

Έκδοση  
στην ελληνική γλώσσα

## Ανακοινώσεις και Πληροφορίες

<u>Ανακοίνωση αριθ.</u>	<u>Περιεχόμενα</u>	<u>Σελίδα</u>
	I <i>Ανακοινώσεις</i>	
	ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΧΩΡΟΣ	
	<b>Εποπεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ</b>	
2002/C 266/01	Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 53 της συμφωνίας ΕΟΧ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας .....	1

## I

(Ανακοινώσεις)

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΧΩΡΟΣ

## ΕΠΟΠΤΕΥΟΥΣΑ ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΕΖΕΣ

ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 53 ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΕΟΧ  
ΣΤΙΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΟΡΙΖΟΝΤΙΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

(2002/C 266/01)

- A. Η παρούσα ανακοίνωση εκδίδεται σύμφωνα με τους κανόνες της συμφωνίας για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (συμφωνία ΕΟΧ) καθώς και της συμφωνίας μεταξύ των κρατών της ΕΖΕΣ για τη σύσταση μιας Εποπτεύουσας Αρχής και ενός Δικαστηρίου (συμφωνία περί Εποπτείας και του Δικαστηρίου).
- B. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξέδωσε μια ανακοίνωση με τίτλο «Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας»<sup>(1)</sup>. Η μη δεσμευτική αυτή πράξη αναλύει τις αρχές που ακολουθεί η Ευρωπαϊκή Επιτροπή για την αξιολόγηση των συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας βάσει του άρθρου 81 ΕΚ.
- Γ. Η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ θεωρεί ότι η προαναφερόμενη πράξη αφορά τον ΕΟΧ. Η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ, στην προσπάθειά της να διατηρήσει τους ίδιους όρους ανταγωνισμού και να εξασφαλίσει ενιαία εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού του ΕΟΧ σε ολόκληρο τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο, εγκρίνει την παρούσα ανακοίνωση ασκώντας την εξουσία που της παρέχεται με το άρθρο 5 παράγραφος 2 στοιχείο β) της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου. Προτίθεται μάλιστα να συμμορφωθεί προς τις αρχές και τους κανόνες που περιλαμβάνονται στην παρούσα ανακοίνωση όταν θα εφαρμόζει τους σχετικούς κανόνες ανταγωνισμού σε κάποια συγκεκριμένη περίπτωση.

## 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

## 1.1. Στόχοι

1. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές περιέχουν τις αρχές σύμφωνα με τις οποίες αξιολογούνται οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας βάσει του άρθρου 53 της συνθήκης<sup>(2)</sup>. Μια συνεργασία είναι «οριζόντιας φύσεως» εάν

αποτελεί αντικείμενο συμφωνίας ή εναρμονισμένης πρακτικής μεταξύ δύο επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο ίδιο επίπεδο(-α) της αγοράς. Στις περισσότερες περιπτώσεις, πρόκειται για συνεργασία μεταξύ ανταγωνιστών. Αφορά, για παράδειγμα, τομείς όπως η έρευνα και ανάπτυξη (Ε & Α), η παραγωγή, οι προμήθειες ή η εμπορία.

<sup>(1)</sup> ΕΕ C 3 της 6.1.2001, σ. 2.

<sup>(2)</sup> Η αρμοδιότητα εξέτασης ατομικών υποθέσεων που εμπίπτουν στο άρθρο 53 της συμφωνίας ΕΟΧ κατανέμεται μεταξύ της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σύμφωνα με τους κανόνες που προβλέπει το άρθρο 56 της συμφωνίας ΕΟΧ. Για κάθε συγκεκριμένη υπόθεση είναι αρμόδια μια μόνον αρχή.

2. Η οριζόντια συνεργασία μπορεί να δημιουργήσει και προβλήματα ανταγωνισμού, όπως, για παράδειγμα, σε περίπτωση που οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις συμφωνούν τον καθορισμό των τιμών ή της παραγωγής ή την κατανομή των αγορών, ή εάν η συνεργασία τους επιτρέπει να διατηρούν,

να αποκτούν ή να αυξάνουν την ισχύ τους στην αγορά, με αρνητικές επιπτώσεις όσον αφορά τις τιμές, την παραγωγή, την καινοτομία ή την ποικιλία και την ποιότητα των προϊόντων.

3. Από την άλλη πλευρά, η οριζόντια συνεργασία μπορεί να αποφέρει σημαντικά οικονομικά οφέλη. Οι επιχειρήσεις πρέπει να προσαρμόζονται στις αυξανόμενες ανταγωνιστικές πιέσεις, σε μια διαρκώς μεταβαλλόμενη αγορά που χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση, την ταχύτερη τεχνολογική πρόοδο και, γενικότερα, το μεγαλύτερο δυναμισμό των αγορών. Η συνεργασία μπορεί να αποτελέσει ένα μέσο για την κατανομή των κινδύνων, την εξοικονόμηση δαπανών, την από κοινού εκμετάλλευση τεχνολογίας και την ταχύτερη προώθηση της καινοτομίας. Ιδιαίτερα για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, η συνεργασία αποτελεί σημαντικό μέσο για την προσαρμογή τους στην εξέλιξη των αγορών.
4. Η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ, παρόλο που αναγνωρίζει τα οικονομικά οφέλη που μπορεί να προκύψουν από τη συνεργασία, οφείλει να εξασφαλίσει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού. Το άρθρο 53 αποτελεί το νομικό πλαίσιο για την αξιολόγηση των διαφόρων μορφών συνεργασίας σταθμίζοντας τόσο τα αντανταγωνιστικά αποτελέσματα όσο και τα οικονομικά οφέλη.
5. Κατά το παρελθόν, η εκτίμηση του συμβιβασμού των οριζόντιων συμφωνιών δυνάμει του άρθρου 53 βασιζόταν σε δύο ανακοινώσεις της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ και σε δύο κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορίες. Η πράξη που αναφερόταν προηγουμένως στο σημείο 6 του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 417/85 (3)], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2236/97 (4) και η πράξη που αναφερόταν προηγουμένως στο σημείο 7 του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 418/85 (5)], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 2236/97, πρόβλεπαν την απαλλαγή ορισμένων μορφών συμφωνιών εξειδίκευσης και συμφωνιών έρευνας και ανάπτυξης (E & A) αντίστοιχα. Αυτοί οι δύο κανονισμοί έχουν πλέον αντικατασταθεί από την πράξη που αναφέρεται τώρα στο σημείο 6 του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2658/2000 (6)] σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 53 παράγραφος 3 της συμφωνίας ΕΟΧ σε κατηγορίες συμφωνιών εξειδίκευσης (κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την εξειδίκευση) και την πράξη που αναφέρεται τώρα στο σημείο 7 του παραρτήμα-

τος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2659/2000 (7)] σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 53 παράγραφος 3 της συμφωνίας ΕΟΧ σε κατηγορίες συμφωνιών έρευνας και ανάπτυξης (κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E & A). Οι δύο ανακοινώσεις παρείχαν οδηγίες σχετικά με ορισμένες μορφές συνεργασίας που δεν εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 53 (8) και για την αξιολόγηση των κοινών επιχειρήσεων συνεργασίας (9).

6. Η συνεχής εξέλιξη των αγορών οδήγησε σε ολοένα μεγαλύτερη διαφοροποίηση και χρήση των οριζόντιων μορφών συνεργασίας. Για να γίνει πιο σαφής και διαφανής η εφαρμογή του άρθρου 53 στον τομέα αυτό, χρειάζονται πληρέστερες και περισσότερο ενημερωμένες κατευθυντήριες γραμμές. Κατά την αξιολόγηση των μορφών αυτών συνεργασίας πρέπει να δίνεται μεγαλύτερη έμφαση στα οικονομικά κριτήρια ώστε να λαμβάνονται περισσότερο υπόψη οι πρόσφατες εξελίξεις στην εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού και στη νομολογία του Δικαστηρίου και του Πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (10).
7. Σκοπός των κατευθυντήριων αυτών γραμμών είναι να αποτελέσουν ένα αναλυτικό πλαίσιο για τις περισσότερο συνήθεις μορφές οριζόντιας συνεργασίας. Το πλαίσιο αυτό βασίζεται κατά κύριο λόγο σε κριτήρια που χρησιμεύουν για την ανάλυση του οικονομικού πλαισίου μιας συμφωνίας συνεργασίας. Οικονομικά κριτήρια, όπως η ισχύς των μερών στην αγορά και άλλοι παράγοντες σχετικά με τη διάρθρωση της αγοράς, αποτελούν βασικό στοιχείο για την αξιολόγηση των επιπτώσεων που ενδέχεται να έχει στην αγορά μια συνεργασία, και ως εκ τούτου για την εκτίμησή της με βάση το άρθρο 53. Λόγω της μεγάλης ποικιλίας των μορφών οριζόντιας συνεργασίας και των συνδυασμών τους καθώς και των συνθηκών της αγοράς στην οποία εφαρμόζονται, είναι αδύνατο να δοθούν συγκεκριμένες απαντήσεις για κάθε ειδική περίπτωση. Το παρόν αναλυτικό πλαίσιο, το οποίο βασίζεται σε οικονομικά κριτήρια, θα βοηθήσει, ωστόσο, τις επιχειρήσεις να αξιολογούν κατά πόσον μια συγκεκριμένη συμφωνία συνεργασίας συμβιβάζεται με το άρθρο 53.
8. Οι κατευθυντήριες γραμμές όχι μόνο αντικαθιστούν τις αναφερόμενες στην παράγραφο 5 ανακοινώσεις, αλλά καλύπτουν και το ευρύτερο φάσμα των συνηθέστερων μορφών οριζόντιας συνεργασίας. Συμπληρώνουν δε τους κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορία για τις συμφωνίες E & A και τις συμφωνίες εξειδίκευσης.

(3) ΕΕ L 53 της 22.2.1985, σ. 1.

(4) ΕΕ L 306 της 11.11.1997, σ. 12.

(5) ΕΕ L 53 της 22.2.1985, σ. 5.

(6) ΕΕ L 304 της 5.12.2000, σ. 3, όπως ενσωματώθηκε στη συμφωνία ΕΟΧ με την απόφαση της Μεικτής Επιτροπής αριθ. 113/2000 της 22ας Δεκεμβρίου 2000 (ΕΕ L 52 της 22.2.2001, σ. 38 και Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 9 της 22.2.2001, σ. 5), 1.1.2001.

(7) ΕΕ L 304 της 5.12.2000, σ. 7, όπως ενσωματώθηκε στη συμφωνία ΕΟΧ με την απόφαση της Μεικτής Επιτροπής αριθ. 113/2000 της 22ας Δεκεμβρίου 2000 (ΕΕ L 52 της 22.2.2001, σ. 38 και Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 9 της 22.2.2001, σ. 5), 1.1.2001.

(8) ΕΕ L 153 της 18.6.1994, σ. 25 και Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 15 της 18.6.1994, σ. 24.

(9) ΕΕ L 186 της 21.7.1994, σ. 58 και Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 22 της 21.7.1994, σ. 4.

(10) Οι αποφάσεις του Δικαστηρίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και του Πρωτοδικείου λαμβάνονται υπόψη και κατά την πρακτική που ακολουθεί η Εποπτεύουσα Αρχή, δυνάμει των διατάξεων του άρθρου 6 της συμφωνίας ΕΟΧ και του άρθρου 3 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου.

## 1.2. Πεδίο εφαρμογής

9. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές αφορούν τις συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές (στο εξής αναφερόμενες ως «συμφωνίες») που έχουν συναφθεί μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο ίδιο επίπεδο (επίπεδα) της αγοράς, π.χ. στο ίδιο επίπεδο παραγωγής ή διανομής. Στο πλαίσιο αυτό, δίνεται έμφαση στη συνεργασία μεταξύ ανταγωνιστών<sup>(11)</sup>. Ο όρος «ανταγωνιστές», όπως χρησιμοποιείται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές, περιλαμβάνει τόσο τους πραγματικούς όσο και τους δυνητικούς ανταγωνιστές<sup>(12)</sup>.
10. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές, ωστόσο, δεν πραγματεύονται όλες τις πιθανές οριζόντιες συμφωνίες. Αφορούν μόνο εκείνες τις μορφές συνεργασίας από τις οποίες μπορεί να προκύψει δυνητικά βελτίωση της αποτελεσματικότητας, δηλαδή συμφωνίες για την E & A, την παραγωγή, τις

προμήθειες, την εμπορία, την τυποποίηση και συμφωνίες στον τομέα του περιβάλλοντος. Άλλες μορφές συμφωνιών μεταξύ ανταγωνιστών, π.χ. σχετικά με την ανταλλαγή πληροφοριών ή τις μειωθηφικές συμμετοχές, θα εξεταστούν χωριστά.

11. Οι συμφωνίες που έχουν συναφθεί μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, δηλαδή κάθετες συμφωνίες, κατ' αρχήν αποκλείονται από το πεδίο αυτών των κατευθυντήριων γραμμών και αποτελούν αντικείμενο της πράξης που αναφέρεται στο σημείο 2 του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 2790/1999<sup>(13)</sup>] για την εφαρμογή του άρθρου 53 παράγραφος 3 της συμφωνίας ΕΟΧ σε κατηγορίες συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών (κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς) και των κατευθυντήριων γραμμών της Αρχής για τους κάθετους περιορισμούς<sup>(14)</sup>. Ωστόσο, στο βαθμό που ορισμένες κάθετες συμφωνίες, π.χ. συμφωνίες διανομής, συνάπτονται μεταξύ ανταγωνιστών, οι επιπτώσεις της συμφωνίας στην αγορά και τα ενδεχόμενα προβλήματα ανταγωνισμού μπορεί να πρέπει να εξεταστούν με βάση τις αρχές που διατυπώνονται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Αυτό δεν αποκλείει τη δυνατότητα επιπρόσθετης εφαρμογής των κατευθυντήριων γραμμών για τους κάθετους περιορισμούς στις συμφωνίες αυτές, ώστε να αξιολογηθούν οι κάθετοι περιορισμοί που εμπεριέχουν<sup>(15)</sup>.
12. Οι συμφωνίες μπορεί να συνδιάζουν διάφορα στάδια συνεργασίας, π.χ. E & A με την παραγωγή των προϊόντων που προκύπτουν από τις δραστηριότητες αυτές. Οι κατευθυντήριες οδηγίες εφαρμόζονται στις συμφωνίες αυτές, εφόσον οι τελευταίες δεν εμπίπτουν στο άρθρο 57 της συμφωνίας ΕΟΧ για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων. Για να διαπιστωθεί ποιο κεφάλαιο των κατευθυντήριων γραμμών εφαρμόζεται στη συγκεκριμένη συμφωνία, εξετάζεται ποιο είναι το επίκεντρο της συνεργασίας, λαμβάνοντας υπόψη δύο παράγοντες: πρώτον, το αρχικό στάδιο της συνεργασίας, και δεύτερον, ο βαθμός ενοποίησης των διαφόρων λειτουργιών που συνδυάζονται. Συνεπώς, μια συνεργασία που αφορά τόσο την από κοινού E & A όσο και την από κοινού παραγωγή των προϊόντων που προκύπτουν από τις δραστηριότητες αυτές θα καλύπτεται κατά κανόνα από το κεφάλαιο που αφορά τις «συμφωνίες έρευνας και ανάπτυξης», δεδομένου ότι η από κοινού παραγωγή γίνεται εάν έχουν επιτυχή κατάληξη οι κοινές δραστηριότητες E & A. Αυτό σημαίνει ότι τα αποτελέσματα της κοινής E & A έχουν αποφασιστική σημασία για την παραγωγή. Η συμφωνία E & A μπορεί έτσι να θεωρηθεί ως το σημείο εκκίνησης της συνεργασίας. Η διαπίστωση αυτή δεν ισχύει, αν η συμφωνία προβλέπει πλήρη ενοποίηση των δραστηριοτήτων παραγωγής και μερική μόνο ενοποίηση ορισμένων

(11) Μια επιχείρηση θεωρείται πραγματικός ανταγωνιστής εάν, είτε δραστηριοποιείται στην ίδια σχετική αγορά είτε, ελλείψει συμφωνίας, είναι σε θέση να στραφεί στην παραγωγή των σχετικών προϊόντων και να τα διαθέσει στην αγορά βραχυπρόθεσμα χωρίς να αναλάβει σημαντικές πρόσθετες δαπάνες ή κινδύνους, αντιδρώντας σε μικρές και διαρκείς αυξήσεις των σχετικών τιμών (δυνατότητα άμεσης υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς). Το ίδιο σκεπτικό μπορεί να οδηγήσει στην ομαδοποίηση διαφορετικών γεωγραφικών περιοχών. Ωστόσο, όταν η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς περιλαμβάνει την ανάγκη σημαντικών μεταβολών στα υλικά και άλλα περιουσιακά στοιχεία της, για να πραγματοποιήσει πρόσθετες επενδύσεις, να λάβει στρατηγικές αποφάσεις ή να αντιμετωπίσει σημαντικές καθυστερήσεις, η εταιρεία δεν θεωρείται πραγματικός αλλά δυνητικός ανταγωνιστής (βλέπε κατωτέρω). Βλέπε την ανακοίνωση της Αρχής σχετικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς στο πλαίσιο του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού (ΕΕ L 200 της 16.7.1998, σ. 48 και Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 28 της 16.7.1998, σ. 3).

