. Освен това договореностите за съвместно закупуване могат да доведат до качествено повишаване на ефективността от водещи доставчици, с цел да се обновят и пуснат на пазара нови или усъвършенствани продукти.

5.4.2. Необходимост

218. Ограничения, които надхвърлят необходимо за постигане на повишаването на ефективността, поредно от споразумение за закупуване, не отговарят на критериите на член 53, параграф 3. Задължението да се купува само в рамките на сътрудничество може в някои случаи да бъде необходимо, за да се достигне обемът, необходим за осъществяването на икономии от мащаб. Едно такова задължение обаче трябва да бъде оценено в контекста на всеки разглеждан случай.

5.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите

219. Повишаването на ефективността, като ефективност на разходите или ефективност от подобряване на качеството, под формата на пуснати на пазара нови или усъвършенствани продукти, получено чрез необходимите ограничения, трябва да бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията, породено от договореността за съвместно закупуване. Следователно намаляването на разходите или другите видове ефективност, което е от полза единствено за страните по договореността за съвместно закупуване, не е достатъчно. Намаляването на разходите трябва да се прехвърли към потребителите, т.е. към клиентите на страните по споразумението. Един такъв пример би могъл да бъде, когато това прехвърляне към потребителите се осъществява чрез по-ниски цени на пазарите за продажби. По-ниските покупни цени в резултат от просто упражняване на покупателна мощ вероятно няма да бъдат прехвърлени към потребителите, ако купувачите заедно имат пазарна мощ на пазарите за продажби, и следователно не отговарят на критериите на член 53, параграф 3. Освен това, колкото по-голяма е пазарната мощ на страните на пазара или пазарите за продажби, толкова по-малка е вероятността те да прехвърлят към потребителите повишаването на ефективността до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията.

5.4.4. Липса на премахване на конкуренцията

220. Критериите на член 53, параграф 3 не могат да бъдат спазени, ако на страните е дадена възможност да премахнат конкуренцията за съществена част от въпросните продукти. Тази оценка следва да обхваща едновременно пазарите за закупуване и пазарите за продажби.

5.5. Примери

221. Съвместно закупуване от малки дружества с умерен общ пазарен дял

Пример 1

Ситуация: 150 малки търговци на дребно сключват споразумение за създаване на организация за съвместно закупуване. Те са длъжни да купуват чрез организацията определен минимален обем, равняващ се приблизително на 50 % от общите разходи на всеки търговец на дребно. Търговците на дребно могат да купуват повече от минималния обем в рамките на организацията и също така могат да закупват продукта извън рамките на сътрудничеството. Те имат общ пазарен дял от 23 % както на пазара за закупуване, така и на пазара за продажби. Дружество А и дружество Б са двама техни големи конкуренти. А има дял от 25 % на пазара за закупуване и за продажби, а Б има 35 %. Няма бариери, които биха възпрепятствали оставащите по-малки конкуренти също да създадат група за закупуване. 150-те търговци на дребно постигат значително намаляване на разходите със съвместното закупуване чрез организацията за закупуване.

Анализ: Търговците на дребно имат умерена пазарна позиция на пазара за закупуване и пазара за продажби. Освен това сътрудничеството води до известни икономии от мащаба. Въпреки че търговците на дребно постигат висока степен на уеднаквяване на разходите, вероятността да имат пазарна мощ на пазара за продажби е малка заради присъствието на дружествата А и Б на пазара, всяко от което е по-голямо от организацията за съвместно закупуване. В съответствие с това е малко вероятно търговците на дребно да координират своето поведение и да достигнат до тайно договаряне. Поради това е малка вероятността формирането на организацията за съвместно закупуване да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

222. Уеднаквяване на разходи и пазарна мощ на пазара за продажби

Пример 2

Ситуация: Две вериги супермаркети сключват споразумение за съвместно закупуване на продукти, представляващи около 80 % от променливите им разходи. На съответните пазари за закупуване за различните категории продукти страните имат общи пазарни дялове между 25 и 40 %. На съответния пазар за продажби те притежават общ пазарен дял от 60 %. Съществуват четирима други големи търговци на дребно, всеки от които притежава 10 % пазарен дял. Малко е вероятно навлизане на пазара.

Анализ: Има вероятност това споразумение за закупуване да позволи на страните да координират своето поведение

на пазара за продажби и по този начин да доведе до тайно договаряне. Страните имат пазарна мощ на пазара за продажби и споразумението за закупуване води до значително уеднаквяване на разходите. Освен това вероятността за навлизане на нови участници е малка. Стимулът на страните да координират своето поведение ще бъде подсилен, ако структурите на техните разходи вече са били сходни преди сключването на споразумението. Освен това, ако страните имаха сходни маржове, това би увеличило допълнително риска от тайно договаряне. Това споразумение създава също риск от увеличение на продажните цени надолу по веригата поради ограничаването на търсенето от страните и вследствие на намаляването на количеството, което произтича от това. Следователно споразумението за закупуване вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Въпреки че има голяма вероятност споразумението да доведе до повишаване на ефективността под формата на намаляване на разходите, поради значителната пазарна мощ на страните на пазара за продажби това повишаване вероятно няма да бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията. Поради това споразумението за закупуване вероятно не отговаря на критериите на член 53, параграф 3.

223. Страни, извършващи дейност на различни географски пазари

Пример 3

Ситуация: Шестима големи търговци на дребно, всеки от които е базиран в различна държава от ЕИП, създават група за закупуване, за да закупват съвместно няколко маркови продукта от твърда пшеница. Страните имат възможност да закупват други подобни маркови продукти извън рамките на сътрудничеството. Освен това петима от тях също така предлагат подобни продукти със собствена марка. Членовете на групата за закупуване имат общ пазарен дял от приблизително 22 % от съответния пазар за закупуване, който е цялото ЕИП. На пазара за закупуване има трима други големи участници с подобен размер. Всяка от страните в групата за закупуване има пазарен дял между 20 % и 30 % на националните пазари за продажби, на които извършват дейност. Нито една от тях не извършва дейност в държава от ЕИП, в която извършва дейност друг член на групата. Страните не са потенциални нови участници на пазарите на другите членове на групата.

Анализ: Групата за закупуване ще е в състояние да се конкурира с другите съществуващи основни участници на пазара за закупуване. Пазарите за продажби са много по-малки (като оборот и географски обхват) от пазара на ЕИП за закупуване и на тези пазари някои от членовете на групата могат да имат пазарна мощ. Дори ако членовете на групата за закупуване имат общ дял, надхвърлящ 15 % на пазара за закупуване, малко вероятно е страните да координират своето поведение и да постигнат тайно договаряне на пазарите за продажби, тъй като те не са нито действителни, нито потенциални конкуренти на пазарите надолу по веригата. Следователно няма вероятност групата за закупуване да има ограничително въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

224. Обмен на информация

Пример 4

Ситуация: Трима конкуриращи се производители, А, Б и В, поверяват на независима организация за съвместно закупуване закупуването на продукта Z, който е междинен продукт, използван от трите страни в тяхното производство на крайния продукт X. Разходите за Z не са значителен фактор при формирането на разходите за производството на X. Организацията за съвместно закупуване не се конкурира със страните на пазара за продажби на X. Цялата необходима информация за закупуването (например спецификации за качество, количества, дати на доставка, максимални покупни цени) се разкриват само на организацията за съвместно закупуване, но не и на другите страни. Организацията за съвместно закупуване договаря покупните цени с доставчиците. А, Б и В имат общ пазарен дял от 30 % съответно на пазара за закупуване и пазара за продажби. Те имат шестима конкуренти на пазара за закупуване и пазара за продажби, като двама от тях има пазарни дялове от 20 %.

Анализ: Тъй като няма пряк обмен на информация между страните, прехвърлянето на информация, необходима за покупките на организацията за съвместно закупуване, вероятно няма да доведе до тайно договаряне. Следователно обменът на информация вероятно няма да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

6. СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ТЪРГУВАНЕ**6.1. Определение**

225. Споразуменията за търгуване се отнасят до сътрудничество между конкуренти при продажбата, дистрибуцията или популяризирането на техните взаимозаменяеми продукти. Този вид споразумения могат да имат много различен обхват в зависимост от функциите, свързани с предлагане на пазара, до които се отнася сътрудничеството. В единия край на спектъра се намира съвместната продажба, която предполага общо определяне на всички търговски аспекти, свързани с продажбата на продукта, включително и цената. На другия край могат да бъдат открити по-ограничени споразумения, отнасящи се само до една специфична функция, свързана с предлагането на пазара, например дистрибуция, сервизно обслужване или рекламиране.
226. Важна категория от тези по-ограничени споразумения са споразуменията за дистрибуция. Регламентът за групово освобождаване за вертикалните ограничения и насоките за вертикалните ограничения като цяло обхващат споразуменията за дистрибуция, освен ако страните по споразумението не са действителни или потенциални конкуренти. Ако страните са конкуренти, регламентът за групово освобождаване за вертикалните ограничения обхваща единствено неретицирочни вертикални споразумения между конкуренти, ако а) доставчикът е производител и дистрибутор на стоки, а купувачът е дистрибутор и не е конкурентно предприятие на производствено равнище, или б) доставчикът е доставчик на услуги на няколко нива на търговията, а купувачът предоставя своите стоки или

услуги на нивото на търговия на дребно и не предоставя конкурентни услуги на нивото на търговия, на което закупува договорните услуги ⁽⁹⁴⁾.

227. Ако конкуренти се споразумеят за реципрочна дистрибуция на своите взаимозаменяеми продукти (особено ако това се осъществява на различни географски пазари), възможно е в някои случаи споразуменията да целят или водят до разпределянето на пазари между страните или да доведат до тайно договаряне. Същото може да важи и за неретицирочни споразумения между конкуренти. Ретицирочните и неретицирочните споразумения между конкуренти първо трябва да бъдат оценени в съответствие с посочените по-долу принципи. Ако оценката доведе до заключението, че сътрудничеството между предприятията, които се конкурират в сферата на дистрибуцията, може по принцип да бъде приемливо, ще бъде необходима по-нататъшна оценка, за да се проучат вертикалните ограничения, които се съдържат в тези споразумения. Тази втора стъпка трябва да се основава на принципите, определени в насоките за вертикалните ограничения.

228. Следва да се направи допълнително разграничение между споразуменията, в които страните се договарят единствено за съвместно търгуване, и споразуменията, в които търгуването е свързано с други форми на сътрудничество нагоре по веригата, например съвместно производство или съвместно закупуване. Когато се анализират споразумения за търгуване, които обхващат различни етапи на сътрудничество е необходимо да се определи центъра на тежестта на сътрудничеството в съответствие с точки 13 и 14.

6.2. Съответни пазари

229. За да бъдат оценени конкурентните отношения между страните, трябва да се определят съответният или съответните продуктови и географски пазари, пряко засегнати от сътрудничеството (т. е. пазарът или пазарите, към които принадлежат продуктите, предмет на споразумението). Тъй като споразумение за търгуване на един пазар може също да засегне конкурентното поведение на страните на съседен пазар, тясно свързан с пазара, който е пряко засегнат от сътрудничество, съседният пазар — ако има такъв — също трябва да се определи. Такъв съседен пазар може да бъде хоризонтално или вертикално свързан с пазара, на който се осъществява сътрудничеството.

6.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1**6.3.1. Основни опасения за конкуренцията**

230. Споразуменията за търгуване могат да доведат до ограничаване на конкуренцията по няколко начина. Първо, фиксирането на цените е най-очевидното ограничение, до което могат да доведат споразуменията за търгуване.
231. Второ, споразуменията за търгуване могат също така да улеснят ограничаване на продукцията, тъй като чрез споразумението страните могат да вземат решения относно обема на продуктите, които да се предлагат на пазара, и следователно да ограничат предлагането.
232. Трето, споразуменията за търгуване могат да се превърнат в средство, с което страните да разпределят пазарите или да разпределят поръчки или клиенти, например в случаи, в

които производствените съоръжения на страните са разположени на различни географски пазари или споразуменията са реципрочни.

233. Накрая, споразуменията за търгуване могат да доведат и до обмен на информация във връзка с аспекти в рамките на обхвата на сътрудничеството или извън него или до уеднаквяване на разходи — по-специално по отношение на споразумения, които не обхващат фиксиране на цените — което може да доведе до тайно договаряне.

6.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел

234. Значително опасение за конкуренцията, породено от споразумението за търгуване между конкуренти, е определянето на цените. Споразуменията, които се ограничават до съвместна продажба, като цяло целят координация на политиката за ценообразуване на конкурентни производители или доставчици на услуги. В този случай те не само премахват ценовата конкуренция между страните за взаимозаменяемите им продукти, но и могат да ограничат обема на продуктите, които ще бъдат доставяни от страните в рамките на системата за разпределяне на поръчките. Поради това тези споразумения вероятно имат за цел ограничаване на конкуренцията.

235. Тази оценка не се променя, ако споразумението не е изключително, т.е. ако страните са свободни да продават поотделно извън рамките на споразумението, стига да може да се счита, че споразумението ще доведе до цялостна координация на цените, определяни от страните.

236. Друго конкретно опасение за конкуренцията, свързано с договореност за дистрибуция между страни, които извършват дейност на различни географски пазари, е че тя може да бъде инструмент за разпределяне на пазарите. В случай че страните използват реципрочно споразумение за дистрибуция, за да разпространяват взаимно своите продукти, с цел да премахнат действителната или потенциалната конкуренция помежду си, като съзнателно разпределят пазари или клиенти, споразумението вероятно има за цел ограничаване на конкуренцията. Ако споразумението не е реципрочно, опасността от разпределяне на пазарите е по-малка. Трябва обаче да се оцени дали нереприпрочното споразумение представлява основа за взаимно съгласие с цел да се избегне навлизане на една от страните на пазара на другата страна.

6.3.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията

237. Обикновено дадено споразумение за търгуване вероятно няма да доведе до опасения за конкуренцията ако е обективно необходимо, за да се даде възможност на една от страните да навлезе на пазар, на който не би могла да навлезе индивидуално или с по-малък брой страни от страните, ефективно участващи в сътрудничеството, например заради съответните разходи. Конкретно прилагане на този принцип са договореностите за консорциуми, които позволяват на съответните дружества да участват в проекти, които не биха могли да осъществят поотделно. Тъй като по този начин страните с договореност за консорциум не са потенциални конкуренти за осъществяване на проекта, няма ограничаване на конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

238. По подобен начин, не всички реципрочни споразумения за дистрибуция имат за цел да ограничат конкуренцията. В зависимост от фактите по съответния случай някои реципрочни споразумения за дистрибуция все пак могат да имат ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Основният въпрос при оценката на този вид споразумения е дали съответното споразумение е било обективно необходимо, за да може всяка от страните да навлезе на пазара на другата. Ако това е така, споразумението не създава проблеми за конкуренцията от хоризонтално естество. При все това, ако споразумението намалява независимостта при вземането на решения на една от страните по отношение на навлизане на пазара на другите страни чрез ограничаване на нейните стимули да направи това, има вероятност то да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Същият аргумент се прилага към нереприпрочни споразумения, където обаче рискът от ограничаващо въздействие върху конкуренцията е по-слабо изразен.

239. Освен това споразумението за дистрибуция може да окаже ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ако съдържа вертикални ограничения, например ограничаване на пасивните продажби, поддържане на определени цени при препродажба и т. н.

Пазарна мощ

240. Споразуменията за търгуване могат да окажат ограничаващо въздействие върху конкуренцията само ако страните имат известна степен на пазарна мощ. В повечето случаи е малко вероятно да съществува пазарна мощ, ако страните по споразумението имат общ пазарен дял под 15 %. Във всеки случай, ако общият пазарен дял на страните не надхвърля 15 %, въпросното споразумение вероятно отговаря на условията на член 53, параграф 3.

241. Ако общият пазарен дял на страните е по-висок от 15 %, тяхното споразумение ще попадне извън защитената област по параграф 240 и следователно трябва да бъде оценено вероятното въздействие на споразумението за съвместно търгуване върху пазара.

Тайно договаряне

242. Споразумение за съвместно търгуване, което не включва фиксиране на цените, също вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ако увеличи степента на уеднаквяване на променливите разходи на страните до ниво, което вероятно би довело до тайно договаряне. Такъв вероятно е случаят при споразумение за съвместно търгуване, ако преди споразумението голяма част от променливите разходи на страните вече са били еднакви, тъй като допълнителното повишаване (тоест разходите за търгуване на продукта, предмет на споразумението) може да наклони баланса към тайно договаряне. От друга страна, ако увеличението е голямо, рискът от тайно договорени резултати може да е висок, дори и ако първоначалното ниво на уеднаквяване на разходите е ниско.

243. Вероятността за тайно договаряне зависи от пазарната мощ на страните и от характеристиките на съответния пазар. Уеднаквяването на разходи може да увеличи риска от тайно договаряне единствено ако страните имат пазарна

мощ и ако разходите за търгуване представляват голяма част от променливите разходи, свързани с въпросния продукт. Това не е така например за хомогенни продукти, за които най-високият фактор за формиране на разходите е производството. Уеднаквяването на разходите за търгуване обаче увеличава риска от тайно договаряне, ако споразумението за търгуване се отнася до продукти със скъпоструващо търгуване, например високи разходи за дистрибуция или предлагане на пазара. Следователно споразуменията за съвместно рекламиране или съвместни промоции също могат да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, в случай че тези разходи представляват значителен разходен фактор.

244. Като цяло съвместното търгуване включва обмен на чувствителна в търговско отношение информация, по-специално за маркетингова стратегия и ценообразуване. В повечето споразумения за търгуване се изисква някаква степен на обмен на информация за изпълнение на споразумението. Поради това е необходимо да се провери дали обменът на информация може да доведе до тайно договаряне по отношение на дейностите на страните в рамките на сътрудничеството и извън него. Всички отрицателни ефекти, произтичащи от обмена на информация, няма да се оценяват отделно, а в контекста на цялостните ефекти на споразумението.

245. Например, ако страните по споразумение за съвместно рекламиране обменят информация за ценообразуване, това може да доведе до тайно договаряне по отношение на продажбите на съвместно рекламираните продукти. Във всеки случай обменът на такава информация в контекста на споразумение за съвместно рекламиране надхвърля необходимото за изпълнение на това споразумение. Вероятното ограничаващо въздействие върху конкуренцията, причинено от обмена на информация в контекста на споразумения за търгуване, ще зависи от характеристиките на пазара и споделените данни и следва да се оцени в съответствие с насоките, предоставени в главата за обмен на информация.

6.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3

6.4.1. Повишаване на ефективността

246. Споразуменията за търгуване могат да доведат до значително повишаване на ефективността. Ефективността, която следва да се вземе под внимание, когато се оценява дали дадено споразумение за търгуване отговаря на критериите на член 53, параграф 3, ще зависи от естеството на дейността и сътрудническите си страни. Фиксирането на цени като цяло не може да бъде обосновано, освен ако не е абсолютно необходимо за интегриране на други функции, свързани с предлагане на пазара, и това интегриране не поражда значителна ефективност. Съвместното разпространение може да генерира значителна ефективност, произтичаща от икономии на мащаб и обхвата, особено за по-малки производители.

247. Освен това повишаването на ефективността не следва да се състои в икономии, получени единствено от премахването на разходите, присъщи за конкуренцията, а трябва да е следствие от интегрирането на икономически дейности. Така едно намаляване на транспортните разходи в резултат единствено на разпределянето на клиентите, но без интегриране на логистичната система, не може да се разглежда като повишаване на ефективността в съответствие с член 53, параграф 3.

248. Повишаването на ефективността трябва да се демонстрира от страните по споразумението. Важен елемент в това отношение би било участието на страните със значителни капитали, технологии или други активи. Намаляването на разходите чрез по-малко дублиране на ресурси и инсталации също може да се приеме. При все това, ако съвместното търгуване не представлява нещо повече от обикновена агенция за продажби без никакви инвестиции, има вероятност то да представлява прикрит картел и следователно няма да отговаря на условията, установени в член 53, параграф 3.

6.4.2. Необходимост

249. Ограничения, които надхвърлят повишаването на ефективността, генерирано от споразумение за търгуване, не отговарят на критериите на член 53, параграф 3. Въпросът с необходимостта е особено важен за споразуменията, които включват фиксиране на цени или разпределяне на пазар, които могат да се считат за абсолютно необходими само в извънредни обстоятелства.

6.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите

250. Повишаването на ефективността, постигано с необходими ограничения, трябва да бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията, породено от споразумението за търгуване. Това може да се осъществи под формата на по-ниски цени или по-добро качество или разнообразие на продуктите. Колкото по-голяма е пазарната мощ на страните обаче, толкова по-малка е вероятността повишаването на ефективността да бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията. В случай че страните имат общ пазарен дял под 15 %, има вероятност демонстрираното повишаване на ефективността, генерирано от споразумението, да бъде прехвърлено към потребителите в достатъчно висока степен.

6.4.4. Липса на премахване на конкуренцията

251. Критериите на член 53, параграф 3 не могат да бъдат спазени, ако на страните е дадена възможност да премахнат конкуренцията за съществена част от въпросните продукти. Това трябва да се анализира на съответния пазар, към който принадлежат продуктите, засегнати от сътрудничеството, и на евентуалните пазари на разпространение.

6.5. Примери

252. Съвместно търгуване, необходимо за навлизане на пазар

Пример 1

Ситуация: Четири дружества предоставят услуги за пране в голям град в близост до границата с друга държава от ЕИП, всяко с пазарен дял от 3 % от целия пазар за пране в този град, се споразумяват да създадат клон за съвместен маркетинг за предлагане на услуга за пране на институционални клиенти (т.е. хотели, болници, офиси), като същевременно запазват своята независимост и свобода в конкуренцията за индивидуални местни клиенти. С оглед на новия сегмент на търсене (институционалните клиенти), те разработват общо наименование на марка, обща цена и общи стандартни условия, които *inter alia* включват максимален 24-часов срок преди доставката и графици за доставка. Те създават общ център за обаждания, където институционални клиенти могат да заявят услуга за вземане на пране и/или доставка. Те наемат рецепционист (за центъра за обаждания) и няколко шофьори. Освен това инвестират в микробуси за доставки и в промоции на марката за увеличаване на популярността. Споразумението не намалява изцяло техните индивидуални инфраструктурни разходи (тъй като те запазват своите помещения и продължават да се конкурират за индивидуалните местни клиенти), но увеличава техните икономии от мащаба и им позволява да предлагат по-широкообхватни услуги на други видове клиенти, включително по-дълго работно време и доставки в по-голяма географска зона. С оглед да се гарантира жизнеспособността на проекта е необходимо и четирите дружества да сключат споразумението. Пазарът е силно фрагментиран, като нито един отделен конкурент няма повече от 15 % пазарен дял.