(12) Μια επιχείρηση θεωρείται ως δυνητικός ανταγωνιστής εάν αποδεικνύεται ότι, ελλείψει της συμφωνίας, η επιχείρηση αυτή μπορούσε και ήταν πιθανό να πραγματοποιήσει τις αναγκαίες πρόσθετες επενδύσεις ή άλλες δαπάνες για τις αναγκαίες μετατροπές ώστε να εισέλθει στη σχετική αγορά κατόπιν μικρής και διαρκούς αύξησης των σχετικών τιμών. Η εκτίμηση αυτή πρέπει να γίνεται σε ρεαλιστική βάση και δεν αρκεί η απλή θεωρητική δυνατότητα εισόδου στην αγορά [βλέπε την ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς στο πλαίσιο του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (ΕΕ C 372 της 9.12.1997), παράγραφος 24· βλέπε επίσης τη δέκατη τρίτη έκδοση επί της πολιτικής ανταγωνισμού, σημείο 55 και απόφαση 90/410/ΕΟΚ, υπόθεση IV/32.009, Elopak/Metal Box-Odin, ΕΕ L 209 της 8.8.1990, σ. 15]. Η είσοδος στην αγορά πρέπει να γίνεται αρκετά γρήγορα ώστε η απειλή της δυνητικής εισόδου να δημιουργεί πίεση στη συμπεριφορά των φορέων που δραστηριοποιούνται στην αγορά. Συνήθως, αυτό σημαίνει ότι η εν λόγω είσοδος πρέπει να γίνει μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές της Εποπτεύουσας Αρχής για τους κάθετους περιορισμούς (απόφαση της Αρχής αριθ. 250/01/COL της 25ης Ιουλίου 2001, παράγραφος 26 που δεν έχει ακόμη δημοσιευτεί) ως ανώτατο χρονικό διάστημα στο πλαίσιο της εφαρμογής του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς (βλέπε την υποσημείωση 14), θεωρείται το ένα έτος. Ωστόσο, σε μεμονωμένες περιπτώσεις μπορεί να ληφθούν υπόψη και μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα. Ως κριτήριο για τον υπολογισμό του διαστήματος αυτού μπορεί να ληφθεί το χρονικό διάστημα που χρειάζονται οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται ήδη στην αγορά για την προσαρμογή του δυναμικού τους.

(13) ΕΕ L 336 της 29.12.1999, σ. 21.

(14) Απόφαση της Εποπτεύουσας Αρχής αριθ. 250/01/COL, της 25ης Ιουλίου 2001, που δεν έχει ακόμη δημοσιευτεί.

(15) Ο διαχωρισμός μεταξύ οριζόντιων και κάθετων περιορισμών θα αναλυθεί περαιτέρω στα κεφάλαια για τις κοινές προμήθειες (κεφάλαιο 4) και την από κοινού εμπορία (κεφάλαιο 5). Βλέπε επίσης τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, σημεία 26 και 29.

δραστηριοτήτων E & A. Στην περίπτωση αυτή, οι ενδεχόμενες αντιανταγωνιστικές επιπτώσεις και τα οικονομικά οφέλη από τη συνεργασία συνδέονται στενά με την από κοινού παραγωγή, και η συμφωνία θα εξετάζεται, ως εκ τούτου, με βάση τις αρχές που διατυπώνονται στο κεφάλαιο για τις «συμφωνίες παραγωγής». Περισσότερο σύνθετες ρυθμίσεις, όπως στρατηγικές συμμαχίες που συνδυάζουν με διάφορους τρόπους έναν αριθμό διαφορετικών τομέων και μέσω συνεργασίας, δεν καλύπτονται από τις κατευθυντήριες γραμμές. Η αξιολόγηση κάθε μεμονωμένου τομέα συνεργασίας στο πλαίσιο μιας συμμαχίας μπορεί να γίνεται με τη βοήθεια του αντίστοιχου κεφαλαίου των κατευθυντήριων γραμμών. Ωστόσο, οι σύνθετες ρυθμίσεις πρέπει να αναλύονται και στο σύνολό τους. Λόγω των διαφορετικών τομέων που μπορεί να αφορά μια συμμαχία, είναι αδύνατο να δοθούν γενικές κατευθυντήριες γραμμές για μια τέτοια συνολική αξιολόγηση. Οι συμμαχίες ή άλλες μορφές συνεργασίας που συνίστανται κατά κύριο λόγο σε δήλωση προθέσεων είναι αδύνατο να αξιολογηθούν με βάση τους κανόνες ανταγωνισμού, εφόσον δεν καθορίζεται επακριβώς το πεδίο εφαρμογής τους.

13. Τα κριτήρια που διατυπώνονται στις κατευθυντήριες γραμμές ισχύουν για τις μορφές συνεργασίας τόσο όσον αφορά τα αγαθά όσο και τις υπηρεσίες που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συμφωνίας ΕΟΧ <sup>(16)</sup>, από κοινού αναφερόμενα ως «προϊόντα». Αντίθετα, δεν έχουν εφαρμογή εφόσον ισχύουν ειδικοί κανόνες για το συγκεκριμένο κλάδο, όπως στην περίπτωση της γεωργίας, των μεταφορών ή των ασφαλίσεων <sup>(17)</sup>. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν

αφορούν ούτε τις πράξεις που εμπίπτουν στο πεδίο του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

14. Το άρθρο 53 εφαρμόζεται μόνο στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας οι οποίες μπορεί να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών. Στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν αναλύεται η δυνατότητα μιας δεδομένης συμφωνίας να επηρεάσει το εμπόριο. Ως εκ τούτου, οι αρχές που διατυπώνονται στη συνέχεια για τη δυνατότητα εφαρμογής του άρθρου 53 βασίζονται στην υπόθεση ότι επηρεάζεται το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών αλλά, στην πράξη, το ζήτημα αυτό πρέπει να εξετάζεται κατά περίπτωση.
15. Το άρθρο 53 δεν έχει εφαρμογή σε συμφωνίες οι οποίες είναι ήσσονος σημασίας, επειδή δεν είναι σε θέση να περιορίσουν σημαντικά τον ανταγωνισμό με το αντικείμενο ή το αποτέλεσμα τους. Οι κατευθυντήριες αυτές γραμμές ισχύουν με την επιφύλαξη της εφαρμογής της ισχύουσας ή κάθε μελλοντικής ανακοίνωσης για τις συμφωνίες ήσσονος σημασίας <sup>(18)</sup>.
16. Η αξιολόγηση δυνάμει του άρθρου 53, όπως περιγράφεται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές, δεν θίγει τη δυνατότητα παράλληλης εφαρμογής του άρθρου 54 της συμφωνίας ΕΟΧ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας. Επιπλέον, οι κατευθυντήριες αυτές γραμμές ισχύουν με την επιφύλαξη της ερμηνείας που μπορεί να δώσει το Δικαστήριο της ΕΖΕΣ, το Πρωτοδικείο και το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ και του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας ΕΟΧ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας.

<sup>(16)</sup> Επισημαίνεται ότι η συμφωνία ΕΟΧ έχει περιορισμένο πεδίο εφαρμογής σε σύγκριση με τη συνθήκη ΕΚ, για παράδειγμα απουσία τελωνειακής ένωσης και περιορισμένη εφαρμογή σε ορισμένα προϊόντα δυνάμει του άρθρου 8 της συμφωνίας ΕΟΧ.

<sup>(17)</sup> Σημείο 10 του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ και κεφάλαιο VI του πρωτοκόλλου 4 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 1017/68 του Συμβουλίου, ΕΕ L 175 της 23.7.1968, σ. 1 (σιδηροδρομικές και εσωτερικές πλωτές μεταφορές)]· σημείο 11 του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ και κεφάλαιο IX του πρωτοκόλλου 4 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4056/86 του Συμβουλίου, ΕΕ L 378 της 31.12.1986, σ. 4 (θαλάσσιες μεταφορές)]· κεφάλαιο XI του πρωτοκόλλου 4 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 3975/87 του Συμβουλίου, ΕΕ L 374 της 31.12.1987, σ. 1 (αεροπορικές μεταφορές)]· σημείο 11 στοιχείο β) του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ και κεφάλαιο IX του πρωτοκόλλου 4 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 1617/93 της Επιτροπής, ΕΕ L 155 της 26.6.1993, σ. 18 (κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες σχετικά με τον από κοινού προγραμματισμό και συντονισμό των δρομολογίων, την από κοινού εκμετάλλευση διαδρομών, τις διαβουλεύσεις για τους ναύλους μεταφορές επιβατών και εμπορευμάτων στις τακτικές αεροπορικές γραμμές και την κατανομή του διαθέσιμου χρόνου χρήσης στους αερολιμένες)]· σημείο 11 στοιχείο γ) του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 823/2000 της Επιτροπής, ΕΕ L 100 της 20.4.2000, σ. 24] (κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες σχετικά με ορισμένες συμφωνίες μεταξύ ναυτιλιακών εταιρειών τακτικών γραμμών)]· σημείο 15 στοιχείο α) του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 3932/92 της Επιτροπής, ΕΕ L 398 της 31.12.1992, σ. 7] (κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες σχετικά με ορισμένες συμφωνίες στον τομέα των ασφαλίσεων)].

### 1.3. Βασικές αρχές αξιολόγησης σύμφωνα με το άρθρο 53

#### 1.3.1. Άρθρο 53 παράγραφος 1

17. Το άρθρο 53 παράγραφος 1 εφαρμόζεται στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού (στο εξής αναφερόμενες ως «περιορισμοί του ανταγωνισμού»).
18. Σε ορισμένες περιπτώσεις η φύση της συνεργασίας συνεπάγεται αυτομάτως εφαρμογή του άρθρου 53 παράγραφος 1. Πρόκειται για συμφωνίες που έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού με τον καθορισμό των τιμών, τον περιορισμό της παραγωγής ή την κατανομή των αγορών ή της πελατείας. Αυτοί οι περιορισμοί τεκμαίρεται ότι έχουν

<sup>(18)</sup> Βλέπε την ανακοίνωση για τις συμφωνίες ήσσονος σημασίας που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας ΕΟΧ, ΕΕ L 200 της 16.7.1998, σ. 55, και το Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 28 της 16.7.1998, σ. 13.

αρνητικές επιπτώσεις στην αγορά. Συνεπώς δεν είναι ανάγκη να εξεταστεί τι αποτελέσματα έχουν στον ανταγωνισμό και την αγορά, προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσον εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1.

19. Πολλές συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας, ωστόσο, δεν έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Συνεπώς, πρέπει να γίνεται ανάλυση των επιπτώσεων της συμφωνίας. Για την ανάλυση αυτή δεν αρκεί η συμφωνία να περιορίζει τον ανταγωνισμό μεταξύ των μερών. Πρέπει επίσης να υπάρχει το ενδεχόμενο επηρεασμού του ανταγωνισμού στην αγορά σε βαθμό ώστε να αναμένονται αρνητικές επιπτώσεις όσον αφορά τις τιμές, την παραγωγή, την καινοτομία ή την ποικιλία ή ποιότητα των αγαθών και υπηρεσιών.
20. Η ικανότητα μιας συμφωνίας να προκαλέσει τις εν λόγω αρνητικές επιπτώσεις στην αγορά εξαρτάται από το οικονομικό πλαίσιο, λαμβάνοντας υπόψη ταυτοχρόνως τη φύση της συμφωνίας και την ισχύ που διαθέτουν από κοινού τα μέρη στην αγορά, που καθορίζει —μαζί με άλλους διαρθρωτικούς παράγοντες— την ικανότητα της συνεργασίας να επηρεάσει τόσο σοβαρά τον ανταγωνισμό στο σύνολό του.

### Φύση της συμφωνίας

21. Η φύση μιας συμφωνίας καθορίζεται από παράγοντες όπως ο τομέας και ο στόχος της συνεργασίας, η ανταγωνιστική σχέση μεταξύ των μερών και ο βαθμός στον οποίο συνδυάζουν τις δραστηριότητές τους. Από τους παράγοντες αυτούς εξαρτάται η πιθανότητα να συντονίσουν τα μέρη τη συμπεριφορά τους στην αγορά.
22. Ορισμένα είδη συμφωνιών, για παράδειγμα οι περισσότερες συμφωνίες E & A ή συνεργασίας για τη δημιουργία προτύπων ή τη βελτίωση των συνθηκών προστασίας του περιβάλλοντος, έχουν λιγότερες πιθανότητες να οδηγήσουν σε περιορισμούς όσον αφορά τις τιμές και την παραγωγή. Εάν από τις συμφωνίες αυτές προκύψουν κάποιες αρνητικές επιπτώσεις, αυτές ενδέχεται να αφορούν την καινοτομία ή την ποικιλία των προϊόντων. Μπορεί επίσης να δημιουργηθούν προβλήματα αποκλεισμού των αγορών.
23. Άλλες μορφές συνεργασίας, όπως οι συμφωνίες που αφορούν την παραγωγή ή τις προμήθειες, κατά κανόνα συνεπάγονται σε κάποιο βαθμό κατανομή του (συνολικού) κόστους. Εάν αυτή η κατανομή κόστους είναι σημαντική, τα μέρη μπορεί να συντονίσουν ευκολότερα τις τιμές και την παραγωγή. Σημαντική κατανομή του κόστους μπορεί να υπάρχει μόνο υπό ορισμένες προϋποθέσεις: πρώτον, ο τομέας συνεργασίας, π.χ. παραγωγή και προμήθειες, πρέπει

να αντιπροσωπεύει υψηλό ποσοστό του συνολικού κόστους σε μια δεδομένη αγορά. Δεύτερον, τα μέρη πρέπει να συνδυάζουν τις δραστηριότητές τους στον τομέα της συνεργασίας σε σημαντικό βαθμό. Αυτό, για παράδειγμα, συμβαίνει όταν κατασκευάζουν ή προμηθεύονται από κοινού ένα σημαντικό ενδιάμεσο προϊόν ή ένα μεγάλο ποσοστό της συνολικής παραγωγής ενός τελικού προϊόντος τους.

### Συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

24. Ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 1 λόγω της ίδιας της φύσης τους. Αυτό κατά κανόνα συμβαίνει με τις μορφές συνεργασίας που δεν συνεπάγονται συντονισμό της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των μερών στην αγορά, όπως:
- η συνεργασία μεταξύ μη ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων,
  - η συνεργασία μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων οι οποίες δεν μπορούν να διεκπεραιώσουν ανεξάρτητα το σχέδιο ή τη δραστηριότητα που αφορά η συνεργασία,
  - η συνεργασία όσον αφορά μια δραστηριότητα που δεν επηρεάζει τις σχετικές παραμέτρους του ανταγωνισμού.

Αυτά τα είδη συνεργασίας θα μπορούσαν να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1, μόνον εάν οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις έχουν σημαντική ισχύ στην αγορά<sup>(19)</sup> και η συνεργασία τους ενδέχεται να δημιουργήσει σε τρίτους προβλήματα αποκλεισμού των αγορών.

### Συμφωνίες που εμπίπτουν σχεδόν πάντα στο άρθρο 53 παράγραφος 1

25. Μια άλλη κατηγορία συμφωνιών μπορεί να θεωρηθεί ότι κατά κανόνα εμπίπτει αυτομάτως στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Πρόκειται για συμφωνίες συνεργασίας που έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού μέσω καθορισμού των τιμών, περιορισμού της παραγωγής ή κατανομής των αγορών ή της πελατείας. Αυτοί οι περιορισμοί θεωρούνται ως οι πλέον επιζήμιοι, διότι επηρεάζουν άμεσα το αποτέλεσμα της διαδικασίας ανταγωνισμού. Αποτέλεσμα του καθορισμού των τιμών και του περιορισμού της παραγωγής είναι ότι οι πελάτες θα καταβάλουν υψηλότερες τιμές ή δεν θα έχουν στη διάθεσή τους τις ποσότητες που επιθυμούν. Η κατανομή των αγορών ή της πελατείας περιορίζει τις επιλογές των πελατών και συνεπώς οδηγεί επίσης σε υψηλότερες τιμές ή μικρότερη παραγωγή.

<sup>(19)</sup> Οι εταιρείες μπορεί να έχουν σημαντική ισχύ στην αγορά, χωρίς να φθάνει στο επίπεδο της δεσπόζουσας θέσης, που είναι το όριο για την εφαρμογή του άρθρου 54.

Συνεπώς, οι περιορισμοί αυτοί τεκμαίρεται ότι έχουν αρνητικές επιπτώσεις στην αγορά. Ως εκ τούτου δεν επιτρέπονται σχεδόν ποτέ <sup>(20)</sup>.

### Συμφωνίες που ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

26. Συμφωνίες που δεν ανήκουν στις προαναφερθείσες κατηγορίες πρέπει να αναλύονται περαιτέρω προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσον εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 1. Κατά την ανάλυση αυτή πρέπει να χρησιμοποιούνται κριτήρια σχετικά με την αγορά, όπως η θέση των μερών στην αγορά και άλλοι διαρθρωτικοί παράγοντες.

### Ισχύς στην αγορά και διάρθρωση της αγοράς

27. Η ανάλυση ξεκινά από τη θέση των μερών στις αγορές που επηρεάζονται από τη συνεργασία, ώστε να διαπιστωθεί κατά πόσον, μέσω αυτής, ενδέχεται να διατηρήσουν, να αποκτήσουν ή να αυξήσουν την ισχύ τους στην αγορά, δηλαδή είναι ικανές να προκαλέσουν αρνητικές επιπτώσεις στην αγορά όσον αφορά τις τιμές, την παραγωγή, την καινοτομία ή την ποικιλία ή ποιότητα των αγαθών και υπηρεσιών. Για την πραγματοποίηση της ανάλυσης αυτής, η σχετική αγορά (αγορές) πρέπει να καθορίζεται σύμφωνα με τη μέθοδο που περιγράφεται στην ανακοίνωση της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ σχετικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς <sup>(21)</sup>. Για ορισμένα είδη αγορών, όπως οι αγορές προμηθειών ή τεχνολογίας, παρέχονται πρόσθετες οδηγίες στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.