Анализ: Въпреки че съвместният пазарен дял на страните е под 15 %, фактът, че споразумението включва фиксиране на цените, означава, че може да се приложи член 53, параграф 1. Страните обаче не биха били в позиция да навлязат на пазара за предоставяне на услуги за пране на институционални клиенти, независимо дали поотделно или в сътрудничество с по-малък брой страни от настоящите четири страни по споразумението. Като такова, споразумението няма да доведе до опасения за конкуренцията, независимо от ограничението за фиксиране на цените, което в този случай може да се счита за необходимо за популяризиране на общата марка и успеха на проекта.

253. Споразумение за търгуване с повече страни, отколкото е необходимо за навлизане на пазара

Пример 2

Ситуация: Прилагат се същите факти като тези в пример 1, точка 252 с една основна разлика: за да се гарантира жизнеспособността на проекта, споразумението би могло да се изпълни само от три от страните (а не от четирите страни, които в действителност участват в сътрудничеството).

Анализ: Въпреки че съвместният пазарен дял на страните е под 15 %, фактът, че споразумението включва фиксиране на цени и би могло да се осъществи с по-малък брой от четирите страни, означава, че се прилага член 53, параграф

1. Поради това споразумението трябва да се оцени в съответствие с член 53, параграф 3. Споразумението води до повишаване на ефективността, тъй като сега страните са в състояние да предлагат подобрени услуги на нова категория клиенти при по-голям мащаб (които в противен случай нямаше да са в състояние да обслужват поотделно). В контекста на общия пазарен дял на страните под 15 % има вероятност те да прехвърлят в достатъчна степен повишаването на ефективността към потребителите. Освен това е необходимо да се проучи дали ограниченията, наложени от споразумението, са абсолютно необходими за постигане на ефективността и дали споразумението премахва конкуренция. Предвид факта, че целта на споразумението е предоставяне на по-широкообхватна услуга (включително услуга за изпращане, която не е била предлагана преди) на допълнителна категория потребители в рамките на една марка с общи стандартни условия фиксирани на цените може да се счита за необходимо за популяризиране на общата марка и съответно за успеха на проекта и породената от това ефективност. Освен това, като се вземе предвид фрагментирането на пазара, споразумението няма да премахне конкуренция. Фактът, че има четири страни по споразумението (вместо трите, които щяха да са абсолютно необходими), дава възможност за по-голям капацитет и едновременно с това допринася за отговаряне на търсенето на няколко институционални клиента в съответствие със стандартните условия (т.е. спазване на условията за максимално време за доставка). Като такова, повишаването на ефективността вероятно ще надхвърли ограничаващото въздействие, произтичащо от намаляването на конкуренцията между страните, и споразумението вероятно ще отговаря на условията на член 53, параграф 3.

254. Съвместна интернет платформа

Пример 3

Ситуация: Известен брой малки специализирани магазини в рамките на една държава от ЕИП се присъединяват към електронна платформа в интернет за популяризиране, продажба и доставки на подаръци, представляващи кошници с плодове. Съществуват редица конкуриращи се платформи в интернет. Като плащат месечна такса, те споделят текущите разходи по платформата и съвместно инвестират в популяризиране на марка. Чрез уебстраницата, на която се предлага широк набор от различни видове кошници за подаряване, потребителите поръчват (и заплащат) вида кошница за подаряване, която искат да бъде доставена. След това поръчката се разпределя към специализирания магазин, който е разположен най-близо до адреса за доставка. Магазинът самостоятелно поема разходите за изработване на кошницата за подаряване и нейното доставяне на клиента. Той получава 90 % от крайната цена, която се определя от платформата в интернет и еднакво се прилага към всички участващи специализирани магазини, а оставащите 10 % се отделят за общо популяризиране и текущи разходи на платформата в интернет. Освен заплащане на месечна такса няма допълнителни ограничения за присъединяване на специализирани магазини към платформата от територията на цялата държава. Освен това специализираните магазини, които разполагат със свой собствен

уебсайт, също могат (и в някои случаи го правят) да продават кошници с плодове в интернет под своето собствено име и по този начин да се конкурират помежду си извън сътрудничеството. На клиентите, които пазаруват чрез платформата в интернет, се гарантира доставка на кошници с плодове в същия ден и могат да избират удобно за тях време на доставката.

Анализ: Въпреки че споразумението е с ограничено естество, тъй като обхваща единствено съвместната продажба на конкретен вид продукт чрез специфичен канал за маркетинг (платформата в интернет), и понеже включва фиксиране на цените, е вероятно то да ограничава конкуренцията като цел. Поради това споразумението трябва да се оцени в съответствие с член 53, параграф 3. Споразумението води до повишаване на ефективността, като по-голям избор и услуга с по-високо качество, както и до намаляване на разходите за търсене, което е от полза за потребителите и вероятно надхвърля ограничаващото въздействие върху конкуренцията, което споразумението поражда. Предвид факта, че специализираните магазини, които участват в сътрудничеството, продължават да са в състояние да извършват самостоятелна дейност и да се конкурират помежду си чрез магазините си и интернет, ограничението от фиксирането на цените може да се счита за необходимо за популяризиране на продукта (тъй като при закупуване чрез платформа в интернет потребителите не знаят откъде закупуват кошницата за подаряване и не желаят да се занимават с много и различни цени) и последващото повишаване на ефективността. При липса на други ограничения споразумението отговаря на критериите на член 53, параграф 3. Освен това, тъй като съществуват други конкурентни платформи в интернет и страните продължават да се конкурират помежду си чрез своите магазини или в интернет, конкуренцията няма да бъде премахната.

255. Съвместно предприятие за продажби

Пример 4

Ситуация: Дружествата А и Б, разположени в две различни държави от ЕИП, произвеждат велосипедни гуми. Общият им пазарен дял на пазара на ЕИП за велосипедни гуми е 14 %. Те решават да създадат съвместно предприятие за продажби (което не е пълнофункционално) с цел пускане в продажба на гумите на производители на велосипеди и се споразумяват да продават цялото си производство чрез съвместното предприятие. Производствената и транспортната инфраструктура остават отделни за всяка страна. Страните заявяват, че постигат значително повишаване на ефективността, произтичащо от споразумението. Това повишаване е свързано преди всичко с увеличени икономии от мащаба, възможност за отговаряне на търсенето на своите настоящи и потенциални нови клиенти и по-добра конкуренция с внесените гуми, произведени в трети държави. Съвместното предприятие преговаря за цени и разпределя поръчки към най-близкото съоръжение за производство като начин за рационализиране на транспортните разходи при последващи доставки на клиента.

Анализ: Въпреки че общият пазарен дял на страните е под 15 %, споразумението попада в обхвата на член 53,

параграф 1. То ограничава конкуренцията като цел, тъй като включва разпределяне на клиенти и определяне на цени от съвместното предприятие. Заявената ефективност, произтичаща от споразумението, не се поражда от интегриране на икономически дейности и от обща инвестиция. Съвместното предприятие има много ограничен обхват и би служило единствено като звено за разпределяне на поръчки към производствените съоръжения. Поради това е малка вероятността повишаването на ефективността да бъде прехвърлена към потребителите до степен, която надхвърля ограничаващото въздействие върху конкуренцията в резултат на споразумението. Ето защо условията на член 53, параграф 3 не са спазени.

256. Клауза, забраняваща отклоняване на клиенти, в споразумение за изнасяне навън на услуги

Пример 5

Ситуация: Дружествата А и Б са конкуриращи се доставчици на услуги за почистване на търговски помещения. И двете дружества имат пазарен дял от по 15 %. Има няколко други конкуренти с пазарен дял между 10 и 15 %. Дружество А е взело (едностранно) решение в бъдеще да се насочи само към големи клиенти, тъй като обслужването на големи и малки клиенти изисква малко по-различна организация на работата. В съответствие с това дружество А е взело решение вече да не сключва договори с нови малки клиенти. Освен това дружества А и Б сключват споразумение за изнасяне навън, според което дружество Б пряко ще предоставя услуги за почистване на съществуващите малки клиенти на дружество А (които представляват 1/3 от неговата настояща клиентска база). Същевременно А не иска да загуби своите отношения с тези малки клиенти. Поради това дружество А ще продължи да поддържа своите договорни отношения с малките клиенти, но прякото предоставяне на услугите ще се извършва от дружество Б. За да осъществи споразумението за изнасяне навън, дружество А по необходимост ще трябва да предостави на дружество Б идентичността на малките клиенти на дружество А, които се обхващат от споразумението. Тъй като дружество А се опасява, че дружество Б може да се опита да привлече тези клиенти, като им предложи по-евтини преки услуги (и по този начин заобиколи дружество А), дружество А настоява споразумението за изнасяне навън да съдържа „клауза, забраняваща отклоняване на клиенти“. В съответствие с тази клауза дружество Б не може да сключва договори с малките клиенти, обхванати от споразумението за изнасяне навън, за предоставяне на преки услуги на тези клиенти. Освен това А и Б се споразумяват, че Б не може дори да предоставя преки услуги на тези клиенти, ако те се обърнат към него. А не би сключило споразумение за изнасяне навън с Б или с което и да било друго дружество без „клаузата, забраняваща отклоняване на клиенти“.

Анализ: Споразумението за изнасяне навън отстранява дружество Б като независим доставчик на почистващи услуги за малките клиенти на дружество А, тъй като те вече няма да са в състояние да влязат в преки договорни отношения с Б. При все това, тези клиенти представляват само 1/3 от клиентската база на А, т.е. 5 % от пазара. Те

все още ще могат да се обърнат към конкурентите на А и Б, които представляват 70 % от пазара. Поради това споразумението за изнасяне навън няма да позволи на дружество А да спечели, като повиши цените, които заплащат клиентите, обхванати от споразумението за изнасяне навън. Освен това, споразумението за изнасяне навън вероятно няма да доведе до тайно договаряне, тъй като дружества А и Б имат общ пазарен дял от едва 30 % и ще бъдат изправени пред няколко конкуренти, които имат пазарни дялове, подобни на индивидуалните пазарни дялове на дружества А и Б. Освен това фактът, че обслужването на големи и малки клиенти е донякъде различно, свежда до минимум риска от ефекти на разпространение от споразумението за изнасяне навън към поведението на дружества А и Б, когато се конкурират за големи клиенти. В съответствие с това споразумението за изнасяне навън вероятно няма да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

7. СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА СТАНДАРТИЗАЦИЯ

7.1. Определение

Споразумения за стандартизация

257. Споразуменията за стандартизация имат за основна цел определянето на технически или качествени изисквания, на които могат да отговарят сегашни или бъдещи продукти, производствени процеси, услуги или методи⁽⁹⁵⁾. Споразуменията за стандартизация могат да имат различни цели, като стандартизация на различни степени или размери на даден продукт или технически спецификации на пазари на продукти или услуги, на които са от основно значение съвместимостта и оперативната съвместимост с други продукти или системи. Условието за достъп до един определен знак за качество или условията за одобряване от контролен орган могат също да бъдат разглеждани като стандарти. Споразумения, в които се определят стандарти за екологични показатели на продукти или производствени процеси, също са обхванати от тази глава.
258. Изготвянето и съставянето на технически стандарти като част от упражняването на публичните правомощия не се обхващат от настоящите насоки⁽⁹⁶⁾. Европейските органи за стандартизация, признати в съответствие с акта, посочен в точка 1 от част XIX от приложение IIБ към Споразумението за ЕИП (Директива 98/34/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 22 юни 1998 г.⁽⁹⁷⁾), чрез който се определя процедура за предоставяне на информация в областта на техническите стандарти и регламенти и който се отнася до правилата на услугите на информационното общество, са обхванати от правото за конкуренцията, доколкото се считат за предприятие или сдружение на предприятия по смисъла на членове 53 и 54⁽⁹⁸⁾. Стандартите, свързани с предоставянето на професионални услуги, като правилата за достъп до свободни професии, не попадат в обхвата на настоящите насоки.

Стандартни условия

259. В определени отрасли дружествата използват стандартни условия за продажби или закупуване, изготвени от търговско сдружение или пряко от конкуриращите се

дружества („стандартни условия“)⁽⁹⁹⁾. Такива стандартни условия се обхващат от настоящите насоки, доколкото установяват стандартни условия за продажби или закупуване на стоки или услуги между конкуренти и потребители (а не условията за продажби или закупуване между конкуренти) за взаимозаменяеми продукти. Когато такива стандартни условия се използват широко в даден отрасъл, условията за закупуване или продажби, използвани в отрасъла, могат фактически да се съгласуват⁽¹⁰⁰⁾. Примери за отрасли, в които стандартните условия играят важна роля, са банковия сектор (например условия за банкови сметки) и застрахователния сектор.

260. Стандартните условия, изготвени индивидуално от дружество единствено за собствена употреба при договаряне с доставчици или клиенти, не са хоризонтални споразумения и поради това не се обхващат от настоящите насоки.

7.2. Съответни пазари

261. Споразуменията за стандартизация могат да имат отражение върху четири възможни пазара, които ще бъдат определени в съответствие с известието за определяне на съответния пазар. Първо, определянето на стандарти може да се отрази на пазара или пазарите на продукти или услуги, по отношение на които се прилага стандартът или стандартите. Второ, когато определянето на стандартите включва подбор на технологии и когато правата на интелектуална собственост се предлагат на пазара отделно от продуктите, с които са свързани, стандартът може да окаже въздействие и върху съответния пазар на технологии⁽¹⁰¹⁾. Трето, пазарът за определяне на стандартите може да бъде засегнат, ако съществуват различни организации или споразумения за стандартизация. Четвърто, когато е приложимо, определянето на стандарти може да засегне отделен пазар за изпитвания и сертифициране.

262. По отношение на стандартните условия ефектите като цяло се усещат на пазара надолу по веригата, където дружествата, използващи стандартни условия, се конкурират като продават своя продукт на клиентите си.

7.3. Оценка съгласно член 53, параграф 1

7.3.1. Основни опасения за конкуренцията

Споразумения за стандартизация

263. Споразуменията за стандартизация обикновено пораждаат положителни икономически ефекти⁽¹⁰²⁾, например като насърчат взаимното икономическо проникване на вътрешния пазар, както и развитието на нови и усъвършенствани продукти или пазари и подобрени условия на доставки. Така, стандартите по принцип увеличават конкуренцията и понижават разходите за продукция и продажби, което води до икономии като цяло. Стандартите могат да поддържат и да повишават качеството, предоставят информация и гарантират оперативна съвместимост и съответствие (и по този начин увеличават стойността за потребителите).

264. При все това определянето на стандартите може при конкретни обстоятелства да доведе също до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, като е възможно да ограничи конкуренцията в цените, да ограничи или контролира производството, пазарите, иновациите или техническото развитие. Това може да се реализира по три основни канала, а именно намаляване на ценовата конкуренция, пречатване на иновационни технологии и изключване на определени дружества и дискриминация срещу тях чрез възпрепятстване на ефективния достъп до стандарта.
265. Първо, ако дружествата започнат дискусии, вредящи на конкуренцията, в контекста на определяне на стандартите, това би могло да намали или премахне ценовата конкуренция на съответните пазари, като насърчи по този начин тайното договаряне на пазара⁽¹⁰³⁾.
266. Второ, стандартите, в които се определят подробни технически спецификации за даден продукт или услуга, могат да ограничат техническото развитие и иновациите. Докато се разработва даден стандарт, за включване в него могат да се конкурират алтернативни технологии. След като бъде избрана една технология и стандартът бъде определен, конкуриращите се технологии и дружества се изправят пред пречка за навлизане на пазара и потенциално могат да бъдат изключени от пазара. Освен това стандартите, при които се изисква конкретна технология да се използва изключително за даден стандарт, и които възпрепятстват развитието на други технологии, като задължават членовете да използват изключително конкретен стандарт, могат да доведат до същия ефект. Рискът от ограничение на иновациите се увеличава, ако едно или повече дружества са изключени без основание от процеса на определяне на стандартите.
267. В контекста на стандартите, включващи права на интелектуална собственост (ПИС)⁽¹⁰⁴⁾, по принцип могат да бъдат разграничени три основни групи дружества с различни интереси при определянето на стандартите⁽¹⁰⁵⁾. Първо, дружествата, които извършват дейност само нагоре по веригата и единствено разработват и предлагат на пазара технологии. Приходите от лицензи са единственият им източник на приходи и техният стимул е увеличаване до максимум на приходите от роялти. Второ, дружествата, които извършват дейност само надолу по веригата и единствено произвеждат продукти или предлагат услуги въз основа на технологиите, разработени от други, и не притежават съответните ПИС. Заплащането на роялти представлява разход, а не източник на приходи, следователно техният стимул е да намаляват или избягват разходите за роялти. Накрая, съществуват вертикално интегрирани дружества, които едновременно разработват технологии и продават продукти. Те имат смесени стимули. От една страна, те могат получават приходи от своите ПИС. От друга страна, може да се наложи да заплащат роялти на други дружества, притежаващи основни ПИС за стандарта. Следователно те могат да извършват кръстосано лицензиране на своите основни ПИС в замяна на основни ПИС, притежавани от други дружества.
268. Трето, стандартизацията може да доведе до антиконкурентни резултати чрез възпрепятстване на достъпа на определени дружества до резултатите от процеса на определяне на стандарти (т.е. спецификацията и/или основните ПИС за въвеждане на стандарта). Ако дадено дружество е напълно възпрепятствано от достъп до резултатите от стандарта или е получило достъп единствено въз основа на забранителни или дискриминационни условия, съществува риск от антиконкурентен ефект. Система, при която потенциално приложимите ПИС се разкриват в началото, може да увеличи вероятността от предоставяне на ефективен достъп до стандарта, тъй като това позволява на участниците да определят кои технологии са обременени с ПИС и кои не са. Това дава възможност на участниците както да вземат под внимание потенциалния ефект на резултата от стандарта върху окончателната цена (напр. има вероятност изборът на технология без ПИС да окаже положителен ефект върху окончателната цена), така и да проверят дали притежателят на ПИС би им издал лиценз, ако тяхната технология е включена в стандарта.
269. Законодателството в областта на интелектуалната собственост и законодателството в областта на конкуренцията имат общи цели⁽¹⁰⁶⁾ за насърчаване на иновациите и подобряване на благосъстоянието на потребителите. ПИС насърчават динамичната конкуренция чрез стимулиране на предприятията да инвестират в разработването на нови или усъвършенствани продукти и процеси. Следователно ПИС по принцип са проконкурентни. По силата на своите ПИС обаче участник, притежаващ ПИС от основно значение за въвеждането на стандарта, би могъл в контекста на определянето на стандарт да придобие контрол върху използването на стандарта. Когато стандартът представлява пречка пред навлизането на пазара, дружеството би могло да контролира чрез него пазара на продукта или на услугата, за който се отнася стандартът. Това на свой ред би могло да позволи на дружествата да имат антиконкурентно поведение, например като „задържат“ потребителите след приемането на стандарта чрез отказ да издадат лиценз за необходимите ПИС или чрез извличане на прекомерни доходи въз основа на прекомерни такси⁽¹⁰⁷⁾ за роялти, в резултат на което ще възпрепятстват ефективния достъп до стандарта. При все това, дори ако установяването на стандарт може да създаде или да увеличи пазарната мощ на притежателите на ПИС, които притежават ПИС от основно значение за стандарта, не се предполага, че притежаването или упражняването на ПИС, които са основни за стандарта, се равнява на притежаване или упражняване на пазарна мощ. Въпросът за пазарната мощ може да бъде оценяван единствено за всеки отделен случай.

Стандартни условия

270. Стандартните условия могат да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, като ограничат избора на продукти и иновациите. Ако голяма част от отрасъл приеме стандартните условия и вземе решение да не се отклонява от тях в отделните случаи (или да се отклонява от тях само в извънредни случаи на голяма покупателна мощ), потребителите може да нямат друга възможност, освен да приемат клаузите на стандартните

условия. Обаче рискът от ограничаване на избора и иновациите е вероятен единствено в случаи, в които стандартните условия определят обхвата на крайния продукт. Стандартните условия на продажба обикновено не ограничават иновацията на действителния продукт или качеството на продукта, когато става дума за класически потребителски стоки.

271. Освен това в зависимост от своето съдържание стандартните условия могат да създадат риск от засягане на търговските условия на крайния продукт. По-специално, съществува сериозен риск от това стандартните условия, свързани с цените, да ограничат ценовата конкуренция.
272. Освен това, ако стандартните условия се превърнат в практика в отрасъла, достъпът до тях може да е от жизненоважно значение за навлизане на пазара. В такива случаи отказът на достъп до стандартните условия би могъл да доведе до антиконкурентно препятстване. Ако стандартните условия остават ефективно открити за използване от всеки, който желае да има достъп до тях, те вероятно няма да доведат до конкурентно препятстване.

7.3.2. Ограничаване на конкуренцията като цел

Споразумения за стандартизация

273. Споразуменията, които използват стандарт като част от по-широкообхватно споразумение, ограничаващо конкуренцията, чиято цел е да елиминира действителни или потенциални конкуренти, ограничават конкуренцията като цел по смисъла на член 101, параграф 1. Например споразумение, чрез което национално сдружение на производители определи даден стандарт и упражнява натиск върху трети страни, за да не пускат на пазара продукти, които не съответстват на този стандарт или когато производителите на съществуващия продукт се договорят тайно да изключат новата технология от вече съществуващия стандарт⁽¹⁰⁸⁾, би попаднало в тази категория.
274. Всички споразумения за намаляване на конкуренцията чрез разкриване на повечето ограничаващи условия на лицензиране преди приемането на стандарт като прикритие за съвместно определяне на цени на продукти надолу по веригата или на заместващи(а) ПИС/технология представляват ограничаване на конкуренцията като цел по смисъла на член 101, параграф 1⁽¹⁰⁹⁾.

Стандартни условия

275. Споразуменията, които използват стандартни условия като част от по-широкообхватно споразумение, ограничаващо конкуренцията, чиято цел е да елиминира действителни или потенциални конкуренти, също ограничават конкуренцията като цел. Пример за това е търговско сдружение, което не позволява достъп на нов участник до своите стандартни условия, чието използване е от основно значение за навлизането на пазара.
276. Всички стандартни ограничения, които съдържат разпоредби, пряко влияещи на заплащаните от потребителите цени (т.е. препоръчителни цени, работи и др.), представляват ограничаване на конкуренцията като цел.

7.3.3. Ограничаващо въздействие върху конкуренцията

Споразумения за стандартизация

Условия, които обикновено не ограничават конкуренцията

277. Споразумения за стандартизация, които не ограничават конкуренцията като цел, трябва да се анализират в своя правен и икономически контекст по отношение на тяхното действително и вероятно въздействие върху конкуренцията. При липса на пазарна мощ⁽¹¹⁰⁾ споразумение за стандартизация не може да породи ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Поради това ограничаващото въздействие не е много вероятно в ситуация, при която съществува ефективна конкуренция между редица доброволни стандарти.
278. По отношение на онези споразумения за стандартизация, при които има риск от създаване на пазарна мощ, в следващите точки (точки 280—286) се определят условията, при които същите обикновено попадат извън обхвата на член 53, параграф 1.
279. Неизпълнението на някои или на всички принципи, определени в този раздел, няма да доведе до предположение за ограничаване на конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. То обаче ще изисква индивидуална оценка, за да се установи дали споразумението попада в обхвата на член 53, параграф 1, и ако е така, дали са изпълнени условията на член 53, параграф 3. В този контекст се признава, че съществуват различни модели на определяне на стандарт и че конкуренцията в рамките на тези модели и между тях е положителен аспект на пазарната икономика. Следователно организациите за определяне на стандарти остават напълно свободни да установяват правила и процедури, които не нарушават правилата на конкуренцията, като същевременно са различни от описаните в точки 280—286.
280. Когато участието в определяне на стандарт е неограничено, а процедурата за приемане на въпросния стандарт е прозрачна, споразуменията за стандартизация, които не налагат задължение за спазване⁽¹¹¹⁾ на стандарта и осигуряват достъп до стандарта при справедливи, разумни и недискриминационни условия, обикновено не ограничават конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.
281. По-специално, за да се осигури неограничено участие, правилата на организацията за определяне на стандарти би трябвало да гарантират, че всички участници на пазара(ите), засегнат(и) от стандарта, могат да участват в процеса, който води до подбор на стандарта. Организацията за определяне на стандарти ще трябва да разполага и с обективни и недискриминационни процедури за разпределяне на правата на глас, както и в съответните случаи обективни критерии за подбор на технологията, която ще бъде включена в стандарта.
282. По отношение на прозрачността съответните организации за определяне на стандарти би трябвало да имат процедури, които позволяват на заинтересованите страни

да се информират ефективно относно предстояща, текуща и финализирана дейност за стандартизация в подходящ срок за всеки етап от разработването на стандарта.

283. Освен това правилата на организацията за определяне на стандарти трябва да гарантират ефективен достъп до стандарта при справедливи, разумни и недискриминационни условия ⁽¹¹²⁾.

284. В случай на стандарт, включващ ПИС, ясната и балансирана политика в областта на ПИС ⁽¹¹³⁾, адаптирана към конкретния отрасъл и нуждите на въпросната организация за определяне на стандарти, увеличава вероятността въвеждащите стандарта да получат ефективен достъп до стандартите, разработени от тази организация за определяне на стандарти.

285. С оглед да се гарантира ефективен достъп до такъв стандарт, политиката за ПИС трябва също така да изисква всички участващи членове (ако желаят техните ПИС да бъдат включени в стандарта) да поемат неотменим ангажимент в писмен вид за лицензиране на основните си ПИС на трети страни при справедливи, разумни и недискриминационни условия („ангажимент FRAND (fair, reasonable and non-discriminatory)“) ⁽¹¹⁴⁾. Този ангажимент следва да се поеме преди приемането на стандарта. Същевременно политиката за ПИС следва да позволява на притежателите на ПИС да изключват конкретни технологии от процеса на определяне на стандарт и следователно от ангажимента да предлагат лицензи, при условие че това изключване се осъществява на съвсем ранен етап от разработването на стандарта. За да се гарантира ефективността на ангажимента FRAND, трябва да има и изискване всички притежатели на ПИС, които поемат такъв ангажимент, да вземат всички необходими мерки, за да се гарантира, че всяко предприятие, към което притежателят на ПИС прехвърля своите ПИС (включително правата за лицензиране на тези ПИС), е обвързано с този ангажимент, напр. чрез договорна клауза между купувача и продавача.

286. Освен това политиката за ПИС ще изисква добросъвестно разкриване от участващите членове на техните ПИС, които могат да са от основно значение за въвеждане на стандарт в процес на разработване. Това ще позволи на отрасъла да разполага с повече информация при избора на технология и по този начин ще помогне за постигането на целта за ефективен достъп до стандарта. Това задължение за разкриване би могло да се основава на текущо разкриване в процеса на разработване на стандарта и на разумни усилия за идентифициране на ПИС, свързани с потенциалния стандарт ⁽¹¹⁵⁾. Достатъчно е също, ако участникът декларира, че е вероятно да има искове, свързани с ПИС, спрямо конкретна технология (без да се идентифицират специални искове, свързани с ПИС, или заявления за ПИС). Като се има предвид, че същите рискове липсват по отношение на ефективния достъп в случай на организация за определяне на стандарти с политика за стандарти без роялти, разкриването на ПИС не би имало отношение към този контекст.

Ангажименти FRAND

287. Както е посочено по-горе, целта на ангажиментите FRAND е да гарантират, че защитената от основни ПИС технология, включена в даден стандарт, е достъпна за ползвателите на стандарта при справедливи, разумни и недискриминационни условия. По-специално ангажиментите FRAND могат да препятстват притежателите на ПИС да затрудняват въвеждането на стандарт чрез отказ на лиценз или чрез изискване на несправедливи или необосновани такси (с други думи, прекомерни такси), след като отрасълът е станал зависим от стандарта, или чрез изискване на дискриминационни такси за роялти.

288. Спазването на член 53 от страна на организацията за определяне на стандарти не изисква тя да проверява дали условията на лицензиране на участниците отговарят на ангажимента FRAND. Участниците ще трябва сами да преценят дали условията на лицензиране, и по-специално начисляваните от тях такси, отговарят на ангажимента FRAND. Следователно, когато решават дали да се ангажират с FRAND за конкретни ПИС, участниците ще трябва да предвиждат последствията от ангажимента FRAND, по-специално върху способността им да определят свободно таксите си.

289. В този контекст или при спор оценката на това дали таксите, наложени за достъп до ПИС в контекста на определяне на стандарт, са несправедливи или необосновани, трябва да се основава на това дали таксите отразяват по разумен начин икономическата стойност на ПИС ⁽¹¹⁶⁾. Като цяло налице са различни методи за извършване на тази оценка. По принцип методите въз основа на разходи не са добре адаптирани към този контекст, тъй като е трудно да се оценят разходите за разработване на определен патент или групи от патенти. Вместо това е възможно да се сравнят лицензионните такси, начислено от въпросното дружество за съответните патенти в конкурентна среда, преди отрасълът да стане зависим от стандарта (*ex ante*), с таксите, начислени, след като отрасълът стане зависим от стандарта (*ex post*). При този метод се приема, че сравнението може да се направи по последователен и надежден начин ⁽¹¹⁷⁾.

290. Друг метод за оценяване на връзката между таксите за ПИС и икономическата стойност на патентите може да бъде извършване на обективна оценка от независим експерт на централната роля на портфейла на съответното ПИС и на неговата значимост по отношение на въпросния стандарт. В подходящ случай, може и да се разчита на предишно едностранно *ex ante* разкриване на лицензионните условия в контекста на конкретния процес за определяне на стандарта. При този метод също се приема, че сравнението може да се направи по последователен и надежден начин. Начислените такси за роялти за същите ПИС в други сравними стандарти също така могат да бъдат индикатор за таксите за роялти по FRAND. Настоящите насоки не целят осигуряване на изчерпателен списък с подходящи методи за оценяване на това дали таксите за роялти са прекомерни.

291. Следва обаче да се подчертае, че нищо в настоящите насоки не нарушава възможността за страните да решават

споровете си относно нивото на роялти за FRAND, като се обръщат към компетентните граждански или търговски съдилища.

Оценка на споразуменията за стандартизация, основани на въздействието

292. При оценката на всяко споразумение за стандартизация трябва да се вземат предвид вероятните ефекти върху засегнатите пазари. По отношение на всички споразумения за стандартизация, които се основават на принципите, заложиени в параграфи 280—286, се прилагат следните съображения.
293. Дали споразуменията за стандартизация могат да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията може да зависи от това дали членовете на организацията за определяне на стандарти остават свободни да изготвят алтернативни стандарти или продукти, които не отговарят на приетия стандарт⁽¹¹⁸⁾. Например, ако организацията за определяне на стандарти задължава членовете да произвеждат единствено продукти в съответствие със стандартите, рискът от вероятно отрицателно въздействие върху конкуренцията се повишава значително и би могъл при определени обстоятелства да доведе до ограничаване като цел⁽¹¹⁹⁾. По същия начин, стандарти, които обхващат единствено незначителни аспекти или части на крайните продукти, е по-малко вероятно да доведат до опасения за конкуренцията, отколкото по-широкообхватните стандарти.
294. При оценката на това дали споразумението ограничава конкуренцията трябва да се обърне също внимание на достъпа до стандарта. Когато резултатът от даден стандарт (т.е. спецификацията за това как да се спазва стандартът, и ако е приложимо, основните ПИС за прилагане на стандарта) изобщо не е достъпен или е достъпен единствено при дискриминационни условия за членове или трети страни (т.е. страни, които не са членове на съответната организация за стандартизация), това може да дискриминира или да пречатства, или да раздели пазарите на сегменти в съответствие с географския им обхват на прилагане и следователно е вероятно да ограничи конкуренцията. При наличието обаче на няколко конкуриращи се стандарта или в случай на ефективна конкуренция между стандартизираното решение и нестандартизираните решения ограничението върху достъпа не може да породи значително отрицателно въздействие върху конкуренцията.
295. Ако участието в процеса за определяне на стандарта е открито, в смисъл че позволява на всички конкуренти (и/или заинтересовани лица) на пазара, засегнат от стандарта, да участват в подбора и разработването на стандарта, това ще намали рисковете от възможно ограничаващо въздействие върху конкуренцията, като не изключва определени дружества от възможността да влияят върху избора и разработването на стандарта⁽¹²⁰⁾. Колкото по-голямо е възможното отражение от стандарта върху пазара и по-широки са потенциалните сфери на неговото приложение, толкова по-важно е да се позволи равен достъп до процеса за определяне на стандарта. Ако обаче разглежданите факти показват, че съществува конкуренция между няколко такива стандарта и организации за определяне на стандарти (и не е необходимо целият

отрасъл да прилага същите стандарти), е възможно да не настъпи значително ограничаващо въздействие. Също така при липса на ограничение върху броя на участниците не би било възможно стандартът да се приеме и споразумението вероятно не би довело до ограничаващо въздействие върху конкуренцията съгласно член 53, параграф 1⁽¹²¹⁾. При определени ситуации потенциалните отрицателни въздействия на ограниченото участие могат да се елиминират или поне да се смекчат, като се гарантира, че заинтересованите лица са информирани и консултирани относно текущата работа⁽¹²²⁾. Колкото по-прозрачна е процедурата за приемане на стандарта, толкова по-вероятно е в приетия стандарт да са отразени интересите на всички заинтересовани страни.

296. За да се оцени въздействието на споразумението за определяне на стандарт, следва да се вземат предвид пазарните дялове на стоките или услугите, основани на стандарта. Невинаги е възможно да се прецени с определена сигурност на ранен етап дали даден стандарт ще бъде приет на практика от голяма част от съответния отрасъл или дали той ще бъде стандарт, използван от незначителна част от съответния отрасъл. В много случаи дяловете на съответния пазар на дружествата, участвали в разработването на стандарта, биха могли да се използват като показател за прогнозиране на вероятния пазарен дял на стандарта (тъй като дружествата, участващи в определянето на стандарта, биха имали интерес в повечето случаи да прилагат стандарта)⁽¹²³⁾. Тъй като ефективността на споразуменията за стандартизация често е пропорционална на дела от отрасъла, участващ в определянето и/или прилагането на стандарта, големите пазарни дялове, притежавани от страните на пазара или пазарите, обхванати от стандарта, няма да водят непременно до заключението, че стандартът вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията.
297. Всяко споразумение за определяне на стандарти, което открито дискриминира някой от участващите или потенциалните участници, би могло да доведе до ограничаване на конкуренцията. Например, ако организация за определяне на стандарт изрично изключва дружествата, които извършват дейност само нагоре по веригата (тоест дружества, които не извършват дейност на пазара за производство надолу по веригата), това може да доведе до изключване на потенциално по-добри технологии.
298. По отношение на споразуменията за определяне на стандарти с видове модели за разкриване на ПИС, различни от посочените в точка 286, ще трябва да се извършва оценка на всеки случай поотделно дали въпросният модел за разкриване (напр. модел за разкриване, който не изисква, а насърчава разкриването на ПИС) гарантира ефективен достъп до стандарта. С други думи, трябва да се оцени дали в конкретния контекст моделът за разкриване на ПИС не възпрепятства на практика възможността за избор между технологиите и свързаните с тях ПИС, при който се разполага с цялата нужна информация.
299. Накрая, споразуменията за определяне на стандарти, предвиждащи *ex ante* разкриване на най-ограничаващите условия на лицензиране, по принцип няма да ограничават конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. В това отношение е важно страните, участващи в подбора на

стандарт, да са напълно информирани не само за наличните технически варианти и свързаните с тях ПИС, но и за вероятните разходи за тези ПИС. Поради това, ако в рамките на политиката за ПИС на организация за определяне на стандарти се избере да се предвиди притежателите на ПИС да разкриват индивидуално своите най-ограничаващи лицензионни условия, включително максималните ставки на роялти, които биха начислили, преди приемането на стандарта, това по принцип няма да доведе до ограничаване на конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1 ⁽¹²⁴⁾. Такова едностранно разкриване *ex ante* на най-ограничаващите лицензионни условия би било един начин да се даде възможност на организацията за стандартизация да разполага с цялата необходима информация, за да вземе решение въз основа на предимствата и недостатъците на различни алтернативни технологии не само от техническа гледна точка, но и от гледна точка на ценообразуването.

Стандартни условия

300. Установяването и използването на стандартни условия трябва да бъде оценено в подходящия икономически контекст и в контекста на ситуацията на съответния пазар, за да се прецени дали въпросните стандартни условия е вероятно да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията.
301. Стига участието в действителното установяване на стандартните условия да е неограничено за конкурентите на съответния пазар (или чрез участие в търговското сдружение, или пряко) и установените стандартни условия да са незадължителни и ефективно достъпни за всеки, има малка вероятност такива споразумения да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията (като се спазват уговорките от точки 303—305 и 307 по-долу).
302. Ефективно достъпните и незадължителни стандартни условия за продажба на потребителски стоки или услуги (с предположението, че те нямат ефект върху цените) като цяло не оказват никакво ограничаващо въздействие върху конкуренцията, тъй като няма вероятност да доведат до отрицателен ефект за качеството на продуктите, разнообразието на продуктите и иновациите. Съществуват обаче две общи изключения, при които би била нужна по-задълбочена оценка.
303. Първо, стандартните условия за продажба на потребителски стоки или услуги, при които стандартните условия определят обхвата на продукта, продаван на потребителя, и при които по този начин рискът от ограничаване на избора на продукти е по-значим, биха могли да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1, когато тяхното общо приложение има вероятност да се превърне във фактическо съгласуване. Такъв би могъл да е случаят, когато широкообхватното използване на стандартните условия фактически води до ограничаване на иновациите и разнообразието на продукти. Например това може да възникне, когато стандартни условия в застрахователни договори ограничават практическия избор на

клиента за основни елементи от договора, например за покритите стандартни рискове. Дори ако използването на стандартните условия не е задължително, те могат да подорват стимулите на конкурентите да се конкурират в разнообразяването на продуктите.

304. Когато се извършва оценка на това дали съществува риск стандартните условия да имат вероятно ограничаващо въздействие чрез ограничаване на избора на продукти, следва да се вземат предвид фактори като съществуващата на пазара конкуренция. Например, ако има голям брой по-малки конкуренти, рискът от ограничаване на избора на продукти ще изглежда по-малък, отколкото ако има само няколко големи конкуренти ⁽¹²⁵⁾. Пазарните дялове на дружествата, участващи в установяването на стандартните условия, също биха могли да дадат определена представа за вероятността стандартните условия да бъдат прилагани или вероятността те да бъдат използвани от голяма част от пазара. В това отношение обаче е необходимо не само да се анализира дали е вероятно разработените стандартни условия да се използват от голяма част от пазара, но също и дали те ще обхват част от продукта или целия продукт (колкото по-малък е обхватът на стандартните условия, толкова по-малко вероятно е те да доведат като цяло до ограничаване на избора на продукти). Освен това в случаите, при които липсват установени стандартни условия, не би било възможно да се предлага определен продукт и тогава не би имало вероятност за ограничаващо въздействие върху конкуренцията съгласно член 53, параграф 1. При този сценарий изборът на продукти е по-скоро увеличен, отколкото намален в резултат на установяването на стандартни условия.
305. Второ, дори ако стандартните условия не определят действителния обхват на даден краен продукт, те могат да бъдат решаваща част от сделката с клиента поради други причини. Пример за това би бил пазаруването онлайн, където потребителското доверие е от огромно значение (например при използването на сигурни платежни системи, правилно описание на продуктите, ясни и прозрачни правила за ценообразуване, гъвкавост на политиката за връщане на продукти и др.). Тъй като за потребителите е трудно да направят ясна оценка на всички тези елементи, налице е тенденция да предпочитат широко разпространени практики и стандартни условия по отношение на тези елементи, които поради това биха могли фактически да се превърнат в стандарт, който дружествата ще трябва да спазват, за да продават на пазара. Макар и незадължителни, тези стандартни условия фактически ще се превърнат в стандарт, чиито ефекти са много сходни с ефектите на задължителен стандарт, и трябва да се анализират по съответния начин.
306. Ако използването на стандартни условия е задължително, трябва да се оцени тяхното въздействие върху качеството на продуктите, разнообразието на продуктите и иновациите (особено ако стандартните условия са задължителни за целия пазар).
307. Освен това, ако стандартните условия (задължителни или незадължителни) съдържат каквито и да било клаузи, които е вероятно да окажат отрицателно отражение

върху конкуренцията във връзка с цени (напр. условия, определящи вида на рабатите), те биха довели до ограничаващи условия върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

7.4. Оценка съгласно член 53, параграф 3

7.4.1. Повишаване на ефективността

Споразумения за стандартизация

308. Споразуменията за стандартизация често водят до значително повишаване на ефективността. Например стандартите, валидни в цялото ЕИП, могат да улеснят интеграцията на пазара и да позволят на дружествата да пускат на пазара стоките и услугите си във всички държави от ЕИП, което да доведе до по-голям избор за потребителите и по-ниски цени. Стандартите, които установяват техническа оперативна съвместимост и съответствие, често насърчават конкуренцията въз основа на качествата между технологиите на различни дружества и спомагат за предотвратяването на ситуации на зависимост от конкретен доставчик. Освен това стандартите могат да намалят трансакционните разходи за продавачите и купувачите. Стандартите например за качество, безопасност и аспекти на околната среда на продукт могат също да улеснят избора на потребителите и да доведат до повишаване на качеството на продукта. Стандартите играят също важна роля за иновациите. Те могат да скъсят времето, необходимо за въвеждането на нова технология на пазара, и да улеснят иновациите, като позволят на дружествата да извлекат полза от приетите решения.
309. За постигане на тази повишена ефективност при споразумения за стандартизация, необходимата информация за прилагането на стандарта трябва да бъде ефективно достъпна за всички, които искат да навлязат на пазара⁽¹²⁶⁾.
310. Разпространението на даден стандарт може да се подобри чрез марки или лого, удостоверяващо съответствието и даващо по този начин сигурност на потребителите. Споразуменията за изпитвания и сертифициране излизат извън рамките на основната цел за дефиниране на стандарта и по принцип биха представлявали отделно споразумение и пазар.
311. Въпреки че ефектите върху иновациите трябва да се анализират поотделно за всеки конкретен случай, счита се, че стандартите, създаващи съвместимост на хоризонтално ниво между различни технологични платформи, вероятно биха довели до повишаване на ефективността.

Стандартни условия

312. Използването на стандартни условия може да доведе до икономически ползи, например улесняване на потребителите при сравняването на предлаганите условия и следователно улесняване на преминаването от един доставчик към друг. Стандартните условия също така могат да доведат до повишаване на ефективността под формата на намаляване на разходите за трансакции и улесняване на навлизането в определени сектори (по-специално когато договорите са със сложна правна структура). Стандартните условия могат също да увеличат правната сигурност за страните по договорите.
313. Колкото по-голям е броят на конкурентите на пазара, толкова по-голяма е ефективността в резултат от улесненото сравняване на предлаганите условия.

7.4.2. Необходимост

314. Ограниченията, които надхвърлят необходимото за постигане на повишаването на ефективността, което може да бъде генерирано от споразумение за стандартизация или стандартни условия, не отговарят на критериите на член 53, параграф 3.