28. Εάν τα μέρη έχουν από κοινού χαμηλό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς <sup>(22)</sup>, είναι ελάχιστα πιθανό να προκύψουν

περιοριστικά αποτελέσματα από τη συνεργασία και δεν απαιτείται περαιτέρω ανάλυση. Εάν ένα από τα δύο μέρη έχει ασήμαντο μερίδιο αγοράς και δεν διαθέτει σημαντικούς πόρους, ακόμη και ένα υψηλό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς κατά κανόνα δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη περιοριστικών επιπτώσεων επί του ανταγωνισμού στη σχετική αγορά <sup>(23)</sup>. Λόγω των ποικίλων μορφών που μπορεί να λάβει η συνεργασία και των διαφορετικών επιπτώσεων που μπορεί να έχει στις αγορές, ανάλογα με τις συνθήκες που επικρατούν, είναι αδύνατο να δοθεί ένα γενικό όριο μεριδίου αγοράς πέραν του οποίου μπορεί να θεωρηθεί ότι υπάρχει αρκετή ισχύς στην αγορά ώστε να έχει περιοριστικά αποτελέσματα.

29. Παράλληλα με τη θέση που κατέχουν τα μέρη στην αγορά και το άθροισμα των μεριδίων τους, μπορεί να χρειαστεί να ληφθεί υπόψη, ως επιπλέον παράγοντας για την αξιολόγηση των επιπτώσεων της συνεργασίας επί του ανταγωνισμού, ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς, δηλαδή η θέση και ο αριθμός των ανταγωνιστών <sup>(24)</sup>. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί ο δείκτης Herfindahl-Hirshman (HHI), ο οποίος ισούται με το άθροισμα των τετραγώνων των ατομικών μεριδίων αγοράς όλων των ανταγωνιστών: με έναν δείκτη HHI κάτω του 1 000 ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς χαρακτηρίζεται χαμηλός, μεταξύ 1 000 και 1 800 ως μέτριος και πάνω από 1 800 ως υψηλός. Ένας άλλος πιθανός δείκτης θα ήταν ο συντελεστής συγκέντρωσης των μεγαλύτερων επιχειρήσεων (άθροισμα των μεμονωμένων μεριδίων τους) <sup>(25)</sup>.

30. Ανάλογα με τη θέση των μερών στην αγορά και το βαθμό συγκέντρωσης σε αυτήν, πρέπει να εξεταστούν και άλλοι παράγοντες, όπως η σταθερότητα των μεριδίων αγοράς ανά το χρόνο, οι φραγμοί εισόδου και η πιθανότητα εισόδου άλλων ανταγωνιστών σε αυτήν, η αντισταθμιστική ισχύς των αγοραστών/προμηθευτών ή η φύση των προϊόντων (π.χ. ομοιογένεια, ωριμότητα). Στις περιπτώσεις που είναι πιθανό να υπάρξουν επιπτώσεις στον ανταγωνισμό όσον αφορά την καινοτομία, αλλά δεν μπορούν να αξιολογηθούν δεόντως με βάση τις υπάρχουσες αγορές, μπορεί να χρειαστεί να ληφθούν υπόψη ειδικοί παράγοντες για την ανάλυση αυτών των επιπτώσεων (βλέπε το κεφάλαιο 2, συμφωνίες E & A).

<sup>(20)</sup> Ωστόσο, αυτό κατ' εξαίρεση δεν ισχύει για μια κοινή επιχείρηση παραγωγής. Η λειτουργία μιας τέτοιας κοινής επιχείρησης προϋποθέτει ότι τα μέρη λαμβάνουν από κοινού τις αποφάσεις σχετικά με την παραγωγή. Εάν η κοινή επιχείρηση προβαίνει επίσης και σε εμπορία των από κοινού παραγόμενων αγαθών, τότε οι αποφάσεις ως προς τις τιμές πρέπει να λαμβάνονται από κοινού από τα μέρη της συμφωνίας. Στην περίπτωση αυτή, η προσθήκη διατάξεων σχετικά με τις τιμές ή την παραγωγή δεν οδηγεί αυτομάτως τη συμφωνία στο πεδίο του άρθρου 53 παράγραφος 1. Οι διατάξεις σχετικά με τις τιμές ή την παραγωγή θα πρέπει να αξιολογούνται από κοινού με τις λοιπές επιπτώσεις της συμφωνίας στην αγορά για να διαπιστωθεί κατά πόσον εφαρμόζεται το άρθρο 53 παράγραφος 1 (βλέπε την παράγραφο 90).

<sup>(21)</sup> Βλέπε την ανακοίνωση της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ για τον ορισμό της σχετικής αγοράς στο πλαίσιο της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού του ΕΟΧ, ΕΕ L 200 της 16.7.1998, σ. 48 και Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 28 της 16.7.1998, σ. 3.

<sup>(22)</sup> Τα μερίδια αγοράς πρέπει κατά κανόνα να υπολογίζονται με βάση την αξία των πωλήσεων στην αγορά (βλέπε το άρθρο 6 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την έρευνα και ανάπτυξη και το άρθρο 6 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την εξειδίκευση). Για τον καθορισμό του μεριδίου που κατέχει ένα μέρος σε μια δεδομένη αγορά πρέπει να λαμβάνονται υπόψη οι επιχειρήσεις που είναι συνδεδεμένες με τα μέρη (βλέπε το άρθρο 2 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την έρευνα και ανάπτυξη και το άρθρο 2 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την εξειδίκευση).

<sup>(23)</sup> Εάν υπάρχουν περισσότερα από δύο μέρη, τότε το συλλογικό μερίδιο αγοράς όλων των συμμετεχόντων ανταγωνιστών πρέπει να είναι σημαντικά μεγαλύτερο από το μεμονωμένο μερίδιο του μεγαλύτερου εξ αυτών.

<sup>(24)</sup> Μια αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται τέσσερις επιχειρήσεις με μερίδια αγοράς 30, 25, 25 και 20 %, έχει HHI 2 550 (900 + 625 + 625 + 400) πριν από τη συνεργασία. Εάν οι δύο πρώτοι ηγέτες της αγοράς συνεργαστούν, το HHI θα γίνει 4 050 (3 025 + 625 + 400) μετά τη συνεργασία. Το HHI μετά τη συνεργασία έχει αποφασιστική σημασία για την αξιολόγηση των ενδεχόμενων επιπτώσεων μιας συνεργασίας στη δεδομένη αγορά.

<sup>(25)</sup> Π.χ. ο συντελεστής συγκέντρωσης τριών επιχειρήσεων ΣΡ3 είναι το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των τριών μεγαλύτερων ανταγωνιστών σε μια αγορά.

### 1.3.2. Άρθρο 53 παράγραφος 3

31. Οι συμφωνίες που εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1 μπορούν να τύχουν απαλλαγής, εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 53, παράγραφος 3. Αυτό συμβαίνει εάν η συμφωνία:

- συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου,
- εξασφαλίζει στους καταναλωτές δικαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει, και η οποία:
- δεν επιβάλλει περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών,
- δεν παρέχει τη δυνατότητα καταργήσεως του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.

### Οικονομικά πλεονεκτήματα

32. Η πρώτη προϋπόθεση είναι η συμφωνία να συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου. Δεδομένου ότι τα οφέλη αυτά αφορούν τη στατική ή δυναμική αποτελεσματικότητα, μπορούν να αναφερθούν ως «οικονομικά οφέλη». Τα οικονομικά οφέλη μπορεί να υπερτερούν έναντι των περιοριστικών του ανταγωνισμού επιπτώσεων. Για παράδειγμα, μια συνεργασία μπορεί να παρέχει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να προσφέρουν αγαθά ή υπηρεσίες καλύτερης ποιότητας σε χαμηλότερες τιμές, ή να κυκλοφορούν γρηγορότερα καινοτόμα προϊόντα. Η μεγαλύτερη βελτίωση της αποτελεσματικότητας προκύπτει από το συνδυασμό και την ενοποίηση διαφορετικών ειδικοτήσεων ή πόρων. Τα μέρη πρέπει να αποδείξουν ότι από τη συνεργασία τους ενδέχεται να προκύψει βελτίωση της αποτελεσματικότητας η οποία δεν μπορεί να επιτευχθεί με λιγότερα περιοριστικά μέσα (βλέπε και κατωτέρω). Ο ισχυρισμός της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας πρέπει να είναι τεκμηριωμένος. Δεν αρκούν υποθέσεις ή γενικές αναφορές σε εξοικονόμηση δαπανών.

33. Η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ δεν λαμβάνει υπόψη της την εξοικονόμηση δαπανών που προκύπτει από τον περιορισμό της παραγωγής, την κατανομή των αγορών ή από την απλή άσκηση ισχύος στην αγορά.

### Δίκαιο τμήμα για τους καταναλωτές

34. Τα οικονομικά οφέλη δεν πρέπει να περιορίζονται στα μέρη της συμφωνίας, αλλά να επεκτείνονται και στους καταναλωτές. Συνήθως, αυτό το τελευταίο εξαρτάται από την ένταση του ανταγωνισμού στην οικεία αγορά. Οι ανταγωνιστικές πιέσεις συνήθως εξασφαλίζουν τη μετακύ-

ληση της εξοικονόμησης δαπανών μέσω της μείωσης των τιμών ή εξωθούν τις επιχειρήσεις να εισαγάγουν νέα προϊόντα στην αγορά το ταχύτερο δυνατό. Συνεπώς, εάν διατηρείται επαρκής ανταγωνισμός στην αγορά ο οποίος ασκεί αποτελεσματική πίεση στα μέρη της συμφωνίας, η ανταγωνιστική διαδικασία κανονικά εξασφαλίζει ότι οι καταναλωτές αποκομίζουν ένα δικαιο τμήμα από τα οικονομικά οφέλη.

### Αναγκαίος χαρακτήρας

35. Οι περιορισμοί του ανταγωνισμού πρέπει να είναι απαραίτητοι για την επίτευξη του οικονομικού οφέλους. Εάν υπάρχουν λιγότερο περιοριστικά μέσα για την επίτευξη ανάλογων πλεονεκτημάτων, δεν μπορεί να γίνει επίκληση της αύξησης της αποτελεσματικότητας για να δικαιολογηθούν οι περιορισμοί του ανταγωνισμού. Το κατά πόσον οι συγκεκριμένοι περιορισμοί είναι ή μη απαραίτητοι εξαρτάται από τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά και από τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας. Για παράδειγμα, οι συμφωνίες αποκλειστικότητας μπορεί να μην επιτρέπουν σε ένα από τα συμμετέχοντα μέρη να ακολουθεί την τακτική της «δωρεάν χρήσης» (free riding) και ως εκ τούτου μπορεί να είναι αποδεκτές. Υπό ορισμένες συνθήκες, ωστόσο, μπορεί να μην είναι αναγκαίες και να επιδεινώσουν ένα περιοριστικό αποτέλεσμα.

### Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

36. Η τελευταία προϋπόθεση σχετικά με την κατάργηση του ανταγωνισμού σε σημαντικό τμήμα της αγοράς του οικείου προϊόντος συνδέεται με το θέμα της δεσπόζουσας θέσης. Όταν μια επιχείρηση κατέχει ή αποκτά δεσπόζουσα θέση συνεπεία οριζόντιας συμφωνίας, η συμφωνία που παράγει αντανταγωνιστικά αποτελέσματα κατά την έννοια του άρθρου 53 δεν μπορεί κατ' αρχήν να τύχει απαλλαγής.

### Κανονισμοί απαλλαγής κατά κατηγορία για τις συμφωνίες E & A και εξειδίκευση

37. Υπό ορισμένες προϋποθέσεις, ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών μπορούν να θεωρηθούν ότι πληρούν τα κριτήρια του άρθρου 53 παράγραφος 3. Αυτό ισχύει ιδίως για τις συμφωνίες E & A και τις συμφωνίες παραγωγής, όπου από το συνδυασμό συμπληρωματικών ειδικοτήσεων ή στοιχείων ενεργητικού μπορεί να προκύψει σημαντική αύξηση της αποτελεσματικότητας. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές θα πρέπει να θεωρηθούν ως συμπληρωματικές ως προς τους κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E & A και την εξειδίκευση. Οι εν λόγω κανονισμοί απαλλαγής κατά κατηγορίες απαλλάσσουν τις συνθήστερες μορφές συμφωνιών στους τομείς της παραγωγής/εξειδίκευσης, εφόσον το μερίδιο αγοράς των συμμετεχουσών επιχειρήσεων δεν υπερβαίνει το 20 %, και στον τομέα της E & A, εφόσον το μερίδιο αγοράς των συμμετεχουσών επιχειρήσεων δεν υπερβαίνει το 25 %, υπό τον όρο ότι οι συμφωνίες πληρούν τις προϋποθέσεις απαλλαγής κατά κατηγορία και



δεν περιέχουν ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμούς που καθιστούν ανεφάρμοστη την απαλλαγή κατά κατηγορία. Οι κανονισμοί απαλλαγής κατά κατηγορίες δεν προβλέπουν δυνατότητα διαχωρισμού των ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμών. Εάν υπάρχουν ένας ή περισσότεροι ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμοί, τότε χάνεται το ευεργέτημα της απαλλαγής για ολόκληρη τη συμφωνία.

#### 1.4. Διάρθρωση των ακόλουθων κεφαλαίων με βάση τις μορφές συνεργασίας

38. Οι κατευθυντήριες γραμμές διαιρούνται σε κεφάλαια που αφορούν τις διάφορες μορφές συνεργασίας. Τα κεφάλαια αυτά αντιστοιχούν στο αναλυτικό πλαίσιο που περιγράφεται ανωτέρω στο σημείο 1.3. Κατά περίπτωση, παρέχονται ειδικές ενδείξεις για τον ορισμό των σχετικών αγορών (π.χ. στον τομέα της E & A ή σχετικά με τις αγορές προμηθειών).

## 2. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

### 2.1. Ορισμός

39. Οι συμφωνίες E & A μπορεί να ποικίλλουν όσον αφορά τη μορφή και το πεδίο εφαρμογής τους. Μπορεί να προβλέπουν την ανάθεση σε τρίτους ορισμένων δραστηριοτήτων E & A, την από κοινού βελτίωση υφιστάμενων τεχνολογιών ή τη συνεργασία για την έρευνα, την ανάπτυξη και την εμπορία εντελώς νέων προϊόντων. Μπορεί να λάβουν τη μορφή συμφωνίας συνεργασίας ή μιας από κοινού ελεγχόμενης επιχείρησης. Το παρόν κεφάλαιο αφορά όλες τις μορφές συμφωνιών E & A περιλαμβανομένων και των συναφών συμφωνιών που αφορούν την παραγωγή ή την εμπορία των αποτελεσμάτων της E & A, υπό τον όρο ότι το επίκεντρο της συνεργασίας αποτελεί η E & A, με εξαίρεση τις συγκεντρώσεις και τις κοινές επιχειρήσεις που εμπίπτουν στον κανονισμό περί συγκεντρώσεων.

40. Η συνεργασία σε θέματα E & A μπορεί να περιορίσει τα διπλά, περιττά έξοδα, να οδηγήσει σε αμοιβαία γόνιμη ανταλλαγή ιδεών και εμπειριών ώστε να προκύψουν ταχύτερα διάφορα νέα προϊόντα και τεχνολογίες. Κατά κανόνα, μια συμφωνία E & A οδηγεί σε αύξηση των συνολικών δραστηριοτήτων E & A.

41. Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) αποτελούν μια δυναμική και ανομοιογενή κοινότητα η οποία αντιμετωπίζει πολλές προκλήσεις, μεταξύ των οποίων και τις αυξανόμενες απαιτήσεις μεγαλύτερων επιχειρήσεων που τους αναθέτουν συχνά υπεργολαβίες. Στους τομείς εντατικής E & A, οι νέες ΜΜΕ (συχνά καλούμενες «start-up companies») με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης έχουν επίσης ως στόχο

να αποκτήσουν ηγετική θέση σε ταχέως αναπτυσσόμενα τμήματα της αγοράς. Για να ανταποκριθούν σε αυτές τις προκλήσεις και να παραμείνουν ανταγωνιστικές, οι ΜΜΕ πρέπει να καινοτομούν διαρκώς. Μέσω της συνεργασίας E & A υπάρχει πιθανότητα αύξησης του συνόλου των δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης των ΜΜΕ καθώς και ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας τους έναντι των ισχυρότερων επιχειρήσεων.

42. Υπό ορισμένες συνθήκες, ωστόσο, οι συμφωνίες E & A μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα ανταγωνισμού, όπως περιοριστικές επιπτώσεις στις τιμές, την παραγωγή, την καινοτομία ή την ποικιλία ή την ποιότητα των προϊόντων.

### 2.2. Σχετικές αγορές

43. Βασική προϋπόθεση για τον ορισμό της σχετικής αγοράς, κατά την αξιολόγηση των αποτελεσμάτων μιας συμφωνίας E & A, είναι να διαπιστωθεί ποια προϊόντα, τεχνολογίες ή προσπάθειες έρευνας και ανάπτυξης θα ασκήσουν ανταγωνιστική πίεση επί των μερών. Μεταξύ των διαφόρων πιθανών περιπτώσεων βρίσκονται, στο ένα άκρο, οι καινοτομίες που μπορεί να καταλήξουν στη δημιουργία ενός προϊόντος (ή τεχνολογίας) το οποίο θα ανταγωνιστεί τα υπάρχοντα προϊόντα (ή τεχνολογίες) στην αγορά. Αυτό συμβαίνει στην περίπτωση μιας E & A με προοπτική τις ελαφρές βελτιώσεις ή παραλλαγές, όπως νέα μοντέλα ορισμένων προϊόντων. Στην περίπτωση αυτή, οι ενδεχόμενες επιπτώσεις αφορούν την αγορά των υπαρχόντων προϊόντων. Στο άλλο άκρο βρίσκεται η περίπτωση των καινοτομιών που μπορεί να καταλήξουν σε ένα εντελώς νέο προϊόν που δημιουργεί τη δική του νέα αγορά (π.χ. ένα νέο εμβόλιο για μια προηγούμενως ανίατη ασθένεια). Στην περίπτωση αυτή, οι υπάρχουσες αγορές είναι σχετικές μόνον εάν συνδέονται κατά κάποιον τρόπο με την εν λόγω καινοτομία. Κατά συνέπεια, πρέπει να αξιολογούνται οι επιπτώσεις της συνεργασίας για την καινοτομία. Ωστόσο, οι περισσότερες περιπτώσεις βρίσκονται μεταξύ των δύο αυτών άκρων, δηλαδή πρόκειται για προσπάθειες καινοτομίας που ενδέχεται να καταλήξουν στη δημιουργία προϊόντων (ή τεχνολογίας) τα οποία, με την πάροδο του χρόνου, θα αντικαταστήσουν τα υπάρχοντα [π.χ. οι δίσκοι οπτικής ανάγνωσης (CD), που αντικατέστησαν τους παραδοσιακούς δίσκους]. Μια προσεκτική ανάλυση αυτών των περιπτώσεων μπορεί να απαιτήσει τη μελέτη και των δύο αυτών, δηλαδή των υπαρχουσών αγορών και των επιπτώσεων της συμφωνίας στην καινοτομία.