Споразумения за стандартизация

315. Оценката на всяко споразумение за стандартизация трябва да отчита неговия вероятен ефект върху съответните пазари, от една страна, а от друга страна обхвата на ограниченията, които е възможно да надхвърлят целта за постигане на ефективност⁽¹²⁷⁾.
316. По принцип участието при определянето на стандартите следва да бъде открито за всички конкуренти, действащи на пазара или на пазарите, обхванати от стандарта, освен ако страните могат да докажат, че едно такова участие би имало значителни отрицателни последици за ефективността, или че са предвидени признати процедури за колективно представителство на различните интереси⁽¹²⁸⁾.
317. Като общо правило споразуменията за стандартизация трябва да се отнасят само до елементите, които са абсолютно необходими за постигането на техните цели, независимо дали това е техническа оперативна съвместимост и съответствие или определено ниво на качеството. В случаи, в които наличието само на едно технологично решение би било от поза за потребителите или икономиката като цяло, този стандарт следва, да се определи по недискриминационен начин. Неутралните от гледна точка на технологиите стандарти могат при определени обстоятелства да водят до по-голямо повишаване на ефективността. Включването на заместващи ПИС⁽¹²⁹⁾ като основна част от даден стандарт и същевременното принуждаване на ползвателите на стандарта да плащат за повече ПИС, отколкото технически е нужно, ще излезе извън рамките на необходимото за постигане на набелязаното повишаване на ефективността. По същия начин, включването на заместващи ПИС като основна част от даден стандарт и ограничаването на употребата на тази технология до този конкретен стандарт (т.е. ексклузивна употреба) би могло да ограничи конкуренцията между технологиите и няма да е необходимо за постигане на набелязаната ефективност.
318. Споразуменията за стандартизация, които правят даден стандарт задължителен и обвързващ за отрасъла, по принцип не са абсолютно необходими.
319. По същия начин, споразуменията за стандартизация, чрез които на определени органи се поверява изключителното право да проверяват спазването на стандарта, надхвърлят първоначалната цел за дефиниране на стандарта и могат също да ограничат конкуренцията. Изключителното право обаче може да бъде обосновано за определен период от време, например с необходимостта от възвръщане на значителна част от началните разходи⁽¹³⁰⁾. В този случай

споразумението за стандартизация следва да включва подходящи защитни средства, за да се намалят възможните рискове за конкуренцията, произтичащи от изключителното право. Това се отнася *inter alia* до таксата за сертифициране, която трябва да бъде разумна и съразмерна на разходите за тестване на съответствието.

Стандартни условия

320. Като цяло не е обосновано стандартните условия да се правят задължителни и обвързващи за отрасъла или членовете на търговското сдружение, което ги установява. При все това не се изключва възможността в специфичен случай обвързващи стандартни условия да са необходими за постигане на повишаването на ефективността, генерирано от тях.

7.4.3. Прехвърляне на ползи към потребителите

Споразумения за стандартизация

321. Повишаването на ефективността, постигано с необходими ограничения, трябва да бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията, породено от споразумение за стандартизация или стандартни условия. Уместна част от анализа на вероятното прехвърляне на ползи към потребителите са процедурите, които се използват, за да се гарантира, че интересите на ползвателите на стандартите и крайните потребители са защитени. Когато стандартите улесняват техническата оперативна съвместимост и съответствие или конкуренцията между нови и вече съществуващи продукти, услуги и процеси, може да се приеме, че стандартът ще е от полза за потребителите.

Стандартни условия

322. Рискът от ограничаващо въздействие върху конкуренцията и вероятността от повишаване на ефективността се увеличават с увеличаване на пазарните дялове на дружествата и степента на използване на стандартни условия. Следователно, не е възможно да се осигури обща „защитена област“, в рамките на която няма риск от ограничаващо въздействие върху конкуренцията или която дава възможност да се приеме, че повишаването на ефективността ще бъде прехвърлено към потребителите до степен, надхвърляща ограничаващото въздействие върху конкуренцията.
323. При все това известна степен на повишена ефективност, генерирана от стандартни условия, например увеличената съвместимост на офертите на пазара, улеснената замяна на доставчици и правната сигурност на условията, заложиени в стандартните условия, неизбежно е от полза за потребителите. По отношение на друго възможно повишаване на ефективността, например по-ниски разходи за трансакции, трябва да се направи оценка за всеки случай поотделно и в съответния икономически контекст дали това повишаване вероятно ще бъде прехвърлено към потребителите.

7.4.4. Липса на премахване на конкуренцията

324. Дали дадено споразумение за стандартизация дава на страните възможност да премахват конкуренцията зависи

от различните източници на конкуренция на пазара, нивото на конкурентен натиск, което те налагат на страните, и въздействието на споразумението върху този конкурентен натиск. Макар пазарните дялове да са от значение за този анализ, значимостта на останалите източници на действителна конкуренция не може да бъде оценена единствено въз основа на пазарния дял, освен в случаи, в които стандарт се превръща фактически в стандарт на отрасъла⁽¹³¹⁾. В този случай конкуренцията може да бъде премахната, ако се възпрепятства ефективния достъп на трети страни до този стандарт. Стандартните условия, използвани от по-голямата част от отрасъла, могат да създадат фактически стандарт на отрасъла и по този начин да доведат до същите опасения. Ако обаче стандартът или стандартните условия засягат само ограничена част от продукта или услугата, няма вероятност конкуренцията да бъде премахната.

7.5. Примери

325. Определяне на стандарти, които конкурентите не могат да изпълнят

Пример 1

Ситуация: Организация за стандартизация определя и публикува стандарти за безопасност, които се използват широко в съответния отрасъл. Повечето конкуренти в отрасъла участват в определянето на стандарта. Преди приемането на стандарта нов участник на пазара разработва продукт, който е равностоен в техническо отношение като резултати и функционални изисквания, и който се признава от техническата комисия на организацията за определяне на стандарти. Техническите спецификации на стандарта за безопасност обаче се изготвят без обективна обосновка по такъв начин, че не се позволява на този или други нови продукти да отговарят на стандарта.

Анализ: Това споразумение за стандартизация вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1 и няма вероятност да отговори на критериите на член 53, параграф 3. Членовете на организацията за стандартизация са определили без обективна обосновка стандарта по такъв начин, че продуктите на техните конкуренти, които се базират на други технологични решения, не могат да отговорят на стандарта, въпреки че резултатите са равностойни. Следователно това споразумение, което не е било определено по недискриминационен начин, ще намали или възпрепятства иновациите и разнообразието на продукти. Малка е вероятността начинът, по който е съставен стандартът, да доведе до по-голямо повишаване на ефективността от неутрален стандарт.

326. Разделяне и прозрачен стандарт, обхващащ голяма част от пазара

Пример 2

Ситуация: Редица производители на битова електроника със значителни пазарни дялове се договарят да създадат нов стандарт за продукт, който ще замени DVD устройствата.

Анализ: При условие че а) производителите останат свободни да произвеждат други нови продукти, които не отговарят на новия стандарт, б) участието в определянето на стандарта е неограничено и прозрачно и в) споразумението за стандартизация не ограничава конкуренцията по друг начин, член 53, параграф 1 не е вероятно да бъде нарушен. Ако страните се договорят да произвеждат единствено продукти, които отговарят на новия стандарт, споразумението би ограничило техническото развитие, би намалило иновациите и би възпрепятствало страните от продажбата на различни продукти, като по този начин би довело до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

327. Споразумение за стандартизация без разкриване на ПИС

Пример 3

Ситуация: Частна организация за определяне на стандарти, извършваща стандартизация в сектора на ИКТ (информационни и комуникационни технологии), провежда политика за ПИС, която нито изисква, нито насърчава разкриването на ПИС, които биха могли да бъдат от основно значение за бъдещия стандарт. Организацията за определяне на стандарти взема съзнателното решение да не включва такова задължение, като счита по-специално, че като цяло всички технологии, които имат потенциално отношение към бъдещия стандарт, са обхванати от много ПИС. Поради това организацията за определяне на стандарти счита, че дадено задължение за разкриване на ПИС не би позволило, от една страна, на участниците да изберат решение без или с малко налични ПИС, и от друга страна, би довело до допълнителни разходи при извършването на анализ дали ПИС биха имали потенциално основно значение за бъдещия стандарт. Обаче политиката за ПИС на организацията за определяне на стандарти изисква от всички членове да се ангажират да лицензират всички ПИС, които могат да бъдат свързани с бъдещия стандарт при условията на FRAND. Политиката за ПИС позволява отказ от участие, ако има конкретни ПИС, които притежателят на ПИС желае да остави извън ангажмента за общо лицензиране (blanket licensing). В този конкретен отрасъл има няколко конкуриращи се частни организации за определяне на стандарти. Участието в такава организация е открито за всеки, който извършва дейност в отрасъла.

Анализ: В много случаи задължението за разкриване на ПИС би имало благоприятстващ конкуренцията ефект чрез повишаване на конкуренцията между технологиите *ex ante*. Като цяло такова задължение позволява на членовете на организации за стандартизация да вземат предвид всички ПИС, свързани с конкретна технология, когато избират между конкуриращи се технологии (или дори ако е възможно, да изберат технология, която не е обхваната от ПИС). Всички ПИС, свързани с дадена технология, често ще оказват пряко въздействие върху разходите за достъп до стандарта. В този конкретен контекст обаче всички налични технологии изглеждат обхванати от ПИС, и дори от много ПИС. Следователно разкриването на ПИС не би имало положително въздействие върху възможността на членовете да вземат предвид всички ПИС, когато избират технологията, тъй като независимо от избраната технология може да се допусне, че в нея има обвързаност с ПИС. Малко вероятно е разкриването на ПИС до

допринесе за гарантиране на ефективен достъп до стандарта, който при този сценарий е достатъчно гарантиран от общия ангажмент за лицензиране (blanket commitment to license) при условията на FRAND на всички ПИС, които могат да бъдат формулирани в бъдещия стандарт. Обратното, задължението за разкриване на ПИС може да доведе в този контекст до допълнителни разходи за участниците. Липсата на разкриване на ПИС може също при тези обстоятелства да доведе до по-бързо приемане на стандарта, който би могъл да бъде важен в случай на няколко конкуриращи се организации за определяне на стандарти. Оттук следва, че е малко вероятно споразумението да породи отрицателно въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

328. Стандарти в застрахователния сектор

Пример 4

Ситуация: Група застрахователни дружества се срещат за договаряне на незадължителни стандарти за инсталиране на определени охранителни устройства (т.е. компоненти и оборудване, създадени за избягване и намаляване на загубите, и системи от такива елементи). Тези незадължителни стандарти, определени от застрахователните дружества, а) са договорени в отговор на специфична нужда и подпомагат застрахователите при управлението на риска и предлагат съобразени с риска премии; б) са обсъдени със специалистите по инсталиране (или техни представители), чиито мнения са взети под внимание преди финализиране на стандартите; в) се публикуват от съответната застрахователната асоциация или асоциации в специален раздел на нейния уебсайт, така че всеки специалист по инсталиране или друга заинтересована страна да има лесен достъп до тях.

Анализ: Процесът на определяне на тези стандарти е прозрачен и позволява участие на заинтересованите страни. В допълнение, резултатът е лесно достъпен по разумен и недискриминационен начин за всеки, който желае да има достъп до него. При условие че стандартът не оказва отрицателни ефекти върху пазара надолу по веригата (например като изключва определени специалисти по инсталиране чрез много специфични и необосновани изисквания за инсталирането), малко вероятно е да се стигне до ограничаващо въздействие върху конкуренцията. При все това, дори ако стандартите доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията, ще изглежда, че са изпълнени условията, определени в член 53, параграф 3. Стандартите биха помогнали на застрахователите да анализират до каква степен такива инсталационни системи намаляват съответния риск и предотвратяват загуби, така че да могат да управляват рисковете и предлагат съобразени с риска премии. При спазване на горепосочената уговорка относно пазара надолу по веригата те също така биха били по-ефекасни за специалистите по инсталиране, като им дават възможност да се съобразяват с един набор от стандарти за всички застрахователни дружества, вместо да бъдат изпитвани поотделно от всяко застрахователно дружество. Те също така биха могли да улеснят потребителите при преминаването към друг застраховател. Освен това те биха могли да са от полза за по-малките застрахователи, които може да нямат капацитет да правят изпитвания

поотделно. Относно другите условия на член 53, параграф 3, изглежда че незадължителните стандарти не надхвърлят необходимото за постигане на повишаването на въпросната ефективност; че ползите ще бъдат прехвърлени на потребителите (някои дори ще облагодетелстват пряко потребителите); както и че ограниченията няма да доведат до премахване на конкуренцията.

329. Екологични стандарти

Пример 5

Ситуация: Почти всички производители на перални машини се споразумяват, с подкрепата на публичен орган, да не произвеждат повече продукти, които не отговарят на определени критерии в областта на околната среда (например енергийна ефективност). Страните притежават заедно 90 % от пазара. Продуктите, които ще бъдат постепенно отстранени от пазара, представляват значителна част от всички продажби. Те ще бъдат заменени с по-екологични, но по-скъпи продукти. Освен това споразумението ограничава непряко производството на трети страни (например дружествата за доставка на електроенергия, доставчиците на компоненти за влагане в продуктите, които ще бъдат отстранени). Без споразумението страните нямаше да са прехвърлили производствените и маркетинговите си усилия върху благоприятни за околната среда продукти.

Анализ: Това споразумение предоставя на страните контрол върху индивидуалното производство и засяга значителна част от техните общи продажби и общо производство, като същевременно ограничава производството на трети страни. То ограничава разнообразието на продуктите, което отчасти е насочено към екологичните характеристики на продукта, и вероятно ще доведе до увеличаване на цените. Поради това споразумението вероятно ще доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Участието на публичния орган е без значение за оценката. По-новите и по-екологични продукти обаче са по-усъвършенствани в техническо отношение, предлагат качествена ефективност под формата на повече програми на пералните машини, които могат да се използват от потребителите. Освен това е налице ефикасност на разходите за купувачите на пералните машини в резултат на по-ниските текущи разходи под формата на намалено потребление на вода, електричество и сапун. Тази ефективност на разходите се реализира на пазари, които се различават от съответния пазар на споразумението. Независимо от това тази ефикасност може да се вземе под внимание, тъй като пазарите, на които възниква ограничаващото въздействие върху конкуренцията и ефикасността, са свързани и групата от потребители, засегнати от ограничението и повишаването на ефективността, по същество е една и съща. Повишената ефективност надхвърля ограничаващото въздействие под формата на повишени разходи. Алтернативните на споразумението решения са по-малко сигурни и с по-лоша разходна ефективност при постигането на същите нетни ползи. От икономическа гледна точка страните разполагат с достъп до разнообразни технически средства, за да произвеждат перални продукти, които ще съответстват на договорените екологични характеристики, а конкуренцията ще продължи да действа по отношение на

другите характеристики на тези продукти. Следователно критериите на член 53, параграф 3 изглежда ще бъдат спазени.

330. Стандартизация, насърчена от правителството

Пример 6

Ситуация: В отговор на констатации от изследване на препоръчителните нива на мазнини в някои преработени храни, проведено от финансирана от правителството експертна група в една държава от ЕИП, няколко основни производители на въпросните преработени храни в същата държава от ЕИП се договарят чрез официални дискусии в промишлено търговско сдружение да определят препоръчителни нива на мазнини за продуктите. Заедно страните представлява 70 % от продажбите на продуктите в рамките на държавата от ЕИП. Инициативата на страните ще бъде подкрепена от национална рекламна кампания, финансирана от експертната група, в която се подчертават опасностите от високо съдържание на мазнини в преработените храни.

Анализ: Въпреки че нивата на мазнини са препоръчителни и следователно незадължителни, в резултат на широката публичност от националната рекламна кампания, препоръчителните нива на мазнини вероятно ще се спазват от всички производители на тези преработени храни в държавата от ЕИП. Поради това има вероятност нивото да се превърне фактически в максимално ниво на мазнини в преработените храни. Поради това потребителският избор на продуктите пазари би могъл да се ограничи. Страните обаче ще са в състояние да продължат да се конкурират по отношение на редица други характеристики на продуктите, например цена, размер на продукта, качество, вкус, съдържание на други хранителни съставки и сол, баланс на съставките и марка. Освен това конкуренцията по отношение на нивата на мазнини в продукта може се повиши, ако страните се стремят да предлагат продукти с най-ниски нива. Поради това е малко вероятно споразумението да доведе до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

331. Открита стандартизация на опаковки за продукти

Пример 7

Ситуация: Основните производители на бързооборотен потребителски продукт на конкурентен пазар в държава от ЕИП — както и производители и дистрибутори в други държави от ЕИП, които продават продукта в тази държава от ЕИП („вносителите“) — постигат споразумение с основните доставчици на опаковки да разработят и прилагат доброволна инициатива за стандартизиране на размера и формата на опаковката на продукта, продаван в тази държава от ЕИП. В момента съществува голямо разнообразие от размери и материали за опаковки в държавите от ЕИП. Това отразява факта, че опаковките не представляват голям дял от общите производствени разходи и че разходите на производителите на опаковки за преминаване към производство на други опаковки не са значителни. Не съществува текущ или предстоящ европейски стандарт за тази опаковка. Споразумението е сключено доброволно между страните в отговор на натиска от страна на правителството на държавата от ЕИП да се изпълняват екологичните цели. Взети заедно,

производителите и вносителите представляват 85 % от продажбите на продукта в държавата от ЕИП. Доброволната инициатива ще доведе до продажба на продукт с еднакъв размер в държавата от ЕИП, за който се използва по-малко материал за опаковката, заема по-малко място на стелажите, изисква по-малки разходи за транспорт и пакетиране и е по-благоприятен за околната среда поради намалените отпадъци от опаковки. Продуктът също така намалява разходите за рециклиране от страна производителите. В стандарта не се уточнява какъв вид материали за опаковки трябва да се използва. Спецификациите на стандарта са договорени между производителите и вносителите по открит и прозрачен начин, а проектите на спецификациите са публикувани своевременно за открити консултации на уебсайт на отрасъла преди тяхното приемане. Приетите окончателни спецификации също са публикувани на уебсайт на търговското сдружение от отрасъла, достъпът до който е свободен за всички потенциални участници, дори ако не са членове на търговското сдружение.

Анализ: Въпреки че споразумението е доброволно, има вероятност стандартът да се превърне във фактическа практика в отрасъла, тъй като заедно страните представляват голям дял от пазара на продукта в държавата от ЕИП, а търговците на дребно също се насърчават от правителството да намаляват отпадъците от опаковки. В този смисъл споразумението би могло на теория да създаде пречки за навлизане на пазара и да доведе до потенциални ефекти на антиконкурентно препятстване на пазара в държавата от ЕИП. Това би представлявало по-специално риск за вносителите на въпросния продукт, на които може да се наложи да преопаковат продукта, за да отговорят на фактическия стандарт, за да продават продукта в държавата от ЕИП, ако размерът на опаковката в другите държави от ЕИП не отговаря на този стандарт. На практика обаче е малко вероятно да възникнат значителни пречки за навлизане на пазара и препятстване, тъй като а) споразумението е доброволно, б) стандартът е договорен с основните вносители по открит и прозрачен начин, в) разходите за преминаване са ниски и г) техническите данни на стандарта са достъпни за нови участници, вносители и всички доставчици на опаковки. По-специално, вносителите ще са информирани относно потенциалните промени в опаковките на ранен етап от разработването и ще са имали възможността да представят своите гледни точки чрез открити консултации относно проектите на стандартите преди тяхното евентуално приемане. Споразумението следователно няма да доведе до съществено ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1.

Във всеки случай е вероятно условията на член 53, параграф 3 да бъдат изпълнени в следния случай: i) споразумението води до количествена ефективност в резултат на по-ниските разходи за транспорт и опаковка; ii) преобладаващите условия на конкуренцията на пазара са такива, че е вероятно намаляването на тези разходи да се прехвърли към потребителите; iii) споразумението включва единствено минималните ограничения, необходими за спазване на стандарта за опаковките, и е малко вероятно да доведе до значително препятстване; и iv) конкуренцията по отношение на значителна част от въпросните продукти няма да бъде премахната.

332. Затворена стандартизация на опаковки за продукти

Пример 8

Ситуация: Ситуацията е същата като тази в пример 7, точка 331, с изключение на това, че стандартът се договаря единствено между производителите на бързооборотния потребителски продукт, разположени в държавата от ЕИП (които представляват 65 % от продажбите на продукта в държавата от ЕИП), не се провеждат открити консултации относно приетите спецификации (които включват подробни стандарти за вида на материала на опаковката, който трябва да се използва) и спецификациите на доброволния стандарт не се публикуват. Това води до по-високи разходи за производителите в други държави от ЕИП за преминаване към други опаковки, отколкото за местните производители.

Анализ: Подобно на пример 7, точка 331, въпреки че споразумението е доброволно, има голяма вероятност то да се превърне във фактически стандарт в отрасъла, тъй като търговците на дребно се насърчават от правителството да намаляват отпадъците от опаковки, а местните производители представляват около 65 % от продажбите на продукта в държавата от ЕИП. Фактът, че не са проведени консултации със съответните производители в други държави от ЕИП, води до приемането на стандарт, който им налага по-високи разходи за преминаване към други опаковки, отколкото на местните производители. Следователно споразумението може да създаде пречки за навлизане на пазара и да доведе до потенциални ефекти на антиконкурентно препятстване на доставчиците на опаковки, новите участници и вносителите — нито един от които не е участвал в процеса на създаване на стандарта — тъй като може да им бъде необходимо да преопаковат продукта, за да отговорят на фактическия стандарт, за да продават продукта в държавата от ЕИП, ако размерът на опаковката в другите държави от ЕИП не отговаря на този стандарт.

За разлика от пример 7, точка 331, по-горе процесът на стандартизация не е извършен по открит и прозрачен начин. По-специално, новите участници, вносителите и доставчиците на опаковки не са получили възможност да коментират предложения стандарт и дори може да не са осведомени за него до късен етап, което може да направи невъзможно за тях да променят своите производствени методи или да сменят доставчиците по бърз и ефективен начин. Освен това за новите участници, вносителите и доставчиците на опаковки може да бъде невъзможно да се конкурират, ако стандартът е непознат или труден за спазване. Особено важен тук е фактът, че стандартът включва подробни спецификации относно материалите на опаковката, които трябва да се използват, при което поради затворения характер на консултациите и стандарта на новите участници, вносителите и доставчиците на опаковки ще бъде трудно да го спазват. Споразумението следователно може да ограничи конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Това заключение не е повлияно от обстоятелството, че споразумението е сключено, с цел да се изпълнят заложените екологични цели, договорени с правителството на държавата от ЕИП.