### Υπάρχουσες αγορές

#### a) Αγορές προϊόντων

44. Εάν η συνεργασία αφορά E & A για τη βελτίωση υπαρχόντων προϊόντων, αυτά τα υπάρχοντα προϊόντα, περιλαμβανομένων και των πλησιέστερων υποκατάστατων τους, αποτελούν τη σχετική αγορά την οποία αφορά η συνεργασία <sup>(26)</sup>.

<sup>(26)</sup> Για τον ορισμό της αγοράς, βλέπε την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς.

45. Εάν οι προσπάθειες E & A αποσκοπούν σε σημαντική μεταβολή ενός υπάρχοντος προϊόντος ή ακόμη και σε δημιουργία νέου προϊόντος που αντικαθιστά τα υπάρχοντα, η υποκατάσταση του υπάρχοντος προϊόντος μπορεί να είναι ατελής ή να απαιτεί την πάροδο μεγάλου χρονικού διαστήματος. Κατά συνέπεια, τα παλαιά και τα νέα προϊόντα που θα προκύψουν ενδεχομένως δεν είναι πιθανό να ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά. Η αγορά των υπαρχόντων προϊόντων μπορεί παρ' όλα αυτά να επηρεαστεί, εάν οι από κοινού προσπάθειες E & A ενδέχεται να καταλήξουν στο συντονισμό της συμπεριφοράς των μερών ως προμηθευτών των υπαρχόντων προϊόντων. Η εκμετάλλευση της ισχύος στην υπάρχουσα αγορά, ωστόσο, είναι δυνατή μόνον εφόσον τα μέρη έχουν από κοινού ισχυρή θέση και στις δύο, στην αγορά του υπάρχοντος προϊόντος και στις δραστηριότητες E & A.

46. Εάν η E & A αφορά ένα σημαντικό συστατικό του τελικού προϊόντος, για την αξιολόγηση μπορεί να είναι κρίσιμη όχι μόνο η αγορά αυτού του συστατικού αλλά και η αγορά του υπάρχοντος τελικού προϊόντος. Για παράδειγμα, εάν οι κατασκευαστές αυτοκινήτων συνεργαστούν για την έρευνα και ανάπτυξη ενός νέου τύπου κινητήρα, η αγορά αυτοκινήτων μπορεί να επηρεαστεί από αυτή τη συνεργασία. Η αγορά των τελικών προϊόντων, ωστόσο, είναι κρίσιμο στοιχείο για την αξιολόγηση, μόνον εάν το συστατικό στο οποίο αποσκοπεί η E & A αποτελεί βασικό στοιχείο, από τεχνική ή οικονομική άποψη, αυτών των τελικών προϊόντων και εάν τα μέρη της συμφωνίας E & A είναι σημαντικοί ανταγωνιστές στην αγορά των τελικών προϊόντων.

#### β) Αγορές τεχνολογίας

47. Η συνεργασία σε θέματα E & A μπορεί να μην αφορά μόνο προϊόντα αλλά και τεχνολογίες. Εφόσον τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας αποτελούν αντικείμενο χωριστής εμπορικής εκμετάλλευσης σε σχέση με τα προϊόντα που αφορούν, πρέπει να προσδιοριστεί και η σχετική αγορά τεχνολογίας. Οι αγορές τεχνολογίας περιλαμβάνουν τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας για τα οποία χορηγούνται οι σχετικές άδειες καθώς και τις πλησιέστερες τεχνολογίες υποκατάστασης, δηλαδή άλλες τεχνολογίες τις οποίες θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν οι πελάτες ως υποκατάστατο.

48. Η μέθοδος που ακολουθείται για τον ορισμό των αγορών τεχνολογίας βασίζεται στις ίδιες αρχές που ισχύουν για τον ορισμό της αγοράς του προϊόντος<sup>(27)</sup>. Έχοντας ως αφετηρία την τεχνολογία που εκμεταλλεύονται τα μέρη, πρέπει να προσδιοριστούν οι άλλες τεχνολογίες στις οποίες μπορεί να στραφούν οι πελάτες αντιδρώντας σε μια μικρή αλλά σταθερή αύξηση των σχετικών τιμών. Εφόσον εντοπιστούν

αυτές οι τεχνολογίες, μπορεί να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς διαιρώντας τα έσοδα των μερών από τις άδειες εκμετάλλευσης με τα συνολικά έσοδα από τις άδειες εκμετάλλευσης όλων των επιχειρήσεων που πωλούν υποκατάστατες τεχνολογίες.

49. Η θέση των μερών στην αγορά της υπάρχουσας τεχνολογίας αποτελεί κρίσιμο κριτήριο αξιολόγησης, εφόσον η συνεργασία E & A αποσκοπεί σε σημαντική βελτίωση της υπάρχουσας τεχνολογίας ή στη δημιουργία μιας νέας τεχνολογίας η οποία θα αντικαταστήσει την υπάρχουσα. Ωστόσο, το μερίδιο αγοράς των μερών μπορεί να ληφθεί μόνο ως αφετηρία για την ανάλυση αυτή. Στις αγορές τεχνολογίας πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στο δυνητικό ανταγωνισμό. Αν οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν χορηγούν επί του παρόντος άδειες εκμετάλλευσης της τεχνολογίας τους είναι δυνητικοί ανταγωνιστές στην αγορά τεχνολογίας, θα μπορούσαν να περιορίσουν τη δυνατότητα των μερών να αυξήσουν τις τιμές της τεχνολογίας τους (βλέπε το κατωτέρω παράδειγμα 3).

#### Ανταγωνισμός στην καινοτομία (προσπάθειες E & A)

50. Η συνεργασία σε θέματα E & A μπορεί να μην επηρεάζει —ή να μην επηρεάζει μόνο— τον ανταγωνισμό στις υπάρχουσες αγορές αλλά και τον ανταγωνισμό στην καινοτομία. Αυτό συμβαίνει στις περιπτώσεις που η συνεργασία αφορά την ανάπτυξη νέων προϊόντων/τεχνολογίας που μπορεί —εάν πρόκειται για νεοεμφανιζόμενα προϊόντα ή τεχνολογίες— είτε να αντικαταστήσουν μια μέρα τα υπάρχοντα είτε να προορίζονται για μια νέα χρήση, και ως εκ τούτου δεν θα αντικαταστήσουν τα υπάρχοντα προϊόντα αλλά θα δημιουργήσουν μια εντελώς νέα ζήτηση. Στις περιπτώσεις αυτές, οι επιπτώσεις επί του ανταγωνισμού σε θέματα καινοτομίας είναι σημαντικές, αλλά μπορεί να μην αρκεί η ανάλυση του πραγματικού ή δυνητικού ανταγωνισμού στις αγορές των υπαρχόντων προϊόντων ή τεχνολογιών. Στην περίπτωση αυτή, μπορούν να γίνουν δύο υποθέσεις ανάλογα με το χαρακτήρα της καινοτομικής διαδικασίας σε ένα δεδομένο βιομηχανικό κλάδο.

51. Στην πρώτη υπόθεση, η οποία ισχύει για παράδειγμα στο φαρμακευτικό κλάδο, η διαδικασία καινοτομίας είναι διαρθρωμένη με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι δυνατό να καθοριστούν πολύ νωρίς οι πόλοι της E & A. Οι πόλοι της E & A είναι οι εργασίες E & A που κατευθύνονται σε ένα ορισμένο νέο προϊόν ή τεχνολογία καθώς και η E & A που αποσκοπεί στην ανάπτυξη υποκατάστατων των προϊόντων ή τεχνολογιών που αποτελούν αντικείμενο της συνεργασίας και που έχουν ανάλογη πρόσβαση στους πόρους καθώς και ανάλογο χρονοδιάγραμμα. Στην περίπτωση αυτή, μπορεί να εξεταστεί αν μετά τη συμφωνία μένουν αρκετοί πόλοι E & A. Ως αφετηρία για την ανάλυση λαμβάνεται η E & A που έχουν συμφωνήσει τα μέρη. Εν συνεχεία πρέπει να

(27) Βλέπε την ανακοίνωση της Επιτροπής της Αρχής της ΕΖΕΣ για τον ορισμό της σχετικής αγοράς· βλέπε επίσης, για παράδειγμα, την απόφαση 94/811/ΕΚ της Επιτροπής, της 8ης Ιουνίου 1994, στην υπόθεση αριθ. IV/M269-Shell/Montecatini, ΕΕ L 332 της 22.12.1994, σ. 48.

προσδιοριστούν οι πόλοι έρευνας και ανάπτυξης που είναι αξιόπιστοι και ανταγωνιστικοί. Για να αξιολογηθεί η αξιοπιστία των ανταγωνιστικών πόλων, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τα ακόλουθα στοιχεία: η φύση, το πεδίο και το μέγεθος των ενδεχόμενων άλλων προσπαθειών E & A, η πρόσβασή τους στους χρηματοδοτικούς και ανθρώπινους πόρους, στην τεχνογνωσία και τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας ή άλλα ειδικά στοιχεία ενεργητικού καθώς και το χρονοδιάγραμμά τους και η ικανότητα εκμετάλλευσης των ενδεχόμενων αποτελεσμάτων. Ένας πόλος E & A δεν είναι αξιόπιστος και ανταγωνιστικός εάν δεν μπορεί να θεωρηθεί ως στενό υποκατάστατο της προσπάθειας E & A των μερών υπό το πρίσμα, για παράδειγμα, της πρόσβασης στους πόρους ή του χρονοδιαγράμματος.

52. Στη δεύτερη υπόθεση, οι προσπάθειες καινοτομίας σε έναν κλάδο δεν έχουν αρκετά σαφή διάρθρωση ώστε να επιτρέπεται ο καθορισμός των πόλων E & A. Στην περίπτωση αυτή, η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ δεν προσπαθεί, εκτός εάν συντρέχουν εξαιρετικές περιστάσεις, να αξιολογήσει τις επιπτώσεις μιας δεδομένης συνεργασίας E & A στην καινοτομία, αλλά περιορίζει την αξιολόγησή της στις αγορές προϊόντων ή/και τεχνολογίας που σχετίζονται με την εν λόγω συνεργασία.

### Υπολογισμός των μεριδίων αγοράς

53. Ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς, τόσο στο πλαίσιο του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E & A, όσο και των κατευθυντήριων γραμμών, πρέπει να αντιστοιχεί στη διάκριση μεταξύ υφισταμένων αγορών και ανταγωνισμού στην καινοτομία. Κατά την έναρξη της συνεργασίας, ως σημείο αναφοράς λαμβάνεται η αγορά των προϊόντων που μπορούν να βελτιωθούν ή να αντικατασταθούν από τα αναπτυσσόμενα προϊόντα. Εάν η συμφωνία E & A αποσκοπεί μόνο στη βελτίωση ή την τελειοποίηση των υπαρχόντων προϊόντων, η αγορά αυτή περιλαμβάνει τα προϊόντα που αφορά άμεσα η E & A. Τα μερίδια αγοράς μπορεί έτσι να υπολογιστούν με βάση την αξία των πωλήσεων των υπαρχόντων προϊόντων. Εάν η E & A αποσκοπεί στην αντικατάσταση ενός υπάρχοντος προϊόντος, το νέο προϊόν θα αποτελέσει, εάν είναι επιτυχημένο, υποκατάστατο των υπαρχόντων προϊόντων. Για να αξιολογηθεί η ανταγωνιστική θέση των μερών, υπάρχει και πάλι η δυνατότητα υπολογισμού των μεριδίων αγοράς με βάση την αξία των πωλήσεων των υπαρχόντων προϊόντων. Κατά συνέπεια, η απαλλαγή των περιπτώσεων αυτών σύμφωνα με τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E & A βασίζεται στο μερίδιο αγοράς στη «σχετική αγορά των προϊόντων που επιδέχονται βελτίωση ή αντικατάσταση από τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας». Για να είναι αυτόματη η απαλλαγή, αυτό το μερίδιο αγοράς δεν πρέπει να υπερβαίνει το 25 % <sup>(28)</sup>.

54. Εάν η E & A αποσκοπεί στην ανάπτυξη ενός προϊόντος που θα δημιουργήσει μια εντελώς νέα ζήτηση, δεν μπορούν να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς με βάση τις πωλήσεις. Μπορεί να γίνει μόνο ανάλυση των αποτελεσμάτων της συμφωνίας όσον αφορά τον ανταγωνισμό στην καινοτομία. Κατά συνέπεια, ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E & A απαλλάσσει τις συμφωνίες αυτές ανεξαρτήτως μεριδίου αγοράς για χρονικό διάστημα επτά ετών από την πρώτη διάθεση του προϊόντος προς πώληση στην αγορά <sup>(29)</sup>. Ωστόσο, το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία μπορεί να ανακληθεί, αν η συμφωνία θα καταργούσε τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην καινοτομία <sup>(30)</sup>. Μετά την επταετή αυτή περίοδο, μπορούν να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς με βάση την αξία των πωλήσεων και ισχύει το όριο του 25 % <sup>(31)</sup>.

### **2.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 1**

#### 2.3.1. Φύση της συμφωνίας

##### 2.3.1.1. Συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

55. Οι περισσότερες συμφωνίες E & A δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Αυτό ισχύει, κατ' αρχάς, για τις συμφωνίες που προβλέπουν συνεργασία στον τομέα της E & A σε ένα μάλλον θεωρητικό στάδιο, πολύ απομακρυσμένο από το στάδιο της εκμετάλλευσης των ενδεχόμενων αποτελεσμάτων.
56. Επιπλέον, η συνεργασία E & A μεταξύ μη ανταγωνιστών δεν περιορίζει, κατά κανόνα, τον ανταγωνισμό <sup>(32)</sup>. Η ανταγωνιστική σχέση μεταξύ των μερών πρέπει να αναλυθεί στο πλαίσιο των επηρεαζόμενων υπάρχουσών αγορών ή/και της καινοτομίας. Εάν τα μέρη δεν είναι σε θέση να πραγματοποιήσουν την αναγκαία E & A ανεξάρτητα, δεν υπάρχει περιορισμός του ανταγωνισμού. Αυτό μπορεί να ισχύει, για παράδειγμα, για επιχειρήσεις που ενώνουν συμπληρωματικές ειδικεύσεις, τεχνολογίες και άλλους πόρους. Το ζήτημα του δυνητικού ανταγωνισμού πρέπει να αξιολογείται σε ρεαλιστική βάση. Για παράδειγμα, τα μέρη δεν μπορούν να θεωρηθούν δυνητικοί ανταγωνιστές απλώς και μόνον επειδή η συνεργασία τους παρέχει τη δυνατότητα να προβούν σε δραστηριότητες E & A. Το κρίσιμο ζήτημα είναι κατά πόσον κάθε μέρος έχει, ανεξάρτητα, τα αναγκαία μέσα όσον αφορά τα στοιχεία ενεργητικού, την τεχνογνωσία και τους άλλους πόρους.

<sup>(29)</sup> Άρθρο 4 παράγραφος 1 του κανονισμού απαλλαγής για την E & A.

<sup>(30)</sup> Άρθρο 7 στοιχείο ε) του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την E & A.

<sup>(31)</sup> Άρθρο 4 παράγραφος 3 του κανονισμού απαλλαγής για την E & A.

<sup>(32)</sup> Μια συνεργασία E & A μεταξύ μη ανταγωνιστών μπορεί, ωστόσο, να έχει επιπτώσεις αποκλεισμού της αγοράς σύμφωνα με το άρθρο 53 παράγραφος 1, εάν προβλέπει αποκλειστική εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων και εάν έχει συναφθεί μεταξύ επιχειρήσεων εκ των οποίων η μια έχει σημαντική ισχύ στην αγορά όσον αφορά ορισμένες βασικές τεχνολογίες.

<sup>(28)</sup> Άρθρο 4 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής για την E & A.

57. Η συνεργασία στον τομέα της E & A μέσω ανάθεσης σε τρίτους δραστηριοτήτων E & A οι οποίες προηγουμένως πραγματοποιούνταν εντός της επιχείρησης γίνεται συχνά με ειδικευμένες επιχειρήσεις, ερευνητικά ινστιτούτα ή πανεπιστημιακούς φορείς, που δεν συμμετέχουν στην εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων. Κατά κανόνα, τέτοιες συμφωνίες συνδυάζονται με μεταφορά τεχνογνωσίας ή/και ρήτρα αποκλειστικής προμήθειας όσον αφορά τα ενδεχόμενα αποτελέσματα. Στην περίπτωση αυτή, λόγω του συμπληρωματικού χαρακτήρα των συμμετεχόντων στη συνεργασία, το άρθρο 53 παράγραφος 1 δεν έχει εφαρμογή.
58. Η συνεργασία στον τομέα της E & A που δεν περιλαμβάνει από κοινού εκμετάλλευση των ενδεχόμενων αποτελεσμάτων μέσω της παροχής αδειών εκμετάλλευσης, της παραγωγής ή της εμπορίας, σπανίως εμπίπτει στο πεδίο του άρθρου 53, παράγραφος 1. Αυτές οι «καθαρές» συμφωνίες E & A μπορεί να δημιουργήσουν πρόβλημα ανταγωνισμού μόνον εάν περιορίζεται σημαντικά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός όσον αφορά την καινοτομία.
- 2.3.1.2. Συμφωνίες που εμπίπτουν σχεδόν πάντα στο άρθρο 53 παράγραφος 1
59. Εάν πραγματικό αντικείμενο της συμφωνίας δεν είναι η E & A αλλά μια συγκεκριμένη σύμπραξη, δηλαδή ένας κατά τα άλλα απαγορευόμενος καθορισμός τιμών, περιορισμός της παραγωγής ή κατανομή των αγορών, εμπίπτει στο πεδίο του άρθρου 53 παράγραφος 1. Ωστόσο, μια συμφωνία έρευνας και ανάπτυξης που περιλαμβάνει την από κοινού εκμετάλλευση των ενδεχόμενων μελλοντικών αποτελεσμάτων δεν περιορίζει κατ' ανάγκη τον ανταγωνισμό.
- 2.3.1.3. Συμφωνίες που ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1
60. Οι συμφωνίες E & A που δεν μπορούν να χαρακτηριστούν αυτομάτως ως συμφωνίες σαφώς μη περιοριστικές μπορεί να εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 53 παράγραφος 1 και πρέπει να αναλύονται εντός του οικονομικού τους πλαισίου<sup>(33)</sup>. Αυτό ισχύει για τη συνεργασία E & A η οποία πραγματοποιείται σε στάδιο πλησιέστερο προς τη θέση του προϊόντος σε κυκλοφορία στην αγορά και συνάπτεται μεταξύ επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται είτε στις αγορές του υπάρχοντος προϊόντος/τεχνολογίας είτε στις αγορές καινοτομίας.
- 2.3.2. Ισχύς και διάρθρωση της αγοράς
61. Η συνεργασία E & A μπορεί να έχει τριών ειδών αρνητικές επιπτώσεις στην αγορά: πρώτον, μπορεί να περιορίσει την καινοτομία, δεύτερον, μπορεί να οδηγήσει σε συντονισμό της συμπεριφοράς των μερών στις υπάρχουσες αγορές και,
62. Δεν υπάρχει κανένα απόλυτο όριο μεριδίου αγοράς από το οποίο προκύπτει ότι μια συμφωνία E & A δημιουργεί έναν ορισμένο βαθμό ισχύος στην αγορά και ως εκ τούτου εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Ωστόσο, οι συμφωνίες E & A απαλλάσσονται υπό την προϋπόθεση ότι συνάπτονται μεταξύ μερών των οποίων το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει το 25 % και ότι πληρούν τις λοιπές προϋποθέσεις του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες. Ως εκ τούτου, για τις περισσότερες συμφωνίες E & A πρέπει να αναλύονται τα περιοριστικά αποτελέσματα, μόνον εάν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών υπερβαίνει το 25 %.
63. Οι συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο πεδίο της απαλλαγής κατά κατηγορία λόγω της ισχυρότερης θέσης των μερών στην αγορά δεν περιορίζουν κατ' ανάγκη τον ανταγωνισμό. Ωστόσο, όσο ισχυρότερη είναι η θέση που κατέχουν αδρυστικά τα μέρη στις υπάρχουσες αγορές ή/και όσο περισσότερο περιορίζεται ο ανταγωνισμός στην καινοτομία, τόσο πιθανότερη είναι η εφαρμογή του άρθρου 53 παράγραφος 1 και η αξιολόγηση των εν λόγω συμφωνιών απαιτεί λεπτομερέστερη ανάλυση.
64. Εάν η E & A αποσκοπεί στη βελτίωση ή την τελειοποίηση υφιστάμενων προϊόντων/τεχνολογίας, οι ενδεχόμενες επιπτώσεις της αφορούν τη σχετική αγορά (αγορές) αυτών των υπαρχόντων προϊόντων/τεχνολογίας. Ωστόσο, οι επιπτώσεις όσον αφορά τις τιμές, την παραγωγή ή/και την καινοτομία στις υπάρχουσες αγορές είναι πιθανές μόνον εάν τα μέρη από κοινού διαθέτουν ισχυρή θέση, εάν είναι δυσχερές η είσοδος στις αγορές αυτές και εάν οι άλλες δραστηριότητες καινοτομίας είναι ελάχιστες. Επιπλέον, εάν η E & A αφορά μια σχετικά ήσσονος σημασίας παραγωγή ενός τελικού προϊόντος, οι επιπτώσεις στον ανταγωνισμό όσον αφορά αυτά τα τελικά προϊόντα είναι, αν μη τι άλλο, πολύ περιορισμένες. Γενικά, πρέπει να γίνεται διάκριση μεταξύ «καθαρών» συμφωνιών E & A και ευρύτερης συνεργασίας που εκτείνεται σε διάφορα στάδια της εκμετάλλευσης των αποτελεσμάτων (χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης, παραγωγή, εμπορία). Όπως προαναφέρθηκε, οι «καθαρές» συμφωνίες E & A σπανίως εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 53, παράγραφος 1. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για την E & A που αποσκοπεί σε περιορισμένη βελτίωση υπαρχόντων προϊόντων/τεχνολογίας. Εάν, στην περίπτωση αυτή, η συνεργασία E & A περιλαμβάνει από κοινού εκμετάλλευση μόνο

(33) Σύμφωνα με το άρθρο 4 παράγραφος 2 σημείο iii) του κεφαλαίου II του πρωτοκόλλου 4 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου, οι συμφωνίες που έχουν ως αποκλειστικό αντικείμενο την από κοινού έρευνα και ανάπτυξη δύνανται να κοινοποιηθούν στην Εποπτεία Αρχής της ΕΖΕΣ, χωρίς αυτό να είναι υποχρεωτικό.

μέσω χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης, οι περιοριστικές επιπτώσεις, όπως ο αποκλεισμός της αγοράς, είναι ελάχιστα πιθανές. Εάν, ωστόσο, η συνεργασία περιλαμβάνει την από κοινού παραγωγή ή/και εμπορία προϊόντων/τεχνολογίας στα οποία έχουν επέλθει ελαφρές βελτιώσεις, πρέπει να εξεταστεί με μεγαλύτερη προσοχή. Σε μια τέτοια περίπτωση, αφενός, είναι πιθανότερο να υπάρξουν αρνητικές επιπτώσεις όσον αφορά τις τιμές και την παραγωγή στις υπάρχουσες αγορές, εάν συνεργάζονται ισχυροί ανταγωνιστές. Αφετέρου, η συνεργασία μπορεί να μοιάζει περισσότερο με συμφωνία παραγωγής, δεδομένου ότι οι δραστηριότητες E & A μπορεί εκ των πραγμάτων να μην αποτελούν τον κύριο άξονα μιας τέτοιας συνεργασίας.

65. Εάν η E & A αποσκοπεί στη δημιουργία ενός εντελώς νέου προϊόντος (ή τεχνολογίας) που θα αποκτήσει τη δική του νέα αγορά, είναι μάλλον απίθανο να υπάρξουν επιπτώσεις στις υπάρχουσες αγορές όσον αφορά τις τιμές και την παραγωγή. Η ανάλυση πρέπει να επικεντρώνεται στους πιθανούς περιορισμούς της καινοτομίας όσον αφορά, για παράδειγμα, την ποιότητα και την ποικιλία των ενδεχόμενων μελλοντικών προϊόντων/τεχνολογιών ή την ταχύτητα της καινοτομίας. Αυτές οι περιοριστικές επιπτώσεις μπορεί να προκύψουν εφόσον δύο ή περισσότερες από τις επιχειρήσεις που συνεργάζονται για την ανάπτυξη του συγκεκριμένου προϊόντος αρχίσουν τη συνεργασία τους όταν καθεμία από αυτές ανεξάρτητα έχει πλησιάσει αρκετά στο στάδιο της θέσης του προϊόντος σε κυκλοφορία. Στην περίπτωση αυτή, μπορεί να προκύψει περιορισμός της καινοτομίας ακόμη και από μια «καθαρή» συμφωνία E & A. Κατά κανόνα, ωστόσο, η συνεργασία E & A που αφορά εντελώς νέα προϊόντα ευνοεί τον ανταγωνισμό. Αυτή η αρχή δεν παύει να ισχύει, σε μεγάλο βαθμό, εάν η συνεργασία περιλαμβάνει την από κοινού εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων, ακόμα και την από κοινού εμπορία. Πράγματι, η από κοινού εκμετάλλευση, στις περιπτώσεις αυτές, δημιουργεί προβλήματα μόνον όταν προκύπτει αποκλεισμός των επιχειρήσεων από βασικές τεχνολογίες. Τα προβλήματα αυτά, ωστόσο, δεν προκύπτουν εφόσον τα μέρη χορηγούν άδειες εκμετάλλευσης σε τρίτους.

66. Οι περισσότερες συμφωνίες E & A βρίσκονται μεταξύ των δύο περιπτώσεων που περιγράφηκαν ανωτέρω. Ως εκ τούτου, μπορεί να έχουν επιπτώσεις στην καινοτομία καθώς και στις υπάρχουσες αγορές. Κατά συνέπεια, μπορεί να είναι χρήσιμη η αξιολόγηση τόσο της υπάρχουσας αγοράς όσο και των επιπτώσεων στην καινοτομία για την εκτίμηση των θέσεων που κατέχουν αδρυστικά τα μέρη, του βαθμού συγκέντρωσης των αγορών, του αριθμού των επιχειρήσεων (ιδίως αυτών που προβαίνουν σε καινοτομίες) και των όρων εισόδου στην αγορά. Σε ορισμένες περιπτώσεις, παρατηρούνται περιοριστικές επιπτώσεις όσον αφορά τις τιμές ή την παραγωγή στις υπάρχουσες αγορές και αρνητικές συνέπειες για την καινοτομία λόγω της επιβράδυνσης της ανάπτυξης. Για παράδειγμα, εάν συνεργαστούν σημαντικοί ανταγωνιστές σε μια υπάρχουσα αγορά τεχνολογίας προκειμένου να αναπτύξουν μια νέα τεχνολογία που ενδέχεται να αντικαταστήσει κάποτε τα υπάρχοντα προϊόντα, η συνεργασία αυτή ενδέχεται να έχει περιοριστικές επιπτώσεις, εάν τα

μέρη έχουν σημαντική ισχύ στην υπάρχουσα αγορά (πράγμα που θα αποτελούσε κίνητρο για την εκμετάλλευση της θέσης αυτής) και εάν κατέχουν ισχυρή θέση στις δραστηριότητες E & A. Ανάλογα αποτελέσματα ενδέχεται να προκύψουν, εάν η σημαντικότερη επιχείρηση σε μια υπάρχουσα αγορά συνεργάζεται με μια πολύ μικρότερη ή ακόμα με ένα δυναμικό ανταγωνιστή ο οποίος μόλις έχει κάνει την εμφάνισή του στην αγορά με ένα νέο προϊόν/τεχνολογία που μπορεί να απειλήσει τη θέση της καθιερωμένης επιχείρησης.

67. Ορισμένες συμφωνίες μπορεί επίσης να μην τυγχάνουν απαλλαγής κατά κατηγορία ανεξαρτήτως της ισχύος των μερών στην αγορά. Αυτό ισχύει, για παράδειγμα, για τις συμφωνίες που περιορίζουν την πρόσβαση ενός μέρους στα αποτελέσματα των εργασιών, επειδή δεν προωθούν, κατά κανόνα, την τεχνική και οικονομική πρόοδο με τη διάδοση των τεχνολογικών γνώσεων μεταξύ των μερών<sup>(34)</sup>. Ο κανονισμός περί απαλλαγής κατά κατηγορία προβλέπει μια ειδική εξαίρεση από αυτό το γενικό κανόνα, στην περίπτωση των πανεπιστημιακών φορέων ή ερευνητικών ιδρυμάτων ή ειδικευμένων εταιρειών που παρέχουν E & A υπό μορφή υπηρεσίας και δεν συμμετέχουν στη βιομηχανική εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων της έρευνας και ανάπτυξης<sup>(35)</sup>. Παρ' όλα αυτά, επισημαίνεται ότι οι συμφωνίες που προβλέπουν αποκλειστικά δικαιώματα πρόσβασης μπορεί, εφόσον εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 53 παράγραφος 1, να ανταποκρίνονται στα κριτήρια για απαλλαγή βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3, ιδιαίτερα εφόσον τα αποκλειστικά δικαιώματα πρόσβασης είναι απαραίτητα από οικονομική άποψη, δεδομένης της αγοράς, των κινδύνων και της κλίμακας των επενδύσεων που απαιτούνται για την εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων της έρευνας και ανάπτυξης.

## 2.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3

### 2.4.1. Οικονομικά πλεονεκτήματα

68. Οι περισσότερες συμφωνίες E & A —με ή χωρίς από κοινού εκμετάλλευση των ενδεχόμενων αποτελεσμάτων— ενέχουν οικονομικά οφέλη λόγω της εξοικονόμησης δαπανών και της γόνιμης ανταλλαγής ιδεών και εμπειριών, με αποτέλεσμα την ταχύτερη ανάπτυξη νέων προϊόντων και τεχνολογιών. Υπό τους όρους αυτούς, κρίνεται εύλογο να προβλεφθεί η απαλλαγή των συμφωνιών που συνεπάγονται περιορισμό του ανταγωνισμού μέχρις ενός ορίου μεριδίου αγοράς, το οποίο μπορεί, κατά κανόνα, για την εφαρμογή του άρθρου 53 παράγραφος 3, να αποτελεί τεκμήριο ότι τα θετικά αποτελέσματα από τις συμφωνίες έρευνας και ανάπτυξης θα υπερβαίνουν τις τυχόν αρνητικές επιπτώσεις επί του ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορία για τις συμφωνίες E & A απαλλάσσει εκείνες τις μορφές συμφωνιών E & A οι οποίες πληρούν ορισμένες προϋποθέσεις (βλέπε το άρθρο 3) και δεν περιέχουν ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμούς (βλέπε το

<sup>(34)</sup> Βλέπε το άρθρο 3 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την E & A.

<sup>(35)</sup> Βλέπε το άρθρο 3 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την E & A.

άρθρο 5), υπό τον όρο ότι το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των μερών στην επηρεαζόμενη(-ες) υπάρχουσα(-ες) αγορά(-ες) δεν υπερβαίνει το 25 %.

69. Εάν η συνεργασία οδηγήσει στη δημιουργία σημαντικής ισχύος στην αγορά ή σε αύξησή της, τα μέρη πρέπει να αποδείξουν ότι από την E & A απορρέουν σημαντικά οφέλη, ότι τίθενται ταχύτερα στην αγορά νέα προϊόντα/τεχνολογίες ή ότι προκύπτουν άλλες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας.

#### 2.4.2. *Αναγκαίος χαρακτήρας*

70. Μια συμφωνία E & A δεν μπορεί να απαλλαγεί εάν επιβάλλει περιορισμούς που δεν είναι απαραίτητοι για να επιτευχθούν τα προαναφερθέντα οφέλη. Οι μεμονωμένες ρήτρες που απαριθμούνται στο άρθρο 5 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για την E & A καθιστούν αδύνατη μια απαλλαγή, ακόμη και ύστερα από μεμονωμένη αξιολόγηση της συμφωνίας, και ως εκ τούτου μπορούν να θεωρηθούν καλό παράδειγμα περιορισμών που δεν είναι απαραίτητοι για τη συνεργασία.

#### 2.4.3. *Μη κατάργηση του ανταγωνισμού*

71. Δεν θα χορηγείται καμία απαλλαγή, εάν τα μέρη έχουν τη δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό για σημαντικό μέρος των σχετικών προϊόντων (ή τεχνολογιών). Εφόσον, συνεπεία μιας συμφωνίας E & A, μια επιχείρηση κατέχει ή αποκτά δεσπόζουσα θέση στις υπάρχουσες αγορές ή στην καινοτομία, η εν λόγω συμφωνία που παράγει αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα κατά την έννοια του άρθρου 53 δεν μπορεί κατ' αρχήν να τύχει απαλλαγής. Για παράδειγμα, στην καινοτομία αυτό συμβαίνει εάν η συμφωνία συνδυάζει τους δύο μοναδικούς υπάρχοντες πόλους της έρευνας.