Малко вероятно е в този случай да бъдат изпълнени условията на член 53, параграф 3. Въпреки че споразумението ще доведе до количествена ефективност както в

пример 7, параграф 331, затвореният и поверителен характер на споразумението за стандартизация и непубликуваните подробни стандарт относно вида на материала на опаковката, който трябва да се използва, е малко вероятно да бъдат необходими за постигане на ефективността съгласно споразумението.

333. Незадължителни и открити стандартни условия, използвани за договори с крайни потребители

Пример 9

Ситуация: Търговско сдружение на дистрибутори на електроенергия установява незадължителни стандартни условия за доставка на електроенергия на крайни потребители. Установяването на стандартните условия се прави по прозрачен и недискриминационен начин. Стандартните условия обхващат въпроси, като спецификация на точката на потребление, разположение на точката на свързване и напрежение на връзката, разпоредби за надеждност на услугата, както и процедура за уреждане на сметките между страните по договора (например какво се случва ако клиентът не осигури на доставчика данните от измервателните уреди). Стандартните условия не обхващат никакви въпроси, свързани с цени, т.е. не съдържат препоръчителни цени или други клаузи, свързани с цени. Всяко дружество, което извършва дейност в рамките на сектора, е свободно да използва стандартните условия по свое усмотрение. Около 80 % от договорите, сключвани с крайните потребители на съответния пазар, се базират на тези стандартни условия.

Анализ: Тези стандартни условия вероятно няма да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. Дори ако се превърнат в практика в отрасъла, не изглежда да оказват каквото и да било значително отрицателно въздействие върху цените, качеството или разнообразието на продуктите.

334. Стандартни условия, използвани за договори между дружества

Пример 10

Ситуация: Строителни предприятия в определена държава от ЕИП се срещат, за да установят незадължителни и открити стандартни условия за използване от изпълнител при подаване на оферта за строителни работи на клиент. Заедно с условията се включва и формуляр за оферта, подходяща за строителни работи. Заедно документите представляват договор за строителни работи. Клаузите обхващат въпроси като оформяне на договор, общи задължения на изпълнителя и клиента и условия за плащане, несвързани с цени (например клауза, в която се посочва правото на изпълнителя да представи известие за временно преустановяване на дейността при неизпълнение на плащанията), застраховане, продължителност, предаване и дефекти, ограничаване на отговорността, прекратяване и др. За разлика от пример 9, точка 333, тези стандартни условия ще се използват често между дружества, като едното извършва дейност нагоре по веригата, а другото — надолу по веригата.

Анализ: Тези стандартни условия вероятно няма да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията по смисъла на член 53, параграф 1. По принцип не би

имало значително ограничаване на избора на клиента по отношение на крайния продукт, т.е. строителните работи. Не изглежда вероятно да има друго ограничаващо въздействие върху конкуренцията. Всъщност някои от тези клаузи (предаване и дефекти, прекратяване и т.н.) често се уреждат със закон.

335. Стандартни условия, улесняващи сравнението на продуктите на различни дружества

Пример 11

Ситуация: Национално сдружение за застрахователния сектор разпространява незадължителни стандартни условия на полица за договори за застраховане на жилище. Тези условия не указват нивото на застрахователните премии, размера на покритието или на излишъка, платим от застрахованото лице. Те не налагат цялостно покритие, включващо рискове, на които не са изложени едновременно значителен брой от притежателите на застрахователни полици, и не се изисква притежателите на застрахователни полици да получават покритие от същия застраховател за различни рискове. Макар по-голямата част от застрахователните дружества да използват стандартни условия на полица, не всички техни договори съдържат едни и същи условия, тъй като те се адаптират към индивидуалните нужди на всеки клиент; следователно няма фактическа стандартизация на застрахователните продукти, предлагани на потребителите. Стандартните условия на полицата позволяват на потребителите и организациите на потребители да сравняват полиците, предлагани от различните застрахователи. В процеса на определяне на стандартните условия на полицата участва и асоциация на потребителите. Условията са достъпни за използване от нови участници по недискриминационен начин.

Анализ: Тези стандартни условия на полицата са свързани със съдържанието на крайния застрахователен продукт. Ако пазарните условия и други фактори покажат, че може да съществува риск от ограничение в разнообразието на продукти в резултат от използването на такива стандартни условия на полица от страна на застрахователните дружества, е вероятно въпросното възможно ограничение да бъде компенсирано от повишена ефективност, като например улесняване на сравнението от страна на потребителите на условията, предлагани от застрахователните дружества. Това сравнение на свой ред улеснява смяната от страна на клиентите на застрахователни дружества и по този начин насърчава конкуренцията. Освен това смяната на доставчици, както и навлизането на пазара на конкуренти, представляват предимство за потребителите. Фактът, че асоциацията на потребителите е участвала в процеса, би могъл в някои случаи да увеличи вероятността от прехвърляне на тази ефективност, от която потребителите не се ползват автоматично. Вероятно е също стандартните условия на полицата да намалят разходите за трансакции и да улеснят навлизането на застрахователи, извършващи дейност на различни географски и/или продуктови пазари. Освен това ограниченията изглежда не надхвърлят необходимото за постигане на набелязаната ефикасност и конкуренцията няма да бъде премахната. В съответствие с това критериите на член 53, параграф 3 вероятно са спазени.

- (*) Споразумението за Европейското икономическо пространство ОВ L 1, 3.1.1994 г., стр. 3.
- (1) ОВ С 11, 14.1.2011 г., стр. 1.
- (2) ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1, включен в точка 1 от Приложение XIV към Споразумението за ЕИП с Решение № 78/2004 (ОВ L 219, 19.6.2004 г., стр. 13 и притурка за ЕИП към ОВ № 32, 19.6.2004 г., стр. 1).
- (3) Вж. член 3, параграф 4 от Регламента за сливанията. Когато оценява обаче дали е налице пълнофункционално съвместно предприятие, Надзорният орган на ЕАСТ следи за това дали съвместното предприятие е автономно от оперативна гледна точка. Това не означава, че съвместното предприятие се ползва с автономия от своите дружества майки по отношение на стратегическите си решения (вж. Проекта за консолидираното юрисдикционно известие на Комисията съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятия, ОВ С 95, 16.4.2008 г., стр. 1, параграфи 91—109 („консолидирано юрисдикционно известие“)). Отделно от това трябва да се напомни, че ако създаването на съвместно предприятие, представляващо концентрация по смисъла на член 3 от Регламента за сливанията, има за предмет или резултат координирането на конкурентното поведение на предприятията, които остават независими, тази координация ще бъде оценена по член 53 от Споразумението за ЕИП (вж. член 2, параграф 4 от Регламента за сливанията).
- (4) ОВ L 335, 18.12.2010 г., стр. 36, включен в точка 8 от приложение XIV към Споразумението за ЕИП с Решение № 113/2000 (ОВ L 52, 22.2.2001 г., стр. 38 и притурка за ЕИП към ОВ № 9, 22.2.2001 г., стр. 5).
- (5) ОВ L 335, 18.12.2010 г., стр. 43, включен в точка 6 от приложение XIV към Споразумението за ЕИП с Решение № 113/2000 (ОВ L 52, 22.2.2001 г., стр. 38 и притурка за ЕИП към ОВ № 9, 22.2.2001 г., стр. 5).
- (6) Какво представлява „кратък период от време“ зависи от фактите по съответния случай, от неговия правен и икономически контекст, и по-специално от това дали съответното дружество е страна по споразумението или е трета страна. В първия случай, т.е. когато се анализира дали дадена страна по споразумение следва да се счита за потенциален конкурент на друга страна, Надзорният орган на ЕАСТ обикновено би счел по-дълъг период от време за „кратък период от време“, отколкото във втория случай, т.е. когато се разглежда възможността трета страна да действа като конкурентно ограничение върху страните по дадено споразумение. За да се счита дадена трета страна за потенциален конкурент, навлизането на пазара трябва да се извършва достатъчно бързо, така че заплахата от потенциално навлизане да ограничава поведението на страните и на останалите пазарни участници. Поради тези причини в регламентите за групово освобождаване за НИРД и за специализация за „кратък период от време“ се счита период, не по-дълъг от три години.
- (7) ОВ L 200, 16.7.1998 г., стр. 46 и Притурка за ЕИП № 28, 16.7.1998 г., стр. 3; вж. също Тринадесетия доклад на Комисията за политиката на конкуренцията, точка 55, както и решението на Комисията по дело IV/32.009, *Elopak/Metal Box-Odin*, ОВ L 209, 8.8.1990 г., стр. 15.
- (8) Вж. например решение по дело C-73/95, *Viho*, [1996 г.] Recueil, I-5457, точка 51. Упражняването на определящо влияние от страна на дружество майка върху поведението на дъщерно дружество може да се предполага в случай на напълно притежавани дъщерни дружества; вж. например решение по дело 107/82, *AEG*, [1983 г.] Recueil-3151, точка 50; решение по дело C-286/98 P, *Stora*, [2000 г.] Recueil-I 9925, точка 29; или решение по дело C-97/08 P, *Akzo*, [2009 г.] Recueil, I, 8237, точка 60 и следващи.
- (9) ОВ L 102, 23.4.2010 г., стр. 1, включен в точка 2 от приложение XIV към Споразумението за ЕИП с Решение № 18/2000 (ОВ L 103, 12.4.2001 г., стр. 36 и притурка за ЕИП към ОВ № 20, 12.4.2001 г., стр. 179).
- (10) приети на 15 декември 2010 г.; все още непубликувани в Официален вестник на Европейския съюз и в притурката за ЕИП към него. Насоките могат да бъдат намерени на следния адрес: <http://www.eftasurv.int/competition/notices-and-guidelines/>
- (11) Това не се прилага когато конкурентите сключат нересипрочно вертикално споразумение и i) доставчикът е производител и дистрибутор на стоки, докато купувачът е само дистрибутор, а не конкурентно предприятие на нивото на производството, или ii) доставчикът предоставя услуги на няколко нива на търговията, докато купувачът предоставя стоките или услугите си на ниво търговия на дребно и не е конкурентно предприятие на нивото на търговията, на което закупува договорните услуги. Такива споразумения се оценяват изцяло съгласно регламента за групово освобождаване и насоките за вертикалните ограничения (вж. член 2, параграф 4 от регламента за групово освобождаване за вертикалните ограничения).
- (12) Следва да се отбележи, че този тест се прилага единствено за отношенията между различните глави от настоящите насоки, а не за отношенията между различни регламенти за групово освобождаване. Обхватът на регламент за групово освобождаване се определя от неговите собствени разпоредби.
- (13) Вж. решение по дело T-51/89, *Tetra Pak I*, [1990 г.] Recueil-II 309, точки 25 и следващи и Насоки за приоритетите на Комисията по прилагането на член 82 от Договора за ЕО в областта на злоупотребата с практики на отстраняване на конкуренти, наложени от предприятия с господстващо положение, ОВ С 45, 24.2.2009 г., стр. 7 („насоки за прилагане на член 102“).
- (14) ОВ С 266, 31.10.2002 г., стр. 1 и Притурка за ЕИП към ОВ № 55, 31.10.2002 г., стр. 1. Настоящите насоки не съдържат отделна глава за „споразумения за околната среда“, както беше в предишните насоки. Определянето на стандартите в екологичния отрасъл, което беше основен акцент в предишната глава за споразуменията за околната среда, се разглежда по по-подходящ начин в главата за стандартизацията от настоящите насоки. По принцип в зависимост от проблемите за конкуренцията, които поставят „споразуменията за околната среда“, те следва да се оценяват в рамките на съответната глава от настоящите насоки, т.е. в главата за споразуменията за НИРД, производство, търгуване или стандартизация.
- (15) Няма акт, включен в Споразумението за ЕИП, който да съответства на Регламент (ЕО) № 1184/2006 на Съвета от 24 юли 2006 г. за прилагане на някои правила за конкуренция при производството и търговията със селскостопански продукти, ОВ L 214, 4.8.2006 г., стр. 7. Наборът от продукти, за който се прилагат правилата на ЕИП за конкуренцията, е определен в член 8, параграф 3 от Споразумението за ЕИП и в протокол 3 към него.

- (16) Актът, посочен в точка 10 от приложение XIV към Споразумението за ЕИП (Регламент (ЕО) № 169/2009 на Комисията от 26 февруари 2009 г. (ОВ L 61, 5.3.2009 г., стр. 1)) относно прилагане на правилата на конкуренцията в сектора на железопътния, автомобилния и вътрешноводния транспорт (включен в Споразумението за ЕИП с Решение № 130/2010 (ОВ L 85, 31.3.2011 г., стр. 14 и притурка за ЕИП към ОВ № 17, 31.3.2011 г., стр. 4); Актът, посочен в точка 11в от приложение XIV (Регламент (ЕО) № 906/2009 на Съвета от 28 септември 2009 г. (ОВ L 256, 29.9.2009 г., стр. 31)) относно прилагането на член 53, параграф 3 от Споразумението за ЕИП за някои категории споразумения и съгласувани практики между дружества за линейно корабоплаване (консорциуми) (включен в Споразумението за ЕИП с Решение № 51/2010 (ОВ L 181, 15.7.2010 г., стр. 19 и притурка за ЕИП към ОВ № 37, 15.7.2010 г., стр. 25); Актът, посочен преди в точка 11в от приложение XIV (Регламент (ЕО) № 823/2000 на Комисията от 19 април 2000 г. (ОВ L 100, 20.4.2000 г., стр. 24)) относно прилагането на член 53, параграф 3 от Споразумението за ЕИП за някои категории споразумения, решения и съгласувани практики между дружества за линейно корабоплаване (консорциуми) (включен в Споразумението за ЕИП с Решение № 49/2000 (ОВ L 237, 21.9.2000 г., стр. 60 и притурка за ЕИП към ОВ № 42, 21.9.2000 г., стр. 3); Насоки относно прилагането на член 53 от Споразумението за ЕИП по отношение на морските транспортни услуги (приети на 16 декември 2009 г. все още непубликувани в Официален вестник на Европейския съюз и в Притурката за ЕИП към него. Могат да се намерят тук: <http://www.eftasurv.int/competition/notices-and-guidelines/>).
- (17) Актът, посочен в точка 15б от приложение XIV към Споразумението за ЕИП (Регламент на Комисията (ЕС) № 267/2010 на Комисията от 24 март 2010 г. (ОВ L 83, 31.3.2010 г., стр. 1) относно прилагането на член 53, параграф 3 от Споразумението за ЕИП по отношение на определени категории споразумения, решения и съгласувани практики в застрахователния сектор, включен в Споразумението за ЕИП с Решение № 52/2010 г. (ОВ L 181, 15.7.2010 г., стр. 20 и притурка за ЕИП към ОВ № 37, 15.7.2010 г., стр. 27).
- (18) ОВ С 208, 6.9.2007 г., стр. 1 и притурка за ЕИП № 42, 6.9.2007 г., стр. 1.
- (19) Член 53, параграф 1 забранява както действителното, така и потенциалното антиконкурентно въздействие; Вж. например по отношение на член 101, параграф 1 от ДФЕС, решение по дело C-7/95 P, *John Deere*, [1998] Recueil, I-3111, точка 77; решение по дело C-238/05, *Asnef-Equifax*, [2006 г.] Recueil, I-11125, точка 50.
- (20) Вж. съединени дела C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services* [2009 г.] Recueil, I-9291, точка 95.
- (21) Вж. решение по дело T-65/98, *Van den Bergh Foods*, [2003 г.] Recueil, II-4653, точка 107; решение по дело T-112/99, *Métropole télévision (M6) и други*, [2001 г.] Recueil, II-2459, точка 74; решение по дело T-328/03, O2, [2006 г.] Recueil, II-1231, точки 69 и следващи, където Общият съд постанови, че насърчаващите конкуренцията и антиконкурентните аспекти на дадено ограничение могат да бъдат преценени само в точната рамка на член 101, параграф 3.
- (22) Вж. решение от 14 октомври 2010 г. по дело C-280/08, *Deutsche Telekom*, все още не регистрирано, точка 82 и практиката на съда, цитирана в него.
- (23) Вж. решение по дело C-198/01, *CIF* [2003 г.], Recueil, I-8055, точки 56—58; съединени дела T-217/03 и T-245/03, *French Beef* [2006 г.] Recueil, II-4987, точка 92; решение по дело T-7/92, *Asia Motor France II*, [1993 г.] Recueil, II-669, точка 71; и решение по дело T-148/89, *Tréfilunion* [1995 г.] Recueil, II-1063, точка 118.
- (24) Вж. решение по дело C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, все още не регистрирано, точки 80—81. Тази възможност е била тясно тълкувана; вж. например съединени дела 209—215 и 218/78, *Van Landewyck* [1980 г.] Recueil, 3125, точки 130—134; съединени дела 240, 241, 242, 261, 262, 268 и 269/82, *Stichting Sigareettenindustrie*, [1985 г.] Recueil, 3831, точки 27—29; и съединени дела C-359/95 P и C-379/95 P, *Ladbroke Racing* [1997 г.] Recueil, I-6265, точки 33 и следващи.
- (25) Поне до приемането на решение да не се прилага националното законодателство и ако това решение е станало окончателно; вж. решение по дело C-198/01, *CIF* [2003 г.], Recueil, I-8055, точки 54 и следващи.
- (26) За целите на настоящите насоки терминът „ограничаване на конкуренцията“ включва възпрепятстване и нарушаване на конкуренцията.
- (27) Вж. например дело C-209/07, *BIDS* [2008] Recueil, I-8637, точка 17.
- (28) вж. например съединени дела C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services* [2009 г.] Recueil, I-9291, точка 55; решение по дело C-209/07 *Calfa* [2008] Recueil I-8637, точка 16. Решение по дело C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, Recueil I-4529, точка 29 и следващи; решение по дело C-7/95 P, *John Deere*, [1998] Recueil, I-3111, точка 77.
- (29) вж. например съединени дела C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services* [2009 г.] Recueil, I-9291, точка 58; решение по дело C-209/07 *BIDS* [2008] Recueil I-8637, точка 15 и следващи.
- (30) вж. решение по дело C-7/95 P *John Deere* [1998] Recueil, I-3111, точка 88; решение по дело C-238/05, *Asnef-Equifax*, [2006 г.] Recueil, I-11125, точка 51.
- (31) Вж. също параграф 18 от Общите насоки.
- (32) ОВ С 67, 20.3.2003 г., стр. 20 и притурка за ЕИП към ОВ № 15, 20.3.2003 г., стр. 11.
- (33) Ако има повече от две страни, колективният дял на всички сътрудничащи си конкуренти трябва да бъде значително по-голям от дяла на най-големия самостоятелен участващ конкурент.
- (34) По отношение на изчисляването на пазарните дялове вж. също известието относно определянето на пазара, параграфи 54—55.
- (35) вж. също член 2 от акта, посочен в точка 3 от Протокол 21 към Споразумението за ЕИП (Регламент (ЕО) № 1/2003 на Съвета от 16 декември 2002 г., ОВ L 1, 4.1.2003 г., стр. 1), включен в точка 3 от Протокол 21 към Споразумението за ЕИП с Решение № 130/2004 (ОВ L 64, 10.3.2005 г., стр. 57 и в притурка за ЕИП на ОВ № 12, 10.3.2006 г., стр. 42).
- (36) вж. например съединени дела C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services* [2009 г.] Recueil, I-9291, точки 93—95.
- (37) Повече подробности относно понятието за потребител се съдържат в параграф 84 от Общите насоки.