#### Χρόνος της αξιολόγησης και διάρκεια της απαλλαγής

72. Οι συμφωνίες E & A που περιλαμβάνουν από κοινού παραγωγή και εμπορία νέων προϊόντων/τεχνολογίας χρίζουν ιδιαίτερης προσοχής όσον αφορά το χρόνο κατά τον οποίο πραγματοποιείται η αξιολόγηση.
73. Στην αρχή της συνεργασίας E & A, δεν είναι ακόμη γνωστό αν θα είναι επιτυχής ούτε ποια θα είναι η μελλοντική θέση των μερών στην αγορά, ούτε η εξέλιξη των αγορών του προϊόντος ή της τεχνολογίας. Κατά συνέπεια, η αξιολόγηση της συνεργασίας κατά το χρόνο σύναψής της, περιορίζεται στις (τότε) υπάρχουσες αγορές του προϊόντος ή της τεχνολογίας ή/και τις αγορές καινοτομίας, όπως περιγράφονται στο παρόν κεφάλαιο. Εάν από την ανάλυση προκύπτει ότι δεν υπάρχει κίνδυνος εξάλειψης του ανταγωνισμού, η συμφωνία E & A μπορεί να τύχει απαλλαγής. Η απαλλαγή αυτή χορηγείται για όλη τη διάρκεια της φάσης της έρευνας και ανάπτυξης, στην οποία προστίθεται και μια φάση για την ενδεχόμενη θέση σε κυκλοφορία στην αγορά, εφόσον η

συνεργασία εκτείνεται στην από κοινού παραγωγή και εμπορία των ενδεχόμενων αποτελεσμάτων. Ο λόγος για αυτή την παράταση της απαλλαγής είναι ότι οι πρώτες επιχειρήσεις που διεισδύουν στην αγορά με ένα νέο προϊόν/τεχνολογία συνήθως αποκτούν, σε μια πρώτη φάση, πολύ υψηλά μερίδια αγοράς και η επιτυχία της E & A ανταμείβεται συχνά με την προστασία της διανοητικής ιδιοκτησίας. Κατά κανόνα, μια ισχυρή θέση στην αγορά που οφείλεται σε αυτό το «πλεονέκτημα της πρώτης κίνησης» δεν μπορεί να ερμηνευτεί ως κατάργηση του ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, η απαλλαγή κατά κατηγορία καλύπτει τις συμφωνίες E & A για ένα επιπλέον χρονικό διάστημα επτά ετών (δηλαδή, πέραν της φάσης της καθαυτού E & A), ανεξάρτητα εάν τα μέρη εξασφαλίζουν με τα νέα τους προϊόντα/τεχνολογίες ένα υψηλό μερίδιο κατά το χρονικό αυτό διάστημα. Αυτό ισχύει και για τη μεμονωμένη αξιολόγηση περιπτώσεων που δεν εμπίπτουν στην απαλλαγή κατά κατηγορία, υπό την προϋπόθεση ότι πληρούνται τα κριτήρια του άρθρου 53 παράγραφος 3 όσον αφορά τις άλλες πτυχές της συμφωνίας. Αυτό δεν αποκλείει τη δυνατότητα να πληρούνται τα κριτήρια του άρθρου 53 παράγραφος 3 με ένα χρονικό διάστημα άνω των επτά ετών, εάν μπορεί να αποδειχθεί ότι αυτό είναι το ελάχιστο αναγκαίο χρονικό διάστημα για να εξασφαλιστεί μια ικανοποιητική απόδοση των επενδύσεων που πραγματοποιήθηκαν.

74. Εάν γίνει μια νέα αξιολόγηση της συνεργασίας E & A μετά το χρονικό αυτό διάστημα —για παράδειγμα, κατόπιν καταγγελίας— η ανάλυση αυτή πρέπει να βασίζεται στην κατάσταση που επικρατεί τότε στην αγορά. Η απαλλαγή κατά κατηγορία εξακολουθεί να ισχύει εάν το μερίδιο των μερών στην (τότε) σχετική αγορά δεν υπερβαίνει το 25 %. Επίσης, το άρθρο 53 παράγραφος 3 εξακολουθεί να εφαρμόζεται στις συμφωνίες E & A που δεν εμπίπτουν στην απαλλαγή κατά κατηγορία, υπό τον όρο ότι πληρούνται τα κριτήρια της απαλλαγής.

#### 2.5. **Παράδειγματα**

75. Παράδειγμα 1

**Δεδομένα:** Στην ευρωπαϊκή αγορά κατασκευής ηλεκτρονικών εξαρτημάτων υπάρχουν δύο μεγάλες επιχειρήσεις: η A (30 %) και η B (30 %). Καθεμία έχει προβεί σε σημαντικές επενδύσεις E & A για την ανάπτυξη μικρογραφικών ηλεκτρονικών εξαρτημάτων και έχουν αναπτύξει τα πρώτα πρότυπα. Συμφωνούν τώρα να ενώσουν τις προσπάθειές τους όσον αφορά την E & A με τη δημιουργία μιας κοινής επιχείρησης για την ολοκλήρωση των εργασιών E & A και την παραγωγή των εξαρτημάτων, τα οποία θα πωλούνται εν συνεχεία στις μητρικές επιχειρήσεις που θα τα διοχετεύουν στην αγορά χωριστά. Οι άλλες επιχειρήσεις της αγοράς είναι μικρές χωρίς επαρκείς πόρους για την πραγματοποίηση των αναγκαίων επενδύσεων.

**Ανάλυση:** Τα μικρογραφικά ηλεκτρονικά εξαρτήματα, αν και είναι πιθανό να ανταγωνιστούν τα υπάρχοντα εξαρτήματα σε ορισμένους κλάδους, αποτελούν κατά βάση μια νέα τεχνολογία και κατά συνέπεια πρέπει να γίνει ανάλυση των πόλων έρευνας που στοχεύουν σε αυτή την μελλοντική αγορά. Εάν η κοινή επιχείρηση ολοκληρωθεί, θα υπάρξει μόνο μια οδός πρόσβασης στην αναγκαία βιομηχανική τεχνολογία, ενώ φαίνεται πιθανό ότι η Α και η Β μπορούν να εισέλθουν στην αγορά αυτή χωριστά καθεμία με τα δικά της προϊόντα. Ενώ η συμφωνία μπορεί να έχει ορισμένα πλεονεκτήματα λόγω της ταχύτερης προώθησης μιας νέας τεχνολογίας, παράλληλα περιορίζει την ποικιλομορφία και δίνει στα μέρη τη δυνατότητα να μοιραστούν ορισμένες δαπάνες. Επιπλέον, πρέπει να ληφθεί υπόψη η δυνατότητα που έχουν τα μέρη να εκμεταλλευθούν την ισχυρή τους θέση στην υπάρχουσα αγορά. Δεδομένου ότι δεν θα αντιμετωπίσουν ανταγωνισμό στο επίπεδο της Ε & Α, θα περιοριστούν και τα κίνητρά τους να διατηρήσουν ταχύς ρυθμούς στην προώθηση της νέας τεχνολογίας. Παρόλο που ορισμένα από τα προβλήματα αυτά μπορούν να αντιμετωπιστούν επιβάλλοντας στα μέρη την υποχρέωση να χορηγούν σε τρίτους άδειες εκμετάλλευσης της τεχνολογίας τους για τα μικρογραφικά ηλεκτρονικά εξαρτήματα με λογικούς όρους, μπορεί να μην είναι δυνατό να διευθετηθούν όλα τα προβλήματα ώστε να πληρούνται οι προϋποθέσεις απαλλαγής.

#### 76. Παράδειγμα 2

**Δεδομένα:** Η μικρή ερευνητική επιχείρηση Α, η οποία δεν έχει δική της οργάνωση εμπορίας, ανακάλυψε και εξασφάλισε δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για μια φαρμακευτική ουσία που βασίζεται σε μια νέα τεχνολογία που αποτελεί επανάσταση στη θεραπεία μιας ορισμένης νόσου. Η εταιρεία αυτή συνάπτει μια συμφωνία Ε & Α με τη Β, μεγάλο παραγωγό φαρμακευτικών προϊόντων που έχουν χρησιμοποιηθεί έως σήμερα για τη θεραπεία της νόσου. Η εταιρεία Β δεν διαθέτει ανάλογο πρόγραμμα Ε & Α. Η εταιρεία Β έχει μερίδιο αγοράς για τα υπάρχοντα προϊόντα περίπου 75 % σε όλα τα κράτη μέλη, αλλά τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας της λήγουν στη διάρκεια της επόμενης πενταετίας. Υπάρχουν δύο άλλοι πόλοι έρευνας στο ίδιο περίπου στάδιο ανάπτυξης που χρησιμοποιούν την ίδια βασική τεχνολογία. Η εταιρεία Β θα προσφέρει σημαντική χρηματοδότηση και τεχνολογία για την ανάπτυξη του προϊόντος και θα εξασφαλίσει τη μελλοντική πρόσβαση στην αγορά. Η εταιρεία Β θα έχει άδεια για την αποκλειστική παραγωγή και διανομή του προϊόντος που θα προκύψει από την έρευνα καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος του διπλώματος ευρεσιτεχνίας. Αναμένεται ότι τα μέρη θα μπορούν να διαθέσουν από κοινού το προϊόν στην αγορά εντός πέντε έως επτά ετών.

**Ανάλυση:** Το προϊόν ανήκει κατά πάσα πιθανότητα σε μια νέα σχετική αγορά. Τα μέρη συνεισφέρουν συμπληρωματικούς πόρους και ειδικεύσεις στο πλαίσιο της συνεργασίας τους, και η πιθανότητα κυκλοφορίας του προϊόντος στην

αγορά αυξάνεται σημαντικά. Παρόλο που η εταιρεία Β ενδέχεται να έχει σημαντική ισχύ στην υπάρχουσα αγορά, η ισχύς αυτή θα περιοριστεί κάπως και η ύπαρξη άλλων πόλων έρευνας μάλλον θα εξουδετερώσει κάθε τάση της για περιορισμό των προσπαθειών Ε & Α. Η επιχείρηση Β είναι πιθανόν να χρειαστεί τα δικαιώματα εκμετάλλευσης για το υπόλοιπο χρονικό διάστημα ισχύος του διπλώματος ευρεσιτεχνίας προκειμένου να προβεί στις σημαντικές επενδύσεις που απαιτούνται και η εταιρεία Α δεν έχει δικούς της πόρους εμπορίας. Ως εκ τούτου, δεν υπάρχει κίνδυνος η συμφωνία να περιορίσει τον ανταγωνισμό.

#### 77. Παράδειγμα 3

**Δεδομένα:** Δύο εταιρείες που παράγουν εξαρτήματα αυτοκινήτων συμφωνούν να συστήσουν μια κοινή επιχείρηση για την από κοινού διεξαγωγή εργασιών Ε & Α ώστε να βελτιωθεί η παραγωγή και οι επιδόσεις ενός υπάρχοντος εξαρτήματος. Επίσης, θα ασκούν από κοινού τις υπάρχουσες δραστηριότητές τους όσον αφορά τη χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης τεχνολογίας στον τομέα αυτό, αλλά θα εξακολουθούν να κατασκευάζουν χωριστά τα εν λόγω προϊόντα. Οι δυο εταιρείες έχουν μερίδια αγοράς 15 και 20 % στην ευρωπαϊκή αγορά της κατασκευής αρχικού εξοπλισμού. Υπάρχουν δύο άλλοι μεγάλοι ανταγωνιστές καθώς και διάφορες μεγάλες εταιρείες κατασκευής αυτοκινήτων που έχουν δικά τους ερευνητικά προγράμματα. Στην παγκόσμια αγορά αδειών εκμετάλλευσης τεχνολογίας για τα προϊόντα αυτά έχουν μερίδια 20 και 25 % με βάση τα έσοδα που εισπράττουν. Υπάρχουν επίσης δύο άλλες μεγάλες τεχνολογίες. Ο κύκλος ζωής του εξαρτήματος αυτού είναι κατά κανόνα δύο έως τρία χρόνια. Στη διάρκεια καθενός από τα τελευταία πέντε χρόνια, οι διάφορες μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν κυκλοφορήσει μια νέα παραλλαγή ή βελτιωμένο τύπο του προϊόντος.

**Ανάλυση:** Δεδομένου ότι καμία από τις δύο εταιρείες δεν προσπαθεί να αναπτύξει ένα εντελώς νέο προϊόν, οι αγορές που πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι οι αγορές των υπάρχοντων εξαρτημάτων και οι αγορές αδειών εκμετάλλευσης της σχετικής τεχνολογίας. Παρόλο που υπάρχει, σε μεγάλο βαθμό, αλληλοεπικάλυψη όσον αφορά τα προγράμματα Ε & Α που έχουν, η συνεργασία τους επιτρέπει τον περιορισμό των διπλών προσπαθειών με αποτέλεσμα να αφιερώνουν περισσότερους πόρους στην Ε & Α από ό,τι αν ενεργούσαν μεμονωμένα. Υπάρχουν πολλές άλλες τεχνολογίες και το άθροισμα των μεριδίων που διατίθενται τα μέρη στην ευρωπαϊκή αγορά αρχικού εξοπλισμού δεν τους παρέχει δεσπόζουσα θέση. Παρόλο που το μερίδιό τους στην αγορά τεχνολογίας ύψους 45 % είναι πολύ υψηλό, υπάρχουν ανταγωνιστικές τεχνολογίες. Επιπλέον, οι εταιρείες κατασκευής αυτοκινήτων, που δεν παρέχουν προς το παρόν άδειες εκμετάλλευσης των τεχνολογιών τους, είναι επίσης δυναμικοί ανταγωνιστές στην αγορά αυτή, πράγμα που περιορίζει την ικανότητα των μερών να αυξήσουν τις τιμές. Η κοινή επιχείρηση, όπως περιγράφεται, θα μπορεί ενδεχομένως να τύχει απαλλαγής.

### 3. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΩΝ ΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ)

#### 3.1. Ορισμός

78. Οι συμφωνίες παραγωγής ποικίλλουν ως προς τη μορφή και το αντικείμενό τους<sup>(36)</sup>. Μπορεί να λάβουν τη μορφή κοινής παραγωγής μέσω κοινής επιχείρησης, δηλαδή μιας εταιρείας υπό κοινό έλεγχο που εκμεταλλεύεται μια ή περισσότερες εγκαταστάσεις παραγωγής, ή να έχουν τη μορφή συμφωνίας εξειδίκευσης ή υπεργολαβίας, στο πλαίσιο της οποίας ένα μέρος αναλαμβάνει την παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος.
79. Εν γένει, διακρίνονται τρεις κατηγορίες συμφωνιών παραγωγής: οι συμφωνίες κοινής παραγωγής, με τις οποίες τα μέρη συμφωνούν να παράγουν από κοινού ορισμένα προϊόντα, οι συμφωνίες εξειδίκευσης (μονομερείς ή αμοιβαίες), με τις οποίες τα μέρη συμφωνούν μονομερώς ή σε αμοιβαία βάση να παύσουν την παραγωγή ενός προϊόντος και να το αγοράζουν από το άλλο μέρος, και οι συμφωνίες υπεργολαβίας με τις οποίες το ένα μέρος (ο εργολήπτης) αναθέτει σε ένα άλλο μέρος (τον «υπεργολάβο») την παραγωγή ενός προϊόντος.
80. Οι συμφωνίες υπεργολαβίας είναι κάθετες συμφωνίες. Συνεπώς, στο μέτρο που περιλαμβάνουν περιορισμούς του ανταγωνισμού, καλύπτονται από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία και τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς<sup>(37)</sup>. Ωστόσο, υπάρχουν δύο εξαιρέσεις στον κανόνα αυτό: οι συμφωνίες υπεργολαβίας μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων και οι συμφωνίες υπεργολαβίας μεταξύ μη ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων που περιλαμβάνουν τη μεταφορά τεχνογνωσίας στον υπεργολάβο<sup>(38)</sup>.

<sup>(36)</sup> Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, οι κοινές επιχειρήσεις που εμπίπτουν στον κανονισμό για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων δεν καλύπτονται από τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Οι λειτουργικά αυτόνομες κοινές επιχειρήσεις οι οποίες δεν έχουν κοινοτική διάσταση κατά κανόνα εξετάζονται από τις αρχές ανταγωνισμού των κρατών μελών. Η εφαρμογή του κανονισμού αριθ. 4 δικαιολογείται μόνον εάν η εν λόγω λειτουργικά αυτόνομη κοινή επιχείρηση θα οδηγούσε σε περιορισμό του ανταγωνισμού που προκύπτει από συντονισμό των μητρικών επιχειρήσεων εκτός της κοινής επιχείρησης (δευτερογενή αποτελέσματα). Ως προς αυτό, η Επιτροπή έχει δηλώσει ότι θα αφήνει, όσο το δυνατόν, στα κράτη μέλη την αρμοδιότητα αξιολόγησης τέτοιων πράξεων [βλέπε τη δήλωση από τα πρακτικά του Συμβουλίου σχετικά με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97, σημείο 4]. Η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ θα εφαρμόζει μια ανάλογη αρχή έναντι των κρατών της ΕΖΕΣ.

<sup>(37)</sup> Άρθρο 2 παράγραφος 4 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για τους κάθετους περιορισμούς.

<sup>(38)</sup> Άρθρο 2 παράγραφος 3 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για τους κάθετους περιορισμούς. Βλέπε επίσης κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, σημείο 33, όπου σημειώνεται ότι οι συμφωνίες υπεργολαβίας μεταξύ μη ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων στο πλαίσιο των οποίων ο αγοραστής παρέχει μόνο προδιαγραφές στον προμηθευτή οι οποίες περιγράφουν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που πρέπει να παρασχεθούν καλύπτονται από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία για τους κάθετους περιορισμούς.

81. Οι συμφωνίες υπεργολαβίας μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων καλύπτονται από αυτές τις κατευθυντήριες γραμμές<sup>(39)</sup>. Κατευθύνσεις για την αξιολόγηση των συμφωνιών υπεργολαβίας μεταξύ μη ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων σχετικά με τη μεταφορά τεχνογνωσίας στον υπεργολάβο παρέχονται σε χωριστή ανακοίνωση<sup>(40)</sup>.

#### 3.2. Σχετικές αγορές

82. Για να εκτιμηθούν οι σχέσεις ανταγωνισμού μεταξύ των συνεργαζόμενων μερών, πρέπει πρώτα να προσδιοριστούν οι αγορές του σχετικού προϊόντος ή οι σχετικές γεωγραφικές αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συνεργασία (δηλαδή οι αγορές στις οποίες ανήκουν τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας)<sup>(41)</sup>. Δεύτερον, μια συμφωνία παραγωγής σε μια αγορά μπορεί επίσης να επηρεάζει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών σε αγορά προϊόντων σε προηγούμενο ή επόμενο στάδιο της διαδικασίας παραγωγής ή σε παραπλήσια αγορά που συνδέεται στενά με την αγορά που αφορά άμεσα η συνεργασία (στις αποκαλούμενες «δευτερογενείς αγορές»). Ωστόσο, δευτερογενή αποτελέσματα μπορούν μόνο να προκύψουν εάν η συνεργασία σε μια αγορά οδηγεί αναγκαστικά σε συντονισμό της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς σε μια άλλη αγορά, δηλαδή εάν οι αγορές συνδέονται με σχέσης αλληλεξάρτησης και αν τα μέρη κατέχουν ισχυρή θέση στη δευτερογενή αγορά.

#### 3.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 1

##### 3.3.1. Φύση της συμφωνίας

83. Η βασική πηγή των προβλημάτων ανταγωνισμού που είναι πιθανό να προκαλέσουν οι συμφωνίες παραγωγής είναι ο συντονισμός της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των μερών ως προμηθευτών. Αυτό το είδος των προβλημάτων ανταγωνισμού προκύπτει όταν τα συνεργαζόμενα μέρη είναι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές σε τουλάχιστον μια από τις σχετικές αγορές, δηλαδή στις αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συνεργασία ή/και στις ενδεχόμενες δευτερογενείς αγορές.

<sup>(39)</sup> Εάν μια συμφωνία υπεργολαβίας μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων ορίζει ότι ο εργολάβος θα παύσει την παραγωγή του προϊόντος που αποτελεί αντικείμενο της συμφωνίας, η συμφωνία συνιστά μονομερή συμφωνία εξειδίκευσης η οποία καλύπτεται, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία όσον αφορά τις συμφωνίες εξειδίκευσης.

<sup>(40)</sup> Ανακοίνωση της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ όσον αφορά την αξιολόγηση ορισμένων συμφωνιών υπεργολαβίας που άπτονται του άρθρου 53 παράγραφος 1 της συμφωνίας ΕΟΧ, ΕΕ L 153 της 18.6.1994, σ. 30 και Συμπλήρωμα για τον ΕΟΧ της ΕΕ αριθ. 15 της 18.6.1994, σ. 29.

<sup>(41)</sup> Όπως επίσης αναφέρεται στο άρθρο 2 παράγραφος 4 της πράξης που αναφέρεται στο σημείο 1 του παραρτήματος XIV της συμφωνίας ΕΟΧ [κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωτικό στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13), όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 (ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1)] (κανονισμός περί συγκεντρώσεων).



84. Το γεγονός ότι τα μέρη είναι ανταγωνιστές δεν οδηγεί αυτόματα σε συντονισμό της συμπεριφοράς τους. Επίσης, η συνεργασία μεταξύ των μερών πρέπει να αφορά ένα μεγάλο μέρος των δραστηριοτήτων τους έτσι ώστε να επιτυγχάνεται η από κοινού ανάληψη σημαντικού τμήματος του κόστους. Όσο μεγαλύτερο είναι το τμήμα του κόστους που αναλαμβάνεται από κοινού, τόσο αυξάνεται ο κίνδυνος περιορισμού του ανταγωνισμού σε επίπεδο τιμών, ιδίως στην περίπτωση ομοιογενών προϊόντων.
85. Εκτός από τα προβλήματα συντονισμού, οι συμφωνίες παραγωγής μπορεί επίσης να δημιουργήσουν προβλήματα αποκλεισμού της αγοράς και να έχουν άλλες αρνητικές επιπτώσεις έναντι τρίτων. Δεν οφείλονται στις σχέσεις ανταγωνισμού μεταξύ των μερών, αλλά σε μια πολύ ισχυρή θέση που κατέχει στην αγορά ένα τουλάχιστον από τα μέρη (π.χ. σε μια αγορά στο προηγούμενο στάδιο παραγωγής για ένα βασικό συστατικό στοιχείο, που επιτρέπει στα μέρη να αυξήσουν το κόστος των ανταγωνιστών τους σε μια αγορά στο επόμενο στάδιο παραγωγής) στο πλαίσιο μιας πιο κάθετης ή συμπληρωματικής σχέσης μεταξύ των συνεργαζόμενων μερών. Ως εκ τούτου, η δυνατότητα αποκλεισμού πρέπει να εξετάζεται κυρίως σε περίπτωση από κοινού παραγωγής ενός σημαντικού συστατικού στοιχείου και στην περίπτωση συμφωνιών υπεργολαβίας (βλέπε κατωτέρω).
- 3.3.1.1. Συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1
86. Εφόσον δεν προκύπτουν προβλήματα αποκλεισμού, οι συμφωνίες παραγωγής μεταξύ μη ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων δεν εμπίπτουν κανονικά στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Αυτό ισχύει και για συμφωνίες με τις οποίες τα ενδιάμεσα προϊόντα ή τα συστατικά μέρη που έως τότε παράγονταν για ίδια κατανάλωση (δεσμευμένη παραγωγή) αγοράζονται από τρίτο μέρος μέσω υπεργολαβίας ή μονομερούς εξειδίκευσης, εκτός εάν υπάρχουν ενδείξεις ότι η επιχείρηση της οποίας η παραγωγή προοριζόταν έως τότε μόνο για ίδια κατανάλωση θα μπορούσε να διεισδύσει στην αγορά εμπορίας σε τρίτους, χωρίς να υποβληθεί σε σημαντικές πρόσθετες δαπάνες ή να εκτεθεί σε κινδύνους, σε περίπτωση μικρών αλλά μόνιμων μεταβολών των σχετικών τιμών.
87. Ακόμη και οι συμφωνίες παραγωγής μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων δεν εμπίπτουν αναγκαστικά στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Πρώτον, η συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται σε αγορές που συνδέονται στενά με την αγορά που επηρεάζεται άμεσα από τη συνεργασία, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι περιορίζει τον ανταγωνισμό, εάν η συνεργασία είναι η μόνη εμπορικά βιώσιμη δυνατότητα για την είσοδο σε μια νέα αγορά, την εισαγωγή ενός νέου προϊόντος ή υπηρεσίας ή την υλοποίηση ενός συγκεκριμένου σχεδίου.
88. Δεύτερον, δεν θεωρείται πιθανό να επηρεάζεται η ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών ως προμηθευτών εάν τα μέρη αναλαμβάνουν από κοινού ένα μικρό μόνο μέρος του συνολικού τους κόστους. Παραδείγματος χάρι, μπορούμε να θεωρήσουμε ότι το ποσοστό του κόστους που αναλαμβάνουν τα μέρη από κοινού είναι χαμηλό, εάν δύο ή περισσότερες εταιρείες συμφωνούν για εξειδίκευση/παραγωγή από κοινού ενός ενδιάμεσου προϊόντος το οποίο αντιπροσωπεύει μικρό μόνο ποσοστό του κόστους παραγωγής του τελικού προϊόντος και, κατά συνέπεια, του συνολικού κόστους. Το ίδιο ισχύει για μια συμφωνία υπεργολαβίας μεταξύ ανταγωνιστών, εφόσον το ενδιάμεσο προϊόν που αγοράζει ένας ανταγωνιστής από άλλον αντιστοιχεί σε μικρό μόνο μέρος του κόστους παραγωγής του τελικού προϊόντος. Επίσης, η ίδια παραδοχή μπορεί να γίνει όταν τα μέρη κατασκευάζουν από κοινού ένα τελικό προϊόν, αλλά η κοινή αυτή παραγωγή δεν αντιπροσωπεύει παρά ένα μικρό μόνο μερίδιο της συνολικής παραγωγής του τελικού προϊόντος. Ακόμη και αν το μερίδιο της κοινής παραγωγής είναι υψηλό, το ποσοστό του συνολικού κοινού κόστους μπορεί να είναι χαμηλό ή μέτριο, εάν η συνεργασία αφορά ετερογενή προϊόντα που απαιτούν υψηλές δαπάνες εμπορίας.
89. Τρίτον, οι συμφωνίες υπεργολαβίας μεταξύ ανταγωνιστών δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1, αν περιορίζονται σε μεμονωμένες πωλήσεις και αγορές στην αγορά εμπορίας σε τρίτους, χωρίς να επιβάλλουν περαιτέρω υποχρεώσεις και χωρίς να αποτελούν μέρος ευρύτερης εμπορικής σχέσης μεταξύ των μερών<sup>(42)</sup>.
- 3.3.1.2. Συμφωνίες που εμπίπτουν σχεδόν πάντα στο άρθρο 53 παράγραφος 1
90. Οι συμφωνίες με τις οποίες καθορίζονται οι τιμές για τις προμήθειες των μερών, περιορίζεται η παραγωγή ή κατανέμονται αγορές ή ομάδες πελατών έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού και εμπίπτουν σχεδόν πάντοτε στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 1. Ωστόσο, αυτό δεν ισχύει:
- όταν τα μέρη συμφωνούν σχετικά με την παραγωγή που επηρεάζεται άμεσα από τη συμφωνία παραγωγής (π.χ. την παραγωγική ικανότητα και τον όγκο της παραγωγής μιας κοινής επιχείρησης, ή το συμφωνηθέντα όγκο των προϊόντων των οποίων η παραγωγή ανατίθεται μέσω υπεργολαβίας), ή
  - όταν μια κοινή επιχείρηση παραγωγής, που αναλαμβάνει επίσης τη διανομή των προϊόντων που κατασκευάζει, ορίζει τις τιμές πώλησης για τα προϊόντα, υπό τον όρο ότι ο καθορισμός της τιμής από την κοινή επιχείρηση είναι αποτέλεσμα του συνδυασμού διαφόρων λειτουργιών<sup>(43)</sup>.
- <sup>(42)</sup> Όπως κάθε συμφωνία υπεργολαβίας, μια τέτοια συμφωνία μπορεί ωστόσο να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1, αν περιέχει κάθετους περιορισμούς επί των παθητικών πωλήσεων, καθορισμό τιμών μεταπώλησης κ.λπ.
- <sup>(43)</sup> Ωστόσο, μια κοινή επιχείρηση παραγωγής στο πλαίσιο της οποίας πραγματοποιείται επίσης από κοινού διανομή αποτελεί τις περισσότερες φορές λειτουργικά αυτόνομη κοινή επιχείρηση.

Και στα δύο σενάρια, η συμφωνία σχετικά με την παραγωγή ή τις τιμές δεν αξιολογείται χωριστά, αλλά υπό το φως των γενικότερων επιπτώσεων της κοινής επιχείρησης στην αγορά για να προσδιοριστεί κατά πόσον εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1.

### 3.3.1.3. Συμφωνίες που ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

91. Οι συμφωνίες παραγωγής οι οποίες δεν μπορούν να χαρακτηριστούν σαφώς ως περιοριστικές ή μη περιοριστικές με βάση τους ανωτέρω παράγοντες, ενδέχεται να εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 1 και πρέπει να αναλύονται με βάση το γενικότερο οικονομικό τους πλαίσιο<sup>(44)</sup>. Αυτό ισχύει και για τις συμφωνίες συνεργασίας μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων που έχουν ως αποτέλεσμα να αναλαμβάνεται από κοινού ένα σημαντικό τμήμα του κόστους των επιχειρήσεων, χωρίς όμως να συνεπάγονται κανένα από τους σοβαρούς περιορισμούς του ανταγωνισμού που περιγράφηκαν ανωτέρω.

### 3.3.2. Ισχύς και διάρθρωση της αγοράς

92. Το σημείο εκκίνησης για την ανάλυση είναι η θέση που κατέχουν τα μέρη στην ή στις σχετικές αγορές, δεδομένου ότι αν δεν υπάρχει ισχύς στην αγορά τα μέρη μιας συμφωνίας παραγωγής δεν έχουν κίνητρα να συντονίσουν την ανταγωνιστική συμπεριφορά τους ως προμηθευτές. Εξάλλου, η συμφωνία δεν μπορεί να επηρεάσει τον ανταγωνισμό αν τα μέρη δεν διαθέτουν ισχύ στην αγορά, ακόμη και αν τα μέρη συντονίσουν τη συμπεριφορά τους.

93. Δεν υπάρχει κανένα απόλυτο όριο μεριδίου αγοράς από το οποίο να προκύπτει ότι μια συμφωνία παραγωγής δημιουργεί κάποιο βαθμό ισχύος στην αγορά και συνεπώς εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Ωστόσο, οι συμφωνίες που αφορούν μονομερή ή αμοιβαία εξειδίκευση καθώς και κοινή παραγωγή μπορούν να τύχουν απαλλαγής κατά κατηγορία υπό τον όρο ότι συνάπτονται μεταξύ μερών των οποίων το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει το 20 % στην ή στις σχετικές αγορές και ότι πληρούνται οι λοιπές προϋποθέσεις του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την εξειδίκευση (βλέπε κατωτέρω). Συνεπώς, για τις συμφωνίες που καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορία, πρέπει να αναλύονται τα περιοριστικά τους αποτελέσματα μόνο εάν τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των μερών υπερβαίνουν το 20 %.

94. Οι συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία απαιτούν λεπτομερέστερη ανάλυση. Το σημείο εκκίνησης είναι η θέση που κατέχουν τα μέρη στην αγορά. Εν συνέχεια εξετάζονται παράγοντες όπως ο δείκτης συγκέντρωσης και ο αριθμός των επιχειρήσεων που υπάρχουν στην αγορά, καθώς και άλλοι παράγοντες που έχουν περιγραφεί στο κεφάλαιο 1.

<sup>(44)</sup> Σύμφωνα με το άρθρο 4 παράγραφος 2 σημείο iii) του κεφαλαίου II του πρωτοκόλλου 4 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου, οι συμφωνίες που έχουν ως μοναδικό αντικείμενο την εξειδίκευση στην κατασκευή προϊόντων δύναται, υπό ορισμένες προϋποθέσεις να κοινοποιούνται στην Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ, χωρίς ωστόσο αυτό να είναι υποχρεωτικό.

95. Συνήθως, η ανάλυση αφορά μόνο τη σχετική αγορά ή αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συνεργασία. Υπό ορισμένες συνθήκες, π.χ. εάν η συνδυασμένη θέση των μερών είναι πολύ ισχυρή σε αγορές σε προηγούμενο ή επόμενο στάδιο παραγωγής ή σε αγορές που με άλλο τρόπο συνδέονται στενά με τις αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συνεργασία, θα πρέπει να αναλυθούν και αυτές οι δευτερεύουσες αγορές. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα σε περιπτώσεις συνεργασίας επιχειρήσεων σε ανάντη αγορές, οι οποίες, λαμβανόμενες από κοινού, διαθέτουν ήδη ισχυρή θέση και στις κατάντη αγορές. Επίσης, μπορεί να χρειαστεί η εξέταση των προβλημάτων αποκλεισμού, αν τα μέρη έχουν μεμονωμένα ισχυρή θέση είτε ως προμηθευτές είτε ως αγοραστές ενός ενδιάμεσου προϊόντος.

### Θέση των μερών στην αγορά, δείκτης συγκέντρωσης, αριθμός επιχειρήσεων και άλλοι διαρθρωτικοί παράγοντες

96. Εάν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών είναι μεγαλύτερο από 20 %, πρέπει να εκτιμηθούν οι πιθανές επιπτώσεις της συμφωνίας παραγωγής στην αγορά. Στο πλαίσιο αυτό, ο δείκτης συγκέντρωσης της αγοράς καθώς και τα μερίδια αγοράς αποτελούν σημαντικούς παράγοντες. Όσο υψηλότερο είναι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών, τόσο μεγαλύτερος είναι ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς. Ωστόσο, ένα ελαφρά υψηλότερο μερίδιο αγοράς από αυτό που προβλέπεται στον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία δεν συνεπάγεται αναγκαστικά υψηλότερο δείκτη συγκέντρωσης<sup>(45)</sup>. Παραδείγματος χάρι, μπορεί να παρατηρηθεί συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ελαφρά υψηλότερο από 20 % σε μια αγορά με μετριο βαθμό συγκέντρωσης (δείκτης ΗΗΙ χαμηλότερος από 1 800). Σε μια τέτοια περίπτωση, δεν θεωρείται πιθανό να υπάρχουν περιοριστικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό. Ωστόσο, σε μια αγορά με υψηλότερο βαθμό συγκέντρωσης, ένα μερίδιο αγοράς υψηλότερο του 20 % είναι πιθανό, εκτός των άλλων, να οδηγήσει σε περιορισμό του ανταγωνισμού (βλέπε επίσης το παράδειγμα 1 κατωτέρω). Ωστόσο, η εικόνα μπορεί να μεταβληθεί εάν η αγορά χαρακτηρίζεται από μεγάλο δυναμισμό λόγω της εισόδου νέων επιχειρήσεων στην αγορά και της συχνής μεταβολής των θέσεων στην αγορά.

97. Όσον αφορά την κοινή παραγωγή, τα αποτελέσματα δικτύου, που παρατηρούνται όταν υπάρχουν δεσμοί μεταξύ ενός μεγάλου αριθμού ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων, μπορεί επίσης να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο. Σε μια αγορά με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, η δημιουργία ενός πρόσθετου δεσμού μπορεί να ανατρέψει την ισορροπία καθιστώντας πιθανή τη δημιουργία σύμπραξης στην αγορά αυτή, ακόμη και αν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών είναι μεν αξιόλογο, αλλά όχι υπερβολικά υψηλό (βλέπε το παράδειγμα 2 κατωτέρω).

98. Κάτω από ειδικές συνθήκες, προβλήματα ανταγωνισμού μπορεί επίσης να προκαλέσει η συνεργασία μεταξύ δυναμικών ανταγωνιστών. Ωστόσο, αυτό ενδέχεται να παρατηρηθεί

<sup>(45)</sup> Βλέπε το σημείο 29 του παραρτήματος I.