- (38) Регламент за групово освобождаване за НИРД.
- (39) Регламент за групово освобождаване за специализация.
- (40) Икономическата теория относно информационната асиметрия се занимава с изучаване на решения в сделки, в които едната страна има повече информация от другата.
- (41) вж. решение по дело C-7/95 P *John Deere* [1998] Recueil, I-3111, точка 88.
- (42) вж. например дело C-8/08, *T-Mobile Netherlands* [2009 г.] Recueil, I-4529, точка 26; Съединени дела C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 и от C-125/85 до C-129/85, *Дървесен пул* [1993] Recueil, I-1307, точка 63.
- (43) вж. решение по дело C-7/95 P *John Deere* [1998] Recueil, I-3111, точка 86.
- (44) решение по дело C-7/95 P, *John Deere*, [1998] Recueil, I-3111, точка 87.
- (45) вж. съединени дела от 40 до 48, 50, от 54 до 56, 111, 113 и 114-73, *Suiker Unie* [1975] Recueil, 1663, точки 173 и следващи.
- (46) На пазара възниква стратегическа несигурност поради наличието на различни възможности за тайно договаряне и тъй като дружествата не могат да извършват идеален контрол върху миналите и настоящите действия на техните конкуренти и навлизащи на пазара предприятия.
- (47) вж. например съединени дела T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 и T-104/95, *Cimenteries* [2000] Recueil, II-491, точка 1849: „[...] понятието за съгласувана практика действително предполага съществуването между конкурентите на контакти, отличаващи се с взаимност [...]. Това условие е изпълнено, когато разкриването от един конкурент пред друг на своите намерения или на бъдещото си поведение на пазара е поискано или най-малкото прието от втория.“.
- (48) Вж. становището на генералния адвокат Kokott, дело C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, [2009] Recueil, I-4529, точка 54.
- (49) вж. дело C-8/08, *T-Mobile Netherlands* [2009 г.] Recueil, I-4529, точка 59; „Предвид структурата на пазара обаче не е изключена възможността един-единствен случай на установяване на контакт, какъвто е разглежданият в спора по главното производство, да е поначало достатъчен за съответните предприятия, за да съгласуват поведението си на пазара и по този начин да се достигне до практическо сътрудничество, което замества конкуренцията и свързаните с нея рискове.“.
- (50) вж. съединени дела T-202/98, T-204/98 и T-207/98, *Tate & Lyle* и др. срещу *Комисията* [2001] Recueil, II-2035, точка 54.
- (51) Вж. решение по дело C-199/92 P *Hüls* [1999] Recueil I-4287, точка 162; решение по дело C-49/92 P *AnicPartecipazioni* [1999] Recueil, I-4125, точка 121.
- (52) Това не обхваща ситуации, при които такива обявления включват покани за тайно договаряне.
- (53) Използването на понятието „основни опасения за конкуренцията“ означава, че следващото описание на опасенията за конкуренцията нито изключва съществуването на други опасения, нито е изчерпателно.
- (54) Относно опасенията за пречане, до което могат да доведат вертикалните споразумения, вж. параграфи 100 и следващи от насоките за вертикалните ограничения.
- (55) вж. например съединени дела C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services* [2009 г.] Recueil, I-9291, точка 58; решение по дело C-209/07 *BIDS* [2008] Recueil I-8637, точка 15 и следващи.
- (56) Вж. също параграф 22 от Общите насоки.
- (57) Информацията относно бъдещи намерения за количества би могла например да включва бъдещи продажби, пазарни дялове, територии или продажби на конкретни групи от потребители.
- (58) Понятието „планирани бъдещи цени“ е пояснено в пример 1. В определени ситуации, при които дружествата са изцяло задължени да продават в бъдеще на цените, които са обявили публично (т.е. не могат да ги променят), такива публични обявления на бъдещи индивидуализирани цени или количества няма да се считат за намерения и следователно по принцип няма да се приемат за ограничаващи конкуренцията като цел. Това може да се случи например в резултат на повтарящи се взаимодействия и специален вид отношения, които дружествата могат да имат със своите потребители, например поради важността на това потребителите да знаят бъдещите цени предварително или защото те вече могат да правят предварителни поръчки по тези цени. Това е така, защото в тези ситуации обменът на информация не би представлявал еднакво безплатно средство за постигане на тайно договаряне на пазара и е вероятно да се извърши поради причини, насърчаващи конкуренцията. Това не означава обаче, че като цяло ценовият ангажимент спрямо клиентите задължително насърчава конкуренцията. Обратно, той би могъл да ограничи възможността за отклоняване от тайно договаряне и следователно да го направи по-стабилно.
- (59) Това не засяга факта, че публичното обявяване на планираните индивидуализирани цени може да доведе до постигане на ефективност и че страните по този обмен биха имали възможност да се основават на член 53, параграф 3.
- (60) решение по дело C-7/95 P, *John Deere* срещу *Комисията* [1998] Recueil, I-3111, точка 76.
- (61) Обменът на информация може да ограничи конкуренцията по подобен начин до сливане, ако това води до по-ефективна, по-стабилна или по-вероятна координация на пазара; вж. дело C-413/06 P, *Sony* [2008] Recueil, I-4951, точка 123, където Съдът одобрява критериите, установени от Общия съд по дело T-342/99, *Airtours* [2002] Recueil, II-2585, точка 62.
- (62) решение по дело C-238/05, *Asnef-Equifax*, [2006 г.] Recueil, I-11125, точка 54.
- (63) Трябва да се отбележи, че това, което се обсъжда в точки 78—85, не съдържа пълен списък на съответните характеристики. Може да има други характеристики на пазара, които да са важни в контекста на определен обмен на информация.

- (64) Вж. дело T-35/92, *John Deere* срещу *Комисията*, [1994 г.] Recueil, II-957, точка 78.
- (65) вж. решение на Комисията по дела IV/31.370 и 31.446 UK Agricultural Tractor Registration Exchange, OB L 68, 13.3.1992 г., стр. 19, точка 51; и дело T-35/92, *John Deere* срещу *Комисията* [1994 г.] Recueil, стр. II-957, точка 78. Трябва да се отбележи, че не е необходимо да се установи абсолютна стабилност или да се изключи интензивна конкуренция.
- (66) Обменът на информация в контекста на споразумение за изследвания и разработки, при условие че не превишава необходимото за изпълнението на споразумението, може да се възползва от защитената област от 25 %, определена в регламента за групово освобождаване за НИРД. За регламента за групово освобождаване за специализация, съответната защитена област е 20 %.
- (67) Събирането на предишни данни може също да бъде използвано, за да се предаде приносът или анализът на асоциация от отрасъла във връзка с преглед на публична политика.
- (68) Например в предишни случаи Европейската комисия е считала обмен на индивидуални данни, които са отпреди повече от година, за предишни данни и не ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1, докато информация отпреди по-малко от една година е считана за скорошна: Решение на Комисията по дело IV/31.370, UK Agricultural Tractor Registration Exchange, OB L 68, 13.3.1992 г., стр. 19, точка 50; Решение на Комисията по дело IV/36.069, *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, OB L 1, 3.1.1998 г., стр. 10, точка 17.
- (69) Обаче редките контакти биха могли да намалят вероятността от достатъчно съвременна реакция.
- (70) В зависимост от структурата на пазара и цялостния контекст на обмена обаче не може да се изключи, че е възможно изолиран обмен да представлява достатъчна основа за участващите предприятия, за да съгласуват своето пазарно поведение (т.е. да постигнат съгласие относно условията на координация) и по този начин успешно да заменят конкуренцията и рисковете, до които води тя, с практическо сътрудничество помежду си: вж. дело C-8/08, *T-Mobile Netherlands* [2009] Recueil, I-4529, точка 59.
- (71) съединени дела T-191/98, T-212/98, T-213/98 и T-214/98, *Atlantic Container Line (TACA)*, [2003 г.] Recueil, II-3275, точка 1154. Това може да не е така, ако обменът е в основата на картел.
- (72) Освен това фактът, че страните по обмена са обявили преди това публично данните (например чрез ежедневник или на своя уебсайт), не означава, че ако впоследствие обменят данни по непубличен начин, това няма да наруши член 53.
- (73) вж. съединени дела T-202/98, T-204/98 и T-207/98, *Tate & Lyle* и др. срещу *Комисията* [2001] Recueil, II-2035, точка 60.
- (74) Това не изключва предлагането на база данни на по-ниска цена на клиенти, които също са изпращали данни към нея, тъй като по този начин те по принцип също биха направили разходи.
- (75) Оценяването на барьерите пред навлизането на пазара и уравнилещата „покупателна мощ“ би било приложимо при определяне на това дали външни за системата за обмен на информация субекти биха могли да застрашат резултатите, очаквани от координацията. По-голямата прозрачност за потребителите обаче може да увеличи или да намали обхвата на тайното договаряне, тъй като при по-голяма прозрачност за потребителите, когато еластичността на цените на търсенето е по-голяма, ползите от отклоняването от уговорките са по-големи, но ответните мерки са също по-строги.
- (76) Обсъждането на потенциалните ползи от ефективността в резултат на обмена на информация няма нито изключителен, нито изчерпателен характер.
- (77) Тази ефективност трябва да бъде преценена спрямо потенциалното отрицателно въздействие, например на ограничаването на конкуренцията за пазара, която стимулира иновациите.
- (78) За определение на пазара, вж. известието относно определянето на пазара.
- (79) Вж. също Насоки на Надзорния орган на ЕАСТ за прилагане на член 53 от Споразумението за ЕИП относно споразуменията за трансфер на технологии, OB L 259, 4.10.2007 г., стр. 1, и Притурка за ЕИП № 46, 4.10.2007 г., стр. 1 („насоки за трансфера на технологии“), точка 33.
- (80) Вж. известието относно определянето на пазара. вж. също параграфи 19 и следващи от насоките за трансфера на технологии.
- (81) Член 1, параграф 1, буква ф) от регламента за групово освобождаване за НИРД.
- (82) Член 4, параграф 2 от регламента за групово освобождаване за НИРД.
- (83) Вж. също параграф 23 от насоките за трансфера на технологии.
- (84) Член 4, параграф 1 от регламента за групово освобождаване за НИРД.
- (85) Вж. съображения 19, 20 и 21 от преамбюла на регламента за групово освобождаване за НИРД.
- (86) Член 4, параграф 3 от регламента за групово освобождаване за НИРД.
- (87) Сътрудничество в областта на НИРД между предприятия, които не са конкуренти, може все пак да доведе до ефекти на препятстване по смисъла на член 53, параграф 1, ако се отнася до изключителни права за използване на резултатите и ако то е сключено между дружества, едното от които има значителна пазарна мощ (което не означава непременно господстващо положение) по отношение на определена ключова технология.
- (88) Това не засяга анализа на потенциалното повишаване на ефективността, включително това, което съществува редовно в съфинансирани с публични средства НИРД.
- (89) Вж. член 3, параграф 2 от регламента за групово освобождаване за НИРД.
- (90) Виж бележка под линия на стр. 89.
- (91) OB L 153, 18.6.1994 г., стр. 30 и Притурка за ЕИП към OB № 15, 18.6.1994 г., стр. 29.
- (92) Както също е посочено в член 2, параграф 4 от регламента за сливанията.
- (93) Вж. член 53, параграф 1, буква а); съединени дела T-217/03 и T-245/03 *French Beef* [2006 г.] Recueil, II-4987, точки 83 и следващи и дело C-8/08 *T-Mobile Netherlands* [2009] Recueil, I-4529, точка 37.
- (94) Член 2, параграф 4 от регламента за групово освобождаване за вертикалните ограничения.
- (95) Стандартизацията може да приеме различни форми, като се започне от въвеждането на общоприети стандарти от признатите европейски или национални органи по стандартизация, като се премине през консорциумите или други рамки, до споразуменията между независимите дружества.

- ⁽⁹⁶⁾ Вж. дело C-113/07 *SELEX* [2009] Recueil, I-02207, точка 92. Вж. също становище на AG Trstenjak от 28 март 2012 г. по дело C-171/11 *Fra.bo SpA*, все още нерегистрирано.
- ⁽⁹⁷⁾ ОВ L 204, 21.7.1998 г., стр. 37, включен в точка 1 от част XIX от приложение ПБ с Решение № 146/1999 (ОВ L 15, 18.1.2001 г., стр. 40 и Притурка за ЕИП към ОВ № 3, 18.1.2001 г., стр. 196 (N) и 85 (I)), влиза в сила на 6.11.1999 г.
- ⁽⁹⁸⁾ вж. решение по дело T-432/05 *EMC Development AB срещу Комисията*, [2010] Recueil, II-1629 (обжалване, отхвърлено с решение от 31 март 2011 г., дело C-367/10 P, все още нерегистрирано).
- ⁽⁹⁹⁾ Тези стандартни условия могат да обхващат само много малка част от клаузите, съдържащи се в окончателния договор, или голяма част от тях.
- ⁽¹⁰⁰⁾ Това се отнася до ситуация, при която стандарт (с незапълнителна правна сила) или стандартни условия (с незапълнителна правна сила) на практика се използват от по-голямата част от отрасъла и/или при повечето аспекти на продукта/услугата, което води по този начин до ограничаване или дори до липса на потребителски избор.
- ⁽¹⁰¹⁾ Вж. глава 3 за споразуменията за НИРД.
- ⁽¹⁰²⁾ Вж. също точка 308.
- ⁽¹⁰³⁾ В зависимост от кръга участници в процеса на определяне на стандарти могат да настъпят ограничения в частта от пазара за стандартизирания продукт, свързана с доставчиците, или в тази, свързана с купувачите.
- ⁽¹⁰⁴⁾ В контекста на тази глава ПИС се отнася по-специално до патентите (с изключение на непубликуваните патентни приложения). При все това, ако на практика друг вид ПИС предоставя на притежателя на ПИС контрол върху употребата на стандарта, следва да се прилагат същите принципи.
- ⁽¹⁰⁵⁾ На практика много дружества използват смесица от тези бизнес модели.
- ⁽¹⁰⁶⁾ Вж. параграф 7 от насоките за трансфера на технологии.
- ⁽¹⁰⁷⁾ Високите такси за роялти могат да бъдат счети за прекомерни, ако са изпълнени условията за злоупотреба с господстващо положение, както е посочено в член 54 от Споразумението за ЕИП или в член 102 от ДФЕС и в следната практика на Съда на ЕАСТ или на Съда на Европейския съюз. Вж. например решение по дело 27/76 *United Brands* [1978] Recueil, 207.
- ⁽¹⁰⁸⁾ Вж. например решение по дело IV/35.691, Топлоизолационни тръби, ОВ L 24, 30.1.1999 г., стр. 1, където част от нарушаването на член 101 от ДФЕС се изразява в „използване на норми и стандарти с цел възпрепятстване или забавяне на въвеждането на нова технология, която би довела до намаляване на цените“ (точка 147).
- ⁽¹⁰⁹⁾ Тази точка не трябва да предотвратява едностранно *ex ante* разкриване на най-ограничаващите лицензионни условия, описано в точка 299. Тя не предотвратява също така патентни пулове, създадени в съответствие с принципите, посочени в насоките за трансфера на технологии, или решението за лицензиране при условия на липса на роялти на ПИС, които са от основно значение за стандарт, както е посочено в точките по-долу.
- ⁽¹¹⁰⁾ вж. по аналогия точка 39 и следващи. Относно пазарните дялове вж. също точка 296.
- ⁽¹¹¹⁾ Вж. също точка 293.
- ⁽¹¹²⁾ Например трябва да се предостави ефективен достъп до спецификациите на стандарта.
- ⁽¹¹³⁾ Както е посочено в точки 285 и 286.
- ⁽¹¹⁴⁾ Следва да се отбележи, че FRAND може също да обхваща условия без такси за роялти.
- ⁽¹¹⁵⁾ За да се получи търсеният резултат, не е необходимо при добросъвестното разкриване да се изисква от участниците да сравняват своите ПИС с потенциалния стандарт и да издават декларация, в която потвърждават, че нямат ПИС, свързани с потенциалния стандарт.
- ⁽¹¹⁶⁾ Вж. дело 27/76, *United Brands* [1978] Recueil 207, точка 250; вж. също решение по дело C-385/07 P *Der Grüne Punkt — Duales System Deutschland GmbH*, [2009] Recueil, I-6155, точка 142.
- ⁽¹¹⁷⁾ Вж. дело 395/87, *Ministère public срещу Jean-Louis Tournier*, [1989] Recueil 2521, точка 38; съединени дела 110/88, 241/88 и 242/88, *Francois Lucazeau срещу SACEM*, [1989] Recueil 2811, точка 33.
- ⁽¹¹⁸⁾ Вж. решение на Комисията по дело IV/29/151, *Philips/VCR*, ОВ L 47, 18.2.1978, стр. 42, точка 23: „Тъй като тези стандарти се отнасят за производството на оборудване за VCR, страните са били длъжни да произвеждат и разпространяват единствено касети и рекордери, съответстващи на VCR системата, лицензирана от Philips. Забранено им е било да се прехвърлят към производство и дистрибуция на други системи за видеокасети ... Това е представлявало ограничение на конкуренцията съгласно член 85, параграф 1, буква б)“.
- ⁽¹¹⁹⁾ Вж. решение на Комисията по дело IV/29/151, *Philips/VCR*, точка 23.
- ⁽¹²⁰⁾ В Решение № 87/69/ЕИО на Комисията по дело IV/31.458, *X/Open Group*, ОВ L 35, 6.2.1987 г., стр. 36, Комисията счита, че дори ако приетите стандарти са публикувани, политиката на ограничено членство в действителност е възпрепятствала страни, които не са членове, от възможността да повлияят на резултатите от работата на групата и да получат ноу-хау и техническа информация, свързани със стандартите, които е имало вероятност да бъдат получени от членовете. Освен това страни, които не са членове, за разлика от членовете не биха могли да прилагат стандарта преди той да бъде приет (вж. точка 32). Поради това при тези обстоятелства се счита, че споразумението представлява ограничение съгласно член 101, параграф 1 от ДФЕС.
- ⁽¹²¹⁾ Или ако приемането на стандарта би било сериозно забавено в резултат на неефективен процес, всяко първоначално ограничение би могло да бъде компенсирено от ефективност, която трябва да се разгледа съгласно 53, параграф 3.
- ⁽¹²²⁾ Вж. Решение на Комисията от 14 октомври 2009 г. по дело 39.416, Класификация на кораби. Решението може да бъде намерено на адрес: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416
- ⁽¹²³⁾ Вж. точка 261.

- (¹²⁴) Такова едностранно разкриване *ex ante* на най-ограничаващите лицензионни условия не следва да служи като прикритие за съвместно определяне на цени на продукти надолу по веригата или на заместващи ПИС или технологии, които представляват ограничаване на конкуренцията като цел, както е посочено в точка 274.
- (¹²⁵) Ако предишният опит със стандартни условия на съответния пазар показва, че стандартните условия не водят до намалена конкуренция при диференцирането на продуктите, това би могло да бъде индикатор, че същият тип стандартни условия, разработени за съседен продукт, също няма да доведат до ограничаващо въздействие върху конкуренцията.
- (¹²⁶) Вж. Решение на Комисията по дело IV/31.458, X/Open Group, точка 42: „Комисията счита, че готовността на групата да предостави резултатите по възможно най-бърз начин представлява важен елемент от нейното решение да се разреши освобождаване“.
- (¹²⁷) В дело IV/29/151, Philips/VCR спазването на стандартите за VCR води до изключване на други, може би по-добри системи. Такова изключване е особено сериозно предвид преимуществената пазарна позиция на Philips „... [Н]аложени са ограничения на страните, които не са били необходими за постигането на тези подобрения. Съвместимостта на видеокасетите за VCR с уредите, произвеждани от други производители, е щяла да бъде гарантирана, дори ако последните е трябвало да приемат единствено задължението да спазват стандартите за VCR при производството на VCR техника“ (точка 31).
- (¹²⁸) Вж. Решение на Комисията по дело IV/31.458, X/Open Group, точка 45: „[Ц]елите на групата не биха могли да бъдат постигнати, ако всяко дружество, желаещо да се ангажира с целите на групата, е имало право да стане член. Това би създавало практически и логистични затруднения за управлението на дейността и вероятно би възпрепятствало приемането на подходящи предложения.“ Вж. също Решение на Комисията от 14 октомври 2009 г. по дело 39.416, Класификация на кораби, точка 36: „с ангажиментите се установява подходящ баланс между запазването на възискателни критерии за членство в IACS, от една страна, и премахване на ненужните бариери за членство в IACS, от друга. Новите критерии ще гарантират, че само технически компетентни класификационни организации ще бъдат допуснати за членове на IACS, като по този начин се възпрепятства ненужното понижаване на ефективността и качеството на работата на IACS, дължащо се на прекалено низходителни изисквания за участие в IACS. В същото време новите критерии няма да възпрепятстват класификационните организации, които са технически компетентни, да се присъединят към IACS“.
- (¹²⁹) Технологии, които се считат от ползвателите или лицензополучателите за взаимнозаменяеми или заменими от други технологии поради техните характеристики и предназначение.
- (¹³⁰) В този контекст вж. Решение на Комисията по дела IV/34.179, 34.202, 216, Dutch Cranes (SCK и FNK), ОВ L 312, 23.12.1995 г., стр. 79, точка 23: „Забраната да се привличат дружества, които не са сертифицирани от SCK като подизпълнители, ограничава свободата на действие на сертифицираните дружества. Дали дадена забрана може да се счита за възпрепятстваща, ограничаваща или нарушаваща конкуренцията по смисъла на член 85, параграф 1, трябва да се реши от гледна точка на правния и икономическия контекст. Ако тази забрана се отнася за система за сертифициране, която е напълно открита, независима и прозрачна, и предвижда приемане на еквивалентни гаранции от други системи, може да се твърди, че тя няма ограничаващо въздействие върху конкуренцията, а има за цел само да гарантира напълно качеството на сертифицираните стоки или услуги.“
- (¹³¹) Фактическата стандартизация се отнася до ситуация, при която стандарт (с незадължителна правна сила) на практика се използва от по-голямата част от отрасъла.
-

V

(Становища)

АДМИНИСТРАТИВНИ ПРОЦЕДУРИ

ЕВРОПЕЙСКА КОМИСИЯ

ПОКАНА ЗА ПРЕДСТАВЯНЕ НА ПРЕДЛОЖЕНИЯ 2013 — ЕАС/S11/13

Програма „Еразъм+“

(2013/С 362/04)

Клауза за временно преустановяване

Предложената на 23 ноември 2011 г. от Комисията Програма за образование, обучение, младеж и спорт за периода 2014—2020 г. (наричана по-нататък „програмата“) все още не е приета от европейския законодателен орган. Въпреки това Комисията взе решение да публикува настоящата покана за представяне на предложения, за да позволи безпроблемното изпълнение на програмата веднага след приемането на основния акт за нея от европейския законодателен орган и за да даде възможност на потенциалните бенефициери на безвъзмездни средства от Европейския съюз своевременно да подготвят предложенията си.

Освен това изпълнението на настоящата покана за представяне на предложения зависи от следните условия:

- приемане от европейския законодателен орган на основния акт за създаване на програмата без значителни изменения,
- положително становище или липса на възражения от страна на комитета на Програмата, създаден с основния акт,
- приемане от Комисията на годишната работна програма за 2014 г. след получаване на становището на комитета на Програмата, и
- наличието на бюджетните кредити, предвидени в проектобюджета за 2014 г., след приемането на бюджета за 2014 г. от бюджетния орган или в случай че бюджетът не бъде приет — както е предвидено в системата на временните суми от една дванадесета.

Поради това настоящата покана за представяне на предложения не обвързва правно Комисията. В случай на значителни изменения на основния акт от европейските законодатели, възлагащият орган си запазва правото да се откаже от настоящата покана за представяне на предложения или да я отмени и да стартира други покани с различно съдържание и съответни срокове за представяне на предложения.

1. Въведение и цели

Настоящата покана за представяне на предложения се основава и зависи от приемането на Регламента на Европейския парламент и на Съвета за създаване на „Еразъм+“: Програмата на Съюза за образование, обучение, младеж и спорт. Програмата обхваща периода от 2014 г. до 2020 г. Специфичните цели на програмата „Еразъм+“ са изброени в членове 5, 11 и 16 от регламента.

2. Действия

Настоящата покана за представяне на предложения обхваща следните действия от програмата „Еразъм+“:

Ключово действие 1 (КД 1) — Мобилност с учебна цел на физически лица

- Мобилност на физически лица в областта на образованието, обучението и младежта

— Съвместни магистърски степени

— Машабни събития, свързани с Европейската доброволческа служба

Ключово действие 2 (КД 2) — Сътрудничество за иновации и обмен на добри практики

— Стратегическо партньорство в областта на образованието, обучението и младежта

— Алианси на познанията

— Секторни алианси на уменията

— Изграждане на капацитет в областта на младежта

Ключово действие 3 (КД 3) — подкрепа за реформиране на политиката

— Структуриран диалог: Среща между младите хора и лицата, отговорни за вземането на решения в областта на младежта

Действия „Жан Моне“

— Ръководители на катедри по програмата „Жан Моне“

— Модули „Жан Моне“

— Центрове за върхови постижения „Жан Моне“

— Жан Моне подкрепа за институции и сдружения

— Мрежи „Жан Моне“

— Проекти „Жан Моне“

Спорт

— Партньорства за сътрудничество в областта на спорта

— Европейски спортни събития с нестопанска цел

3. Допустимост

Всички публични или частни органи, които развиват дейност в областта на образованието, обучението, младежта и спорта, могат да кандидатстват за финансиране по програмата „Еразъм+“. Освен това групи от млади хора, които осъществяват работа с младежта, но не непременно в контекста на младежка организация, могат да кандидатстват за финансиране за мобилност с учебна цел за млади хора и за лица, работещи с младежи, както и за стратегически партньорства в областта на младежта.

Програмата „Еразъм+“ е открита за участие на следните държави ⁽¹⁾:

Следните програмни държави могат изцяло да участват във всички действия по програмата „Еразъм+“:

— 28-те държави-членки на Европейския съюз,

— държавите от ЕАСТ/ЕИП: Исландия, Лихтенщайн, Норвегия ⁽²⁾,

— страни-кандидатки за членство в ЕС: Турция, бивша югославска република Македония ⁽³⁾,

— Конфедерация Швейцария ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ С изключение на действията „Жан Моне“, които са отворени за кандидатстване от страна на висши учебни заведения от цял свят.

⁽²⁾ Участието на Исландия, Лихтенщайн и Норвегия подлежи на решение на Съвместния комитет на ЕИП. Ако към момента на вземането на решението за отпускане на безвъзмездни средства регламентът за „Еразъм+“ не е включен в Споразумението за ЕИП, участниците от тези държави няма да получат финансиране, нито ще бъдат взети предвид по отношение на минималния размер на консорциумите/партньорствата.

⁽³⁾ Участието на Турция и бивша югославска република Македония в настоящата покана за представяне на предложения зависи от подписването на меморандум за разбирателство между Комисията и компетентните органи на всяка от тези държави. Ако към момента на вземането на решението за отпускане на безвъзмездни средства меморандумът за разбирателство не е подписан, участниците от съответната държава няма да получат финансиране, нито ще бъдат взети предвид по отношение на минималния размер на консорциумите/партньорствата.

⁽⁴⁾ Участието на Конфедерация Швейцария зависи от сключването на двустранно споразумение, което трябва да бъде сключено с тази държава. Ако към момента на вземането на решението за отпускане на безвъзмездни средства двустранното споразумение не е подписано, участниците от Конфедерация Швейцария няма да получат финансиране, нито ще бъдат взети предвид по отношение на минималния размер на консорциумите/партньорствата.

Освен това някои действия по програмата „Еразъм+“ са отворени за участие за организации от страни партньори.

Моля вж. Насоките на програмата „Еразъм+“ за повече подробности относно начините за участие.

4. Критерии за възлагане

Кандидатурите за действията, включени в настоящата покана за представяне на предложения, ще бъдат оценявани съгласно следните критерии:

Ключово действие 1, ключово действие 3, спорт (европейски спортни събития с нестопанска цел):

- значение на проекта,
- качество на замисъла и изпълнението на проекта,
- въздействие и разпространение.

Ключово действие 2 — „Жан Моне“, спорт (партньорства за сътрудничество в областта на спорта):

- значение на проекта,
- качество на замисъла и изпълнението на проекта,
- качество на екипа на проекта и на договореностите за сътрудничество,
- въздействие и разпространение.

Моля, вж. Насоките на програмата „Еразъм+“ за повече подробности за това как се прилагат за конкретните действия критериите за отпускане на безвъзмездни средства.

5. Бюджет и продължителност на проектите

Общият бюджет, предназначен за настоящата покана, възлиза на 1 507,3 млн. EUR.

Образование и обучение: 1 305,3 млн. EUR

Младеж: 174,2 млн. EUR

„Жан Моне“: 11,2 млн. EUR

Спорт: 16,6 млн. EUR

Размерът на предоставените безвъзмездни средства, както и продължителността на проектите варират в зависимост от фактори като вида на проекта и броя на участващите партньори.

6. Срок за подаване на заявления

Всички срокове за подаване на заявления, посочени по-долу, приключват в 12,00 часа (на обяд), брюкселско време

Ключово действие 1

Мобилност на физически лица в областта на образованието, обучението и младежта (всички)	17 март 2014 г.
Мобилност на физически лица само в областта на младежта	30 април 2014 г.
Мобилност на физически лица само в областта на младежта	1 октомври 2014 г.
Съвместни магистърски степени	27 март 2014 г.
Масштабни събития, свързани с Европейската доброволческа служба	3 април 2014 г.

Ключово действие 2

Стратегическо партньорство в областта на образованието, обучението и младежта (всички)	30 април 2014 г.
Стратегическо партньорство само в областта на младежта	1 октомври 2014 г.
Алианси на познанията/Секторни алианси на уменията	3 април 2014 г.
Изграждане на капацитет в областта на младежта	3 април 2014 г. 2 септември 2014 г.

Ключово действие 3

Среща между младите хора и лицата, отговорни за вземането на решения в областта на младежта	30 април 2014 г. 1 октомври 2014 г.
---	--

Действия „Жан Моне“

Катедри, модули, центрове за върхови постижения, подкрепа за институции и сдружения, мрежи, проекти	26 март 2014 г.
---	-----------------

Действия в областта на спорта

Партньорства за сътрудничество в областта на спорта	15 май 2014 г.
Европейски спортни събития с нестопанска цел	14 март 2014 г. 15 май 2014 г.

Моля вж. Насоките на програмата „Еразъм+“ за повече подробности относно подаването на заявления.

7. Пълна информация

Подробните условия на настоящата покана за представяне на предложения, включително приоритетите, могат да бъдат намерени в Насоките на програмата „Еразъм+“ на следния интернет адрес: <http://ec.europa.eu/erasmus-plus/>

Насоките на програмата „Еразъм+“ представляват неразделна част от настоящата покана за представяне на предложения и условията за участие и финансиране, посочени в тях, се прилагат изцяло към настоящата покана за представяне на предложения.

ПРОЦЕДУРИ ОТНОСНО ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ОБЩАТА ТЪРГОВСКА ПОЛИТИКА

ЕВРОПЕЙСКА КОМИСИЯ

Известие за започване на антисубсидийна процедура по отношение на вноса на някои продукти от стъклено влакно с произход от Китайската народна република

(2013/C 362/05)

Европейската комисия (наричана по-долу „Комисията“) получи жалба в съответствие с член 10 от Регламент (ЕО) № 597/2009 на Съвета от 11 юни 2009 г. относно защитата срещу субсидиран внос от държави, които не са членки на Европейската общност⁽¹⁾ (наричан по-долу „основният регламент“), в която се твърди, че вносът на някои продукти от стъклено влакно с произход от Китайската народна република е субсидиран и поради това причинява съществена вреда на промишлеността на Съюза.

1. Жалба

Жалбата бе подадена на 28 октомври 2013 г. от Европейската асоциация на производителите на стъклени влакна (APFE) (наричана по-долу „жалбоподателят“) от името на производители, които представляват над 25 % от общото производство на Съюза на някои продукти от стъклено влакно.

2. Продукт, предмет на разследването

Продуктът, предмет на настоящото разследване, представлява нарязани снопчета стъклено влакно с дължина, непревишаваща 50 mm; ровинги от стъклено влакно, с изключение на ровинги от стъклено влакно, които са импрегнирани и промазани и имат загуба на маса при налягане над 3 % (както е определено в стандарт ISO 1887); и матове от нишки от стъклено влакно, с изключение на матове от стъклена вата (наричани по-долу „продуктът, предмет на разследването“).

3. Твърдение за субсидиране

Продуктът, за който се твърди, че е субсидиран, е продуктът, предмет на разследването, с произход от Китайската народна република (наричана по-долу „разглежданата държава“), понастоящем класиран в кодове по КН ex 7019 11 00, ex 7019 12 00 и 7019 31 10. Кодовете по КН са посочени само за информация.

От представените от жалбоподателя *prima facie* доказателства става ясно, че производителите на разглеждания продукт от Китайската народна република са се възползвали от редица субсидии, отпуснати от правителството на Китайската народна република.

Субсидиите обхващат, *inter alia*, преференциално кредитиране на промишлеността за производство на продукти от стъклено влакно (напр. нисколихвени заеми, отпуснати от държавни

търговски банки и банки за финансиране на правителствената политика, програми за субсидиране под формата на експортни кредити, експортни гаранции и преференциални програми за застраховане, финансови предимства, произтичащи от предоставянето на достъп до офшорни холдингови дружества, погасяване на заеми от страна на държавата), програми за отпускане на безвъзмездни средства, предоставяни както на централно, така и на местно правителствено равнище (напр. субсидии по програмите за известни търговски марки и за водещи китайски търговски марки, фондове за външна експанзия на промишлените отрасли в провинция Guangdong), държавни доставки на стоки и услуги при занижени цени, програми за освобождаване от преки данъци или данъчни облекчения, свързани с преките данъци (например освобождаване от подоходно облагане или облекчения, свързани с подоходното облагане, в рамките на програмата Two Free/Three Half, данъчни облекчения, свързани с подоходните данъци, за дружества с чужди инвестиции (ДЧИ) въз основа на географското им местоположение, освобождаване от местни подоходни данъци и данъчни облекчения, свързани с тях, за „производствени ДЧИ“, данъчни облекчения, свързани с подоходните данъци, за ДЧИ, които закупуват оборудване, произведено в Китай, данъчни облекчения за НИРД в ДЧИ, преференциални ставки на корпоративния данък за ДЧИ, признати за високотехнологични предприятия и предприятия с нови технологии, данъчни облекчения за тези предприятия при участието им в определени проекти, политика на преференциални ставки на подоходните данъци за предприятията в североизточния регион, данъчни програми на провинция Guangdong) и програми в областта на косвените данъци и вносите мита (напр. освобождаване от ДДС за използване на внесено оборудване, намалени ставки на ДДС при закупуване от страна на ДЧИ на оборудване, произведено в Китай, освобождаване от ДДС и мита за покупки на дълготрайни активи по програмата за развитие за външната търговия), намалени ставки за корпоративно данъчно облагане и освобождаване от данък върху доходите от дивиденди, изплащани на местни предприятия. Комисията си запазва правото да разследва други субсидии, които може да бъдат установени в хода на разследването.

От представените от жалбоподателя *prima facie* доказателства е видно, че горепосочените схеми представляват субсидии, тъй като включват финансова помощ от правителството на Китайската народна република или от други регионални органи на управлението (включително публични органи) и носят ползи на получателите. Твърди се, че тези субсидии зависят от реализирания износ и/или от използването предимно на местни, а не вносни стоки и/или са ограничени

⁽¹⁾ ОВ L 188, 18.7.2009 г., стр. 93.

до конкретни сектори и/или видове дружества и/или местонахождения, и поради това са специфични и подлежащи на изравняване.

4. Твърдение за вреда и причинно-следствена връзка

Жалбоподателят е представил доказателства за това, че вносът на продукта, предмет на разследването, от разглежданата държава е нараснал като цяло в абсолютно изражение, а също така и като пазарен дял.

От предоставените от жалбоподателя *prima facie* доказателства става ясно, че обемът и цените на вноса на продукта, предмет на разследването, наред с други последствия, са имали неблагоприятно въздействие върху равнището на цените и пазарния дял на промишлеността на Съюза, което е довело до значително отрицателно отражение върху резултатите на промишлеността на Съюза като цяло, върху нейното финансово състояние и нивото на заетост в нея.

5. Процедура

Като установи след консултации с Консултативния комитет, че жалбата е подадена от промишлеността на Съюза или от нейно име и че са налице достатъчно доказателства, които обосновават започването на процедура, с настоящия документ Комисията започва разследване в съответствие с член 10 от основния регламент.

При разследването ще се установи дали продуктът, предмет на разследването, с произход от разглежданата държава е субсидиран и дали този субсидиран внос е нанесъл вреда на промишлеността на Съюза. В случай че се стигне до заключение, че това е така, в хода на разследването ще бъде разгледан и въпросът дали налагането на мерки няма да противоречи на интереса на Съюза.

Правителството на Китайската народна република бе поканено за консултации.

5.1. Процедура за установяване на субсидиране

Производителите износители ⁽¹⁾ на продукта, предмет на разследването, от разглежданата държава и органите на разглежданата държава се приканват да вземат участие в провежданото от Комисията разследване.

5.1.1. Разследване на производителите износители

5.1.1.1. Процедура за подбор на производители износители, които да бъдат разследвани в разглежданата държава

а) Изготвяне на извадка

Предвид потенциално големия брой производители износители в Китайската народна република, засегнати от

настоящата процедура, и за да може разследването да бъде приключено в законоустановените срокове, Комисията може да ограничи броя на разследваните производители износители до приемлив брой чрез подбор на извадка (този процес се нарича още „изготвяне на извадка“). Извадката ще бъде изготвена в съответствие с член 27 от основния регламент.

За да може Комисията да реши дали е необходимо изготвянето на извадка и — ако е необходимо — да направи подбор на такава, всички производители износители или представители, действащи от тяхно име, с настоящото се приканват да заявят своя интерес пред Комисията. Тези страни трябва да направят това в срок от 15 дни от датата на публикуване на настоящото известие в Официален вестник на Европейския съюз, освен ако не е посочено друго, като предоставят на Комисията информацията за своите дружества, изисквана в приложение I към настоящото известие.

За да получи информацията, която счита за необходима за подбора на извадката от производители износители, Комисията ще се свърже също така с компетентните органи на разглежданата държава, като може да се свърже и с всички известни сдружения на производители износители.

Всички заинтересовани страни, които желаят да представят каквато и да било друга имаща отношение към подбора на извадката информация, освен информацията, посочена по-горе, трябва да направят това в срок от 21 дни от публикуването на настоящото известие в Официален вестник на Европейския съюз, освен ако не е посочено друго.

Ако е необходима извадка, производителите износители може да бъдат подбрани въз основа на най-големия представителен обем на износа за Съюза, за който е реалистично да се очаква, че може да бъде разследван в рамките на наличното време. Всички известни производители износители, органите на разглежданата държава и сдруженията на производителите износители ще бъдат уведомени от Комисията — чрез органите на разглежданата държава, ако е целесъобразно — за дружествата, избрани да бъдат включени в извадката.

За да получи информацията, която счита за необходима за своето разследване по отношение на производителите износители, Комисията ще изпрати въпросници на производителите износители, избрани да бъдат включени в извадката, на всяко известно сдружение на производители износители и на органите на разглежданата държава.

Всички производители износители, избрани да бъдат включени в извадката, както и органите на разглежданата държава, ще трябва да представят попълнен въпросник в срок от 37 дни от датата на уведомяване за подбора за извадката, освен ако не е посочено друго.

⁽¹⁾ Производител износител е всяко дружество в разглежданата държава, което произвежда и изнася продукта, предмет на разследването, за пазара на Съюза, независимо дали пряко или чрез трета страна, включително всяко едно от свързаните с него дружества, които участват в производството, в продажбите на вътрешния пазар или в износа на продукта, предмет на разследването.

Във въпросника за производителите износители ще се изисква информация, *inter alia*, за структурата на дружеството или дружествата на производителя износител, за свързаните с продукта, предмет на разследването, дейности на дружеството или дружествата, за общия обем на продажбите на дружеството или дружествата и на продукта, предмет на разследването, и за размера на финансовата помощ и на ползата от твърдяното субсидиране или програми за субсидиране, както и за всички други мерки, които са сходни с тези програми или са тясно свързани с тях.

Във въпросника за компетентните органи ще бъде изисквана информация, *inter alia*, за твърдените субсидии или програма/програми за субсидиране, отговорните за тяхното управление органи, вида и начина на функциониране на това управление, правното основание, критериите за допустимост и други условия, получателите и размера на предоставената финансова помощ и получените ползи.

Без да се засяга прилагането на член 28 от основния регламент, дружествата, които са дали съгласие за евентуалното им включване в извадката, но не са включени в нея, ще се считат за съдействащи („невключени в извадката съдействащи производители износители“). Без да се засяга посоченото в буква б) по-долу, изравнителното мито, което може да бъде наложено върху вноса от страна на невключените в извадката съдействащи производители износители, няма да превишава среднопретегления марж на субсидията, установен за включените в извадката производители износители⁽¹⁾.

- б) Индивидуален марж на субсидията за невключените в извадката дружества

Съгласно член 27, параграф 3 от основния регламент невключените в извадката съдействащи производители износители могат да поискат от Комисията да определи за тях индивидуални маржове на субсидията. Производителите износители, които желаят да им бъде определен индивидуален марж на субсидията, трябва да поискат въпросник и да го върнат надлежно попълнен в срок от 37 дни от датата на уведомяване за подбора за извадката, освен ако не е посочено друго.

Производителите износители, поискали да им бъде определен индивидуален марж на субсидията, трябва обаче да имат предвид, че Комисията може все пак да реши да не определи индивидуален марж на субсидията за тях, ако например броят на производителите износители е толкова голям, че определянето на такъв марж би обременило прекомерно разследването и би възпрепятствало навременното му приключване.

⁽¹⁾ Съгласно член 15, параграф 3 от основния регламент не се вземат под внимание нулевият и *de minimis* размерът на подлежащи на изравняване субсидии, както и размерът на подлежащи на изравняване субсидии, които са установени при обстоятелствата, посочени в член 28 от основния регламент.

5.1.2. Разследване на несвързани вносители⁽²⁾ ⁽³⁾

Несвързаните вносители на продукта, предмет на разследването, от Китайската народна република в Съюза се приканват да участват в настоящото разследване.

Предвид потенциално големия брой несвързани вносители, участващи в настоящата процедура, и за да може разследването да приключи в законоустановените срокове, Комисията може да ограничи броя на разследваните несвързани вносители до приемлив брой чрез подбор на извадка (този процес се нарича още „изготвяне на извадка“). Извадката ще бъде изготвена в съответствие с член 27 от основния регламент.

За да може Комисията да реши дали изготвянето на извадка е необходимо и ако е това е така — да направи подбор, всички несвързани вносители или представители, действащи от тяхно име, се приканват да заявят своя интерес пред Комисията. Тези страни трябва да направят това в срок от 15 дни от датата на публикуване на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*, освен ако не е посочено друго, като предоставят на Комисията информацията за своето дружество (дружества), изисквана в приложение II към настоящото известие.

За да получи информацията, която счита за необходима за подбора на извадката от несвързани вносители, Комисията може да се свърже също така с всички известни сдружения на вносители.

Всички заинтересовани страни, които желаят да представят каквато и да е друга имаща отношение към подбора на извадката информация, с изключение на поисканата по-горе информация, трябва да направят това в срок от 21 дни от публикуването на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*, освен ако не е посочено друго.

⁽²⁾ В извадката могат да бъдат включени само вносители, които не са свързани с производители износители. Вносителите, които са свързани с производители износители, трябва да попълнят данните за тези производители износители в приложение 1 към въпросника. В съответствие с член 143 от Регламент (ЕИО) № 2454/93 на Комисията, отнасящ се до прилагането на Митническия кодекс на Общността, се счита, че лицата са свързани само ако: а) едното лице е служител или управител в предприятието на другото лице; б) са юридически признати търговски партньори; в) са работодател и служител; г) което и да е лице пряко или косвено притежава, контролира или държи 5 % или повече от свободно прехвърлимите дялове или акции с право на глас във всяко от предприятията; д) едното лице пряко или косвено контролира другото; е) двете лица са пряко или косвено контролирани от трето лице; ж) двете лица заедно контролират пряко или косвено трето лице; или з) са членове на едно и също семейство. Лицата се смятат за членове на едно семейство само ако се намират в едно от следните отношения: i) съпруг и съпруга; ii) родител и дете; iii) брат и сестра (пълнокръвни или еднокръвни/едноутробни); iv) дядо/баба и внуци; v) чичо (вуйчо, свако)/леля (стринка) и племенници; vi) тъст, тъща, свекър, свекърва и зет или снаха; vii) зет (шурей) и снаха (зълва, балдъза и пр.). (ОВ L 253, 11.10.1993 г., стр. 1). В този контекст „лице“ означава всяко физическо или юридическо лице.

⁽³⁾ Данните, предоставени от несвързаните вносители, могат да бъдат използвани и във връзка с други аспекти на настоящото разследване, различни от установяването на наличие на субсидиране.

Ако е необходима извадка, вносителите могат да бъдат подбрани въз основа на най-големия представителен обем на продажбите в Съюза на продукта, предмет на разследването, за който е реалистично да се очаква, че може да бъде разследван в рамките на наличното време. Всички известни несвързани вносители и сдружения на вносители ще бъдат уведомени от Комисията за дружествата, избрани да бъдат включени в извадката.

За да получи информацията, която счита за необходима за своето разследване, Комисията ще изпрати въпросници на включените в извадката несвързани вносители и на евентуално известните сдружения на вносители. Тези страни трябва да представят попълнен въпросник в срок от 37 дни от датата на уведомяване за подбора на извадката, освен ако не е посочено друго.

С въпросника ще бъде изискана информация, *inter alia*, за структурата на дружеството или дружествата им, за свързаните с продукта, предмет на разследването, дейности на дружеството или дружествата и за продажбите на продукта, предмет на разследването.

5.2. Процедура за установяване на вреда и разследване на производителите от Съюза

Установяването на вредата се основава на наличието на доказателства за това и включва обективен анализ на обема на субсидирания внос, на въздействието му върху цените на пазара на Съюза и на отражението на този внос върху промишлеността на Съюза. За да се установи дали е нанесена съществена вреда на промишлеността на Съюза, производителите от Съюза на продукта, предмет на разследването, се приканват да участват в предприетото от Комисията разследване.

5.2.1. Разследване на производителите от Съюза

Предвид големия брой производители от Съюза, участващи в настоящата процедура, и за да може разследването да приключи в законоустановените срокове, Комисията реши да ограничи броя на разследваните производители от Съюза до приемлив брой чрез подбор на извадка (този процес се нарича още „изготвяне на извадка“). Извадката ще бъде съставена в съответствие с член 27 от основния регламент.

Комисията е направила временен подбор на извадка от производители от Съюза. Подробни данни се съдържат в преписката, която е на разположение на заинтересованите страни за справка. Заинтересованите страни се приканват да прегледат преписката (за тази цел те трябва да се свържат с Комисията чрез посочените в точка 5.6 по-долу данни за контакт). Други производители от Съюза или представители, действащи от тяхно име, които считат, че са налице причини, поради които следва да бъдат включени в извадката, трябва да се свържат с Комисията в срок от 15 дни от датата на публикуване на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*. Всички заинтересовани страни, които желаят да представят всякаква друга информация от значение за подбора на извадката, трябва да направят това в срок от 21 дни от публикуването на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*, освен ако не е посочено друго.

Всички известни производители от Съюза и/или сдружения на производители от Съюза ще бъдат уведомени от Комисията за дружествата, окончателно избрани да бъдат включени в извадката.

За да получи информацията, която счита за необходима за своето разследване, Комисията ще изпрати въпросници на включените в извадката производители от Съюза и на евентуално известните сдружения на производители от Съюза. Тези страни трябва да представят попълнен въпросник в срок от 37 дни от датата на уведомяване за подбора на извадката, освен ако не е посочено друго.

С въпросника ще бъде изискана информация, *inter alia*, за структурата на дружеството или дружествата им и за финансовото и икономическото състояние на дружеството или дружествата.

5.3. Процедура за оценка на интереса на Съюза

В случай че бъде установено наличие на субсидиране и произтичаща от него вреда, в съответствие с член 31 от основния регламент ще се вземе решение дали приемането на антисубсидийни мерки няма да бъде в противоречие с интереса на Съюза. Производителите от Съюза, вносителите и техните представителни сдружения, ползвателите и техните представителни сдружения, както и представителните организации на потребителите се приканват да заявят своя интерес в срок от 15 дни от датата на публикуване на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*, освен ако не е посочено друго. За да могат да участват в разследването, представителните организации на потребителите трябва да докажат в същия срок, че съществува обективна връзка между дейността им и продукта, предмет на разследването.

Страните, които заявят своя интерес в горепосочения срок, могат да предоставят на Комисията информация относно интереса на Съюза в срок от 37 дни от датата на публикуване на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*, освен ако не е посочено друго. Тази информация може да бъде предоставена под формата на свободен текст или чрез попълване на подготвен от Комисията въпросник. При всички случаи представената в съответствие с член 31 информация ще бъде взета предвид само ако е подкрепена с конкретни доказателства към момента на подаването.

5.4. Други писмени изявления

При спазване на условията на настоящото известие всички заинтересовани страни се приканват да изложат становищата си и да предоставят информация, както и доказателства в нейна подкрепа. Освен ако не е посочено друго, тази информация и доказателствата в нейна подкрепа трябва да бъдат получени от Комисията в срок от 37 дни от датата на публикуване на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*.

5.5. Възможност за изслушване от службите на Комисията, на които е възложено разследването

Всички заинтересовани страни могат да поискат да бъдат изслушани от службите на Комисията, на които е възложено разследването. Всяко искане за изслушване следва да бъде направено в писмена форма и да бъде надлежно обосновано. Исканията за изслушване по въпроси, отнасящи се до началния етап на разследването, трябва да бъдат подадени в срок от 15 дни от датата на публикуване на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*. След изтичането на този срок исканията за изслушване трябва да бъдат подавани в сроковете, изрично указани от Комисията в нейната кореспонденция със страните.

5.6. Указания за представяне на писмени изявления, за изпращане на попълнени въпросници и кореспонденция

Всички писмени изявления, включително информацията, която се изисква в настоящото известие, попълнените въпросници и кореспонденцията, които заинтересованите страни са представили и искат да бъдат третирани като поверителни, се обозначават с „Limited“⁽¹⁾.

В съответствие с член 29, параграф 2 от основния регламент от заинтересованите страни, които предоставят информация, обозначена с „Limited“, се изисква да представят обобщения с неповерителен характер, обозначени с „For inspection by interested parties“. Тези обобщения следва да бъдат достатъчно подробни, за да позволят приемливо разбиране на същността на предоставената на поверителна основа информация. Поверителната информация може да не бъде взета предвид, ако представящата я заинтересована страна не предостави обобщение с неповерителен характер в необходимия формат и с необходимото качество.

От заинтересованите страни се изисква да правят всички изявления и да подават всички искания в електронен формат (изявленията с неповерителен характер — по електронна поща, а поверителните — на CD-R/DVD), като задължително посочат наименованието, пощенския адрес, електронния адрес, номер на телефон и на факс на заинтересованата страна. Всички пълномощни и подписани удостоверения обаче, както и техните актуализации, които придружават попълнения въпросник, се подават на хартиен носител, т.е. изпращат се по пощата или се предават на ръка на посочения по-долу адрес. В съответствие с член 28, параграф 2 от основния регламент, в случай че заинтересована страна не може да представи изявленията и исканията си в електронен формат, тя трябва незабавно да се свърже с Комисията. За допълнителна информация относно кореспонденцията с Комисията заинтересованите страни могат да направят справка на съответната уебстраница на уебсайта на генерална дирекция „Търговия“: <http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence>

Адрес на Комисията за кореспонденция:

European Commission
Directorate-General for Trade
Directorate H
Office: N105 08/020
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

Факс +32 22993704

Електронен адрес за изпращане на информация, свързана с разследването в частта му относно субсидирането (производители износители от Китайската народна република):

trade-as-fgf-subsidy@ec.europa.eu

Електронен адрес за изпращане на информация, свързана с разследването в частта му относно нанасяната вреда (производители от Съюза, вносители и потребители):

trade-as-fgf-injury@ec.europa.eu

6. Неоказване на съдействие

В случай че заинтересована страна откаже достъп до необходимата информация, не я предостави в срок или значително възпрепятства разследването, предварителните или окончателните заключения, независимо дали са положителни, или отрицателни, могат да бъдат направени въз основа на наличните факти в съответствие с член 28 от основния регламент.

Ако се установи, че заинтересована страна е предоставила невярна или подвеждаща информация, тази информация може да не бъде взета предвид и могат да се използват наличните факти.

Ако заинтересована страна не оказва съдействие или оказва само частично съдействие и поради това заключенията се основават на наличните факти в съответствие с член 28 от основния регламент, резултатът от разследването за тази страна може да е по-неблагоприятен, отколкото ако е съдействала.

7. Служител по изслушванията

Заинтересованите страни могат да поискат намесата на служителя по изслушванията към генерална дирекция „Търговия“. Служителят по изслушванията действа като посредник между заинтересованите страни и службите на Комисията, на които е възложено разследването. Служителят по изслушванията разглежда искания за достъп до досието, спорове относно поверителността на документите, искания за удължаване на сроковете и искания за изслушване, отправени от трети страни. Служителят по изслушванията може да организира изслушване на отделна заинтересована страна и да действа като медиатор, за да гарантира, че заинтересованите страни пълноценно упражняват правото си на защита.

Искането за изслушване от служителя по изслушванията следва да бъде отправено в писмена форма и да бъде надлежно обосновано. Исканията за изслушване по въпроси, отнасящи се до началния етап на разследването, трябва да бъдат подадени в срок от 15 дни от датата на публикуване на настоящото известие в Официален вестник на Европейския съюз. След изтичането на този срок исканията за изслушване трябва да бъдат подадени в сроковете, изрично указани от Комисията в нейната кореспонденция със страните.

Служителят по изслушванията ще предостави също така възможност за провеждане на изслушване на страните, което да позволи да бъдат представени различни гледни точки и да бъдат изложени контрааргументи по различни разглеждани въпроси, сред които субсидирането, вредата, причинно-следствената връзка и интересът на Съюза. В общия случай такова изслушване се провежда най-късно в края на четвъртата седмица след оповестяването на предварителните заключения.

⁽¹⁾ Документ, който е обозначен с „Limited“ се счита за поверителен документ в съответствие с член 29 от Регламент (ЕО) № 597/2009 на Съвета (ОВ L 188, 18.7.2009 г., стр. 93) и член 12 от Споразумението на СТО за субсидиите и изравнителните мерки. Той е също така защитен документ в съответствие с член 4 от Регламент (ЕО) № 1049/2001 на Европейския парламент и на Съвета (ОВ L 145, 31.5.2001 г., стр. 43).

За допълнителна информация и данни за контакт заинтересованите страни могат да посетят уебстраниците на служителя по изслушванията на уебсайта на Генерална дирекция „Търговия“: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/degucht/contact/hearing-officer/

8. График на разследването

Съгласно член 11, параграф 9 от основния регламент разследването ще бъде приключено в срок от 13 месеца от датата на публикуване на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*. В съответствие с член 12, параграф 1 от основния регламент временни мерки могат да бъдат наложени не по-късно от девет месеца от публикуването на настоящото известие в *Официален вестник на Европейския съюз*.

9. Обработка на личните данни

С всички лични данни, събрани по време на настоящото разследване, ще се борави в съответствие с Регламент (ЕО) № 45/2001 на Европейския парламент и на Съвета относно защитата на лицата по отношение на обработката на лични данни от институции и органи на Общността и за свободното движение на такива данни ⁽¹⁾.

⁽¹⁾ ОВ L 8, 12.1.2001 г., стр. 1.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

☐	Версия, обозначена с „Limited“ ⁽¹⁾
☐	Версия, обозначена с „For inspection by interested parties“
(отбележете съответното поле)	

АНТИСУБСИДИЙНА ПРОЦЕДУРА ОТНОСНО ВНОСА НА НЯКОИ ПРОДУКТИ ОТ СЪКЛЕНО ВЛАННО С ПРОИЗХОД ОТ КИТАЙСКАТА НАРОДНА РЕПУБЛИКА

ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЦЕЛИТЕ НА ПОДБОРА НА ИЗВАДКАТА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИЗНОСИТЕЛИ В КИТАЙСКАТА НАРОДНА РЕПУБЛИКА

Целта на настоящия формуляр е да улесни производителите износители от Китайската народна република при предоставянето на информацията за целите на подбора на извадката, изисквана в точка 5.1.1.1 от известието за започване.

Както версията, обозначена с „Limited“, така и версията, обозначена с „For inspection by interested parties“, следва да бъдат изпратени обратно на Комисията при условията и по реда, посочени в известието за започване.

1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ И КООРДИНАТИ ЗА ВРЪЗКА

Посочете следните данни за Вашето дружество:

Наименование на дружеството	
Адрес	
Лице за контакт	
Електронна поща	
Телефон	
Факс	

2. ОБОРОТ И ОБЕМ НА ПРОДАЖБИТЕ

Посочете оборота в съответната отчетна валута на дружеството за периода от 1 октомври 2012 г. до 30 септември 2013 г. за продажбите (експортни продажби за Съюза за всяка от 28-те държави членки ⁽²⁾ поотделно и общо, продажби на вътрешния пазар и експортни продажби за държави, различни от държавите — членки на Съюза, поотделно и общо) на някои продукти от съклено влакно съгласно определението в известието за започване, а така също съответното тегло или обем. Посочете използваната валута.

	Количество в тонове		Стойност в отчетна валута Посочете използваната валута
Експортни продажби за Съюза, за всяка от 28-те държави членки поотделно и общо, на продукта, предмет на разследването, произведен от Вашето дружество	Общо		
	Посочете поотделно всяка държава членка ⁽³⁾		
Продажби на вътрешния пазар на продукта, предмет на разследването, произведен от Вашето дружество			

⁽¹⁾ Документът е само за вътрешно ползване. Той е защитен в съответствие с член 4 от Регламент (ЕО) № 1049/2001 на Европейския парламент и на Съвета (ОВ L 145, 31.5.2001 г., стр. 43). Това е поверителен документ съгласно член 29 от Регламент (ЕО) № 597/2009 на Съвета (ОВ L 188, 18.7.2009 г., стр. 93) и член 12 от Споразумението на СТО за субсидиите и изравнителните мерки.

⁽²⁾ 28-те държави — членки на Европейския съюз, са: Белгия, България, Чешка република, Дания, Германия, Естония, Ирландия, Гърция, Испания, Франция, Хърватия, Италия, Кипър, Латвия, Литва, Люксембург, Унгария, Малта, Нидерландия, Австрия, Полша, Португалия, Румъния, Словения, Словакия, Финландия, Швеция и Обединеното кралство.

⁽³⁾ Добавете допълнителни редове, ако е необходимо.

3. ДЕЙНОСТИ НА ВАШЕТО ДРУЖЕСТВО И НА СВЪРЗАНИТЕ ДРУЖЕСТВА ⁽¹⁾

Опишете подробно дейностите на дружеството и на всички свързани дружества (моля, посочете тези дружества и връзката им с Вашето дружество), участващи в производството и/или продажбите (експортни и/или на вътрешния пазар) на продукта, предмет на разследването. Тези дейности могат да включват, без това изброяване да е изчерпателно, закупуването на продукта, предмет на разследването, или производството му съгласно договорености за подизпълнение, преработката му или търговията с него.

Наименование на дружеството и местонахождение	Дейности	Връзка

4. ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ

Моля, посочете всякаква друга имаща отношение информация, която според дружеството би била от полза за Комисията при подбора на извадката.

5. ИНДИВИДУАЛЕН МАРЖ НА СУБСИДИЯТА

Дружеството декларира, че в случай че не бъде включено в извадката, би искало да получи въпросник и други формуляри за заявления, за да ги попълни и по този начин да поиска да му бъде определен индивидуален марж на субсидията в съответствие с раздел 5.1.1.1, буква б) от известието за започване.

☐ Да☐ Не**6. УДОСТОВЕРЯВАНЕ**

С предоставянето на горепосочената информация дружеството дава съгласието си за евентуално включване в извадката. Ако дружеството бъде включено в извадката, то ще трябва да попълни въпросник и да приеме извършването на проверка в помещенията му за установяване на достоверността на неговите отговори. Ако дружеството посочи, че не е съгласно с евентуалното си включване в извадката, това ще се счита за неосказване на съдействие при разследването. Заклученията на Комисията по отношение на неосказаните съдействие производители износители се основават на наличните факти и резултатът за такива дружества може да бъде по-неблагоприятен, отколкото ако са съдействали.

Подпис на упълномощения служител:

Име и длъжност на упълномощения служител:

Дата:

⁽¹⁾ В съответствие с член 143 от Регламент (ЕИО) № 2454/93 на Комисията, отнасящ се до прилагането на Митническия кодекс на Общността, се счита, че лицата са свързани само ако: едното лице е служител или управител в предприятието на другото лице; б) са юридически признати търговски партньори; в) са работодател и служител; г) което и да е лице пряко или косвено притежава, контролира или държи 5 % или повече от свободно прехвърлимите дялове или акции с право на глас във всяко от предприятията; д) едното лице пряко или косвено контролира другото; е) двете лица са пряко или косвено контролирани от трето лице; ж) двете лица заедно контролират пряко или косвено трето лице; или з) са членове на едно и също семейство. Лицата се смятат за членове на едно семейство само ако се намират в едно от следните отношения: i) съпруг и съпруга, ii) родител и дете, iii) брат и сестра (пълнокръвни или еднокръвни/едноутробни), iv) дядо/баба и внуци, v) чичо (вуйчо, свако)/леля (стринка) и племенници, vi) тъст, тъща, свекър, свекърва и зет или снаха, vii) зет (шурей) и снаха (зълва, балдъза и пр.). (ОВ L 253, 11.10.1993 г., стр. 1). В този контекст „лице“ означава всяко физическо или юридическо лице.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

- | | |
|-------------------------------|---|
| ☐ | Версия, обозначена с „Limited“ ⁽¹⁾ |
| ☐ | Версия, обозначена с „For inspection by interested parties“ |
| (отбележете съответното поле) | |

**АНТИСУБСИДИЙНА ПРОЦЕДУРА ОТНОСНО ВНОСА НА НЯКОИ ПРОДУКТИ ОТ СЪКЛЕНО ВЛАННО С
ПРОИЗХОД ОТ КИТАЙСКАТА НАРОДНА РЕПУБЛИКА**

ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЦЕЛИТЕ НА ПОДБОРА НА ИЗВАДКАТА ОТ НЕСВЪРЗАНИ ВНОСИТЕЛИ

Целта на настоящия формуляр е да улесни несвързаните вносители при предоставянето на информацията, поискана в точка 5.1.2 от известието за започване, във връзка с подбора на извадката.

Както версията, обозначена с „Limited“ така и версията, обозначена с „For inspection by interested parties“ следва да бъдат изпратени обратно на Комисията при условията и по реда, посочени в известието за започване.

1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ И КООРДИНАТИ ЗА ВРЪЗКА

Посочете следните данни за Вашето дружество:

Наименование на дружеството	
Адрес	
Лице за контакт	
Електронна поща	
Телефон	
Факс	

2. ОБОРОТ И ОБЕМ НА ПРОДАЖБИТЕ

Посочете общия оборот на дружеството в евро (EUR), както и оборота и теглото или обема на вноса в Съюза ⁽²⁾ и препродажбите на пазара на Съюза след вноса от Китайската народна република за периода 1 октомври 2012 г. — 30 септември 2013 г. на някои продукти от съклено влакно, както са определени в известието за започване, а така също съответното тегло или обем.

	Количество в тонове	Стойност в евро (EUR)
Общ оборот на Вашето дружество в евро (EUR)		
Внос на продукта, предмет на разследването, в Съюза		
Препродажба на продукта, предмет на разследването, на пазара на Съюза след вноса от Китайската народна република		

⁽¹⁾ Документът е само за вътрешно ползване. Той е защитен в съответствие с член 4 от Регламент (ЕО) № 1049/2001 на Европейския парламент и на Съвета (ОВ L 145, 31.5.2001 г., стр. 43). Той е поверителен документ съгласно член 29 от Регламент (ЕО) № 597/2009 на Съвета (ОВ L 188, 18.7.2009 г., стр. 93) и член 12 от Споразумението на СТО за субсидиите и изравнителните мерки.

⁽²⁾ 28-те държави-членки на Европейския съюз, са: Белгия, България, Чешка република, Дания, Германия, Естония, Ирландия, Гърция, Испания, Франция, Хърватия, Италия, Кипър, Латвия, Литва, Люксембург, Унгария, Малта, Нидерландия, Австрия, Полша, Португалия, Румъния, Словения, Словакия, Финландия, Швеция и Обединеното кралство.

3. ДЕЙНОСТИ НА ВАШЕТО ДРУЖЕСТВО И НА СВЪРЗАНИТЕ ДРУЖЕСТВА ⁽¹⁾

Опишете подробно дейностите на дружеството и на всички свързани дружества (моля, посочете тези дружества и връзката им с Вашето дружество), участващи в производството и/или продажбите (експортни и/или на вътрешния пазар) на продукта, предмет на разследването. Тези дейности могат да включват, без това изброяване да е изчерпателно, закупуването на продукта, предмет на разследването, или производството му съгласно договорености за подизпълнение, преработката му или търговията с него.

Наименование на дружеството и местонахождение	Дейности	Връзка

4. ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ

Моля, посочете всякаква друга имаща отношение информация, която според дружеството би била от полза за Комисията при подбора на извадката.

5. УДОСТОВЕРЯВАНЕ

С предоставянето на горепосочената информация дружеството дава съгласието си за евентуално включване в извадката. Ако дружеството бъде включено в извадката, то ще трябва да попълни въпросник и да приеме извършването на проверка в помещенията му за установяване на достоверността на неговите отговори. Ако дружеството посочи, че не е съгласно с евентуалното си включване в извадката, това ще се счита за неосказване на съдействие при разследването. Заклученията на Комисията по отношение на неосказаните съдействия вносители се основават на наличните факти и резултатът за такива дружества може да се окаже по-неблагоприятен, отколкото ако са съдействали.

Подпис на упълномощения служител:

Име и длъжност на упълномощения служител:

Дата:

⁽¹⁾ В съответствие с член 143 от Регламент (ЕИО) № 2454/93 на Комисията, отнасящ се до прилагането на Митническия кодекс на Общността, се счита, че лицата са свързани само ако: а) едното лице е служител или управител в предприятието на другото лице; б) са юридически признати търговски партньори; в) са работодател и служител; г) което и да е лице пряко или косвено притежава, контролира или държи 5 % или повече от свободно прехвърлимите дялове или акции с право на глас във всяко от предприятията; д) едното лице пряко или косвено контролира другото; е) двете лица са пряко или косвено контролирани от трето лице; ж) двете лица заедно контролират пряко или косвено трето лице; или з) са членове на едно и също семейство. Лицата се смятат за членове на едно семейство само ако се намират в едно от следните отношения: i) съпруг и съпруга; ii) родител и дете; iii) брат и сестра (пълнокръвни или еднокръвни/едноутробни); iv) дядо/баба и внуци; v) чичо (вуйчо, свако)/леля (стринка) и племенници; vi) тъст, тъща, свекър, свекърва и зет или снаха; vii) зет (шурей) и снаха (зълва, балдъза и пр.). (ОВ L 253, 11.10.1993 г., стр. 1). В този контекст „лице“ означава всяко физическо или юридическо лице.

EUR-Lex (<http://new.eur-lex.europa.eu>) предлага директен безплатен достъп до законодателството на Европейския съюз. Този интернет сайт дава възможност за справка с *Официален вестник на Европейския съюз* и включва договорите, законодателството, юриспруденцията и подготвителните законодателни актове.

За подробна информация за Европейския съюз посетете интернет сайта: <http://europa.eu>



Служба за публикации на Европейския съюз
2985 Люксембург
ЛЮКСЕМБУРГ

BG