μόνο στις περιπτώσεις που μια ισχυρή επιχείρηση σε μια αγορά συνεργάζεται με ένα φορέα που έχει ρεαλιστικές πιθανότητες εισόδου, παραδείγματος χάρη με έναν προμηθευτή του ίδιου προϊόντος ή υπηρεσίας που κατέχει ισχυρή θέση σε γειτονική γεωγραφική αγορά. Ο περιορισμός του δυνητικού ανταγωνισμού δημιουργεί ιδιαίτερα προβλήματα εάν ο πραγματικός ανταγωνισμός είναι ήδη ασθενής και αν η απειλή της εισόδου νέων ανταγωνιστών αποτελεί τη βασική κινητήρια δύναμη του ανταγωνισμού.

### Συνεργασία σε αγορές στο προηγούμενο στάδιο παραγωγής

99. Η κοινή παραγωγή ενός σημαντικού συστατικού στοιχείου ή άλλων ενδιάμεσων προϊόντων απαραίτητων για το τελικό προϊόν των μερών μπορεί, σε ορισμένες περιπτώσεις, να έχει αρνητικές επιπτώσεις:

- Προβλήματα αποκλεισμού (βλέπε το παράδειγμα 3 κατωτέρω), με την προϋπόθεση ότι τα μέρη κατέχουν ισχυρή θέση στη σχετική αγορά ενδιάμεσου προϊόντος (μη δεσμευμένη χρήση) και ότι η μετάβαση από δεσμευμένη σε μη δεσμευμένη χρήση (και αντίστροφα) δεν θα ήταν δυνατή σε περίπτωση μιας μικρής αλλά μόνιμης αύξησης των σχετικών τιμών για το εν λόγω προϊόν.
- Δευτερογενή αποτελέσματα (βλέπε το παράδειγμα 4 κατωτέρω), με την προϋπόθεση ότι το ενδιάμεσο προϊόν αντιπροσωπεύει ένα σημαντικό στοιχείο του κόστους και ότι τα μέρη κατέχουν ισχυρή θέση στην αγορά στο επόμενο στάδιο παραγωγής του τελικού προϊόντος.

### Συμφωνίες υπεργολαβίας μεταξύ ανταγωνιστών

100. Ανάλογα προβλήματα μπορεί να προκύψουν, εάν ένας ανταγωνιστής αναθέτει με υπεργολαβία την παραγωγή ενός σημαντικού συστατικού στοιχείου ή άλλων ενδιάμεσων προϊόντων απαραίτητων για το τελικό προϊόν σε έναν ανταγωνιστή. Από αυτό μπορεί επίσης να προκύψουν:

- Προβλήματα αποκλεισμού, με την προϋπόθεση ότι τα μέρη κατέχουν ισχυρή θέση είτε ως προμηθευτές είτε ως αγοραστές στη σχετική αγορά ενδιάμεσου προϊόντος (μη δεσμευμένη χρήση). Η υπεργολαβία θα μπορούσε επίσης να οδηγήσει σε αδυναμία των άλλων ανταγωνιστών να εξασφαλίσουν αυτό το ενδιάμεσο προϊόν σε ανταγωνιστική τιμή ή σε αδυναμία των άλλων προμηθευτών να προμηθεύσουν το ενδιάμεσο προϊόν υπό ανταγωνιστικούς όρους, εάν χάσουν ένα μεγάλο μέρος της ζήτησής τους.
- Δευτερογενή αποτελέσματα, με την προϋπόθεση ότι το ενδιάμεσο προϊόν αντιπροσωπεύει ένα σημαντικό στοιχείο του κόστους και ότι τα μέρη κατέχουν ισχυρή θέση στην αγορά στο επόμενο στάδιο παραγωγής του τελικού προϊόντος.

### Συμφωνίες εξειδίκευσης

101. Οι συμφωνίες αμοιβαίας εξειδίκευσης μεταξύ μερών των οποίων τα μερίδια αγοράς υπερβαίνουν το όριο που προβλέπεται για την απαλλαγή κατά κατηγορία εμπίπτουν σχεδόν πάντοτε στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 1 και πρέπει να εξετάζονται προσεκτικά λόγω των κινδύνων καταμερισμού της αγοράς (βλέπε το παράδειγμα 5 κατωτέρω).

### 3.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3

#### *3.4.1. Οικονομικά πλεονεκτήματα*

102. Τα συνήθετα είδη συμφωνιών παραγωγής μπορεί να θεωρηθεί ότι οδηγούν σε ορισμένα οικονομικά οφέλη με τη μορφή οικονομιών κλίμακας ή φάσματος ή βελτίωσης των τεχνολογιών παραγωγής, εκτός εάν αποτελούν μέσο για τον καθορισμό τιμών, τον περιορισμό της παραγωγής ή την κατανομή της αγοράς και των πελατών. Υπό τις συνθήκες αυτές, θεωρείται σκόπιμο να προβλεφθεί η απαλλαγή των συμφωνιών εκείνων που συνεπάγονται περιορισμό του ανταγωνισμού, εάν τα μερίδια αγοράς των μερών δεν υπερβαίνουν ένα όριο κάτω από το οποίο μπορεί, στο πλαίσιο της εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 3, κατά κανόνα να θεωρηθεί ότι τα θετικά αποτελέσματα των συμφωνιών έρευνας και ανάπτυξης θα είναι περισσότερα από τις τυχόν αρνητικές επιπτώσεις τους επί του ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, οι συμφωνίες που αφορούν μονομερή ή αμοιβαία εξειδίκευση καθώς και από κοινού παραγωγή απαλλάσσονται κατά κατηγορία (κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορία για την εξειδίκευση), υπό τον όρο ότι δεν περιέχουν ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμούς (βλέπε το άρθρο 5) και ότι συνάπτονται μεταξύ μερών των οποίων το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει το 20 % της οικείας αγοράς (αγορών).

103. Για τις συμφωνίες που δεν καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορία, τα μέρη πρέπει να αποδείξουν ότι η συμφωνία οδηγεί σε βελτίωση της παραγωγής ή της αποτελεσματικότητας. Οι βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας από τις οποίες επωφελούνται μόνο τα μέρη ή η εξοικονόμηση κόστους που προκαλείται από τη μείωση της παραγωγής ή την κατανομή της αγοράς, δεν μπορούν να ληφθούν υπόψη.

#### *3.4.2. Αναγκαίος χαρακτήρας*

104. Δεν μπορούν να γίνουν δεκτοί περιορισμοί πέραν αυτών που είναι απαραίτητοι για να επιτευχθούν τα οικονομικά οφέλη που περιγράφηκαν ανωτέρω. Παραδείγματος χάρη, δεν πρέπει να περιορίζεται η ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών όσον αφορά την παραγωγή που δεν καλύπτεται από τη συνεργασία.

#### *3.4.3. Μη εξάλειψη του ανταγωνισμού*

105. Δεν μπορεί να χορηγηθεί καμία απαλλαγή, αν παρέχεται στα συμβαλλόμενα μέρη η δυνατότητα να εξαλείψουν τον

ανταγωνισμό σε σημαντικό τμήμα της αγοράς των οικείων προϊόντων. Εφόσον μια επιχείρηση κατέχει ή αποκτά δεσπόζουσα θέση συνεπεία μιας συμφωνίας παραγωγής, μια τέτοια συμφωνία που παράγει ανταγωνιστικά αποτελέσματα, κατά την έννοια του άρθρου 53, κατ' αρχήν δεν μπορεί να τύχει απαλλαγής. Η ανάλυση αυτών των αποτελεσμάτων πρέπει να γίνει με βάση την οικεία αγορά στην οποία ανήκουν τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της συνεργασίας και τις τυχόν δευτερεύουσες αγορές.

### 3.5. Παραδείγματα

#### Κοινή παραγωγή

106. Τα ακόλουθα δύο παραδείγματα αφορούν υποθετικές περιπτώσεις που προκαλούν προβλήματα ανταγωνισμού στη σχετική αγορά στην οποία ανήκουν τα προϊόντα που κατασκευάζονται από κοινού.

#### 107. Παράδειγμα 1

**Δεδομένα:** Δύο προμηθευτές, ο Α και ο Β, του βασικού χημικού προϊόντος Χ αποφασίζουν να κατασκευάσουν μια νέα μονάδα παραγωγής τον έλεγχο της οποίας αναθέτουν σε μια κοινή επιχείρηση. Η μονάδα αυτή θα παράγει περίπου 50 % της συνολικής παραγωγής τους. Το Χ είναι ένα ομοιογενές προϊόν το οποίο δεν μπορεί να υποκατασταθεί από άλλα προϊόντα, δηλαδή αποτελεί αυτό καθαυτό μια σχετική αγορά. Η αγορά είναι μάλλον στάσιμη. Τα μέρη δεν θα αυξήσουν αισθητά τη συνολική παραγωγή τους, αλλά θα κλείσουν δύο παλαιά εργοστάσια και θα μεταφέρουν την παραγωγική ικανότητα στη νέα μονάδα. Ο Α και ο Β διαθέτουν έκαστος μερίδιο αγοράς ύψους 20 %. Υπάρχουν τρεις άλλοι σημαντικοί προμηθευτές, έκαστος των οποίων διαθέτει μερίδιο αγοράς 10-15 % καθώς και αρκετοί άλλοι μικρότεροι προμηθευτές.

**Ανάλυση:** Είναι πιθανό ότι αυτή η κοινή επιχείρηση θα επηρεάσει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών, δεδομένου ότι ο συντονισμός αυτός θα τους εξασφαλίσει σημαντική ισχύ στην αγορά, χωρίς να μπορεί να αποκλειστεί και το ενδεχόμενο να αποκτήσουν δεσπόζουσα θέση. Είναι πιθανό να υπάρχουν σοβαρές περιοριστικές επιπτώσεις στην αγορά. Σε ένα τέτοιο σενάριο δεν θεωρείται πιθανό να προκύψουν σημαντικές βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που θα μπορούσαν να αντισταθμίσουν αυτές τις επιπτώσεις, δεδομένου ότι δεν μπορεί να αναμένεται σημαντική αύξηση της παραγωγής.

#### 108. Παράδειγμα 2

**Δεδομένα:** Δύο προμηθευτές, ο Α και ο Β, δημιουργούν μια κοινή επιχείρηση παραγωγής στην ίδια σχετική αγορά όπως και στο παράδειγμα 1. Η κοινή επιχείρηση παράγει επίσης 50 % της συνολικής παραγωγής των μερών. Ο Α και ο Β διαθέτουν έκαστος μερίδιο αγοράς 15 %. Υπάρχουν τρεις άλλοι προμηθευτές στην αγορά: ο Γ με μερίδιο αγοράς 30 %, ο Δ με μερίδιο αγοράς 25 % και ο Ε με μερίδιο αγοράς 15 %. Ο Β έχει ήδη μια μονάδα κοινής παραγωγής με τον Ε.

**Ανάλυση:** Στην προκειμένη περίπτωση, η αγορά χαρακτηρίζεται από την παρουσία ενός πολύ μικρού αριθμού προμηθευτών και την ύπαρξη αρκετά συμμετρικών διαρθρώσεων. Η κοινή επιχείρηση δημιουργεί έναν πρόσθετο δεσμό μεταξύ των προμηθευτών. Ο συντονισμός μεταξύ του Α και του Β οδηγεί εκ των πραγμάτων σε περαιτέρω αύξηση του βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς καθώς και στη διασύνδεση του Ε με τον Α και τον Β. Αυτή η συνεργασία είναι πιθανό να έχει σοβαρές περιοριστικές επιπτώσεις και, όπως και στο παράδειγμα 1, δεν μπορεί να αναμένεται σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας.

109. Το παράδειγμα 3 αφορά επίσης τη σχετική αγορά στην οποία ανήκουν τα προϊόντα που παράγονται από κοινού, αλλά δείχνει τη σημασία των κριτηρίων εκτός από το μερίδιο αγοράς (στην προκειμένη περίπτωση, τη μετάβαση από δεσμευμένη παραγωγή σε μη δεσμευμένη παραγωγή και αντίστροφα).

#### 110. Παράδειγμα 3

**Δεδομένα:** Ο Α και Β δημιουργούν μια κοινή επιχείρηση παραγωγής για την κατασκευή ενός ενδιάμεσου προϊόντος Χ μέσω της αναδιάρθρωσης των υφιστάμενων μονάδων παραγωγής τους. Η κοινή επιχείρηση πωλεί το προϊόν Χ αποκλειστικά στον Α και τον Β. Παράγει 40 % της συνολικής παραγωγής του προϊόντος Χ από τον Α και 50 % της αντίστοιχης παραγωγής του Β. Ο Α και ο Β είναι δεσμευμένοι χρήστες του προϊόντος Χ και είναι επίσης προμηθευτές στη μη δεσμευμένη αγορά. Το μερίδιο του Α στη συνολική παραγωγή του προϊόντος Χ σε επίπεδο κλάδου είναι 10 %, το μερίδιο τον Β είναι 20 % και το μερίδιο της κοινής επιχείρησης 14 %. Ωστόσο, στη μη δεσμευμένη αγορά, ο Α και ο Β διαθέτουν μερίδιο αγοράς 25 και 35 % αντίστοιχα.

**Ανάλυση:** Παρά την ισχυρή θέση των μερών στη μη δεσμευμένη αγορά, η συνεργασία δεν μπορεί καταργήσει τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην αγορά του προϊόντος Χ, εάν το κόστος μετάβασης από τη δεσμευμένη χρήση στη μη δεσμευμένη χρήση είναι χαμηλό.

Ωστόσο, μόνο μια πολύ ταχεία μετάβαση από τη μια χρήση στην άλλη θα μπορούσε να αντισταθμίσει το πολύ υψηλό μερίδιο αγοράς των μερών ύψους 60 %. Σε διαφορετική περίπτωση, αυτή η κοινή επιχείρηση παραγωγής δημιουργεί σοβαρά προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία δεν μπορούν να αντισταθμιστούν, ακόμη και αν προκύπτουν σημαντικά οικονομικά οφέλη.

111. Το παράδειγμα 4 αφορά τη συνεργασία για ένα σημαντικό ενδιάμεσο προϊόν με δευτερεύουσες επιπτώσεις στην αγορά, στο επόμενο στάδιο παραγωγής.

#### 112. Παράδειγμα 4

**Δεδομένα:** Ο Α και ο Β δημιουργούν μια κοινή επιχείρηση παραγωγής για το ενδιάμεσο προϊόν Χ. Σκοπεύουν να κλείσουν τα εργοστάσια που διέθεταν για την παραγωγή του προϊόντος Χ και θα καλύπτουν τις ανάγκες τους για το

προϊόν X αποκλειστικά μέσω της κοινής επιχείρησης. Το ενδιάμεσο προϊόν αντιπροσωπεύει το 50 % του συνολικού κόστους του τελικού προϊόντος Y. Ο A και ο B διαθέτουν έκαστος μερίδιο 20 % στην αγορά του τελικού προϊόντος Y. Υπάρχουν δύο άλλοι σημαντικοί προμηθευτές του προϊόντος Y, έκαστος των οποίων διαθέτει μερίδιο αγοράς 15 %, καθώς και ορισμένοι άλλοι μικρότεροι ανταγωνιστές.

**Ανάλυση:** Στο παράδειγμα αυτό το κόστος που αναλαμβάνεται από κοινού είναι υψηλό. Επιπλέον, τα μέρη θα αποκτήσουν μεγαλύτερη ισχύ στην αγορά μέσω του συντονισμού της συμπεριφοράς τους στην αγορά του προϊόντος Y. Αυτή η συνεργασία προκαλεί προβλήματα σε επίπεδο ανταγωνισμού, και η εκτίμηση είναι σχεδόν πανομοιότυπη με εκείνη του παραδείγματος 1, αν και στην προκειμένη περίπτωση η συνεργασία λαμβάνει χώρα σε μια αγορά στο προηγούμενο στάδιο παραγωγής.

## Εξειδίκευση

### 113. Παράδειγμα 5

**Δεδομένα:** Ο A και ο B κατασκευάζουν και προμηθεύουν τα ομοιογενή προϊόντα X και Y τα οποία ανήκουν σε διαφορετικές αγορές. Το μερίδιο αγοράς του A για το προϊόν X είναι 28 % και για το προϊόν Y είναι 10 %. Το μερίδιο αγοράς του B στην αγορά του προϊόντος X είναι 10 %, έναντι 30 % στην αγορά του προϊόντος Y. Λόγω των οικονομικών κλίμακας, ο A και ο B συμφωνούν να συνάψουν μια συμφωνία αμοιβαίας εξειδίκευσης, με βάση την οποία στο μέλλον ο A θα παράγει μόνο το προϊόν X και ο B θα παράγει μόνο το προϊόν Y. Εξάλλου, συμφωνούν ο ένας να προμηθεύει τον άλλο, έτσι ώστε και οι δύο να παραμεινούν προμηθευτές στις αγορές αυτές. Λαμβάνοντας υπόψη την ομοιογένεια των προϊόντων αυτών, το κόστος διανομής είναι πολύ χαμηλό. Υπάρχουν δύο άλλοι κατασκευαστές-προμηθευτές των προϊόντων X και Y, με μερίδια αγοράς περίπου 15 %, ενώ οι υπόλοιποι προμηθευτές έχουν μερίδια αγοράς 5-10 %.

**Ανάλυση:** Το μερίδιο του κόστους που αναλαμβάνεται από κοινού είναι εξαιρετικά υψηλό και μόνο το σχετικά χαμηλό κόστος διανομής δεν καλύπτεται από κοινού. Κατά συνέπεια, τα περιθώρια για την άσκηση ανταγωνισμού είναι πολύ περιορισμένα. Τα μέρη θα αυξήσουν την ισχύ τους στην αγορά με το συντονισμό της συμπεριφοράς τους στις αγορές των προϊόντων X και Y. Επιπλέον, θεωρείται πιθανό ότι συν τω χρόνω θα μειωθεί η προσφορά του προϊόντος Y από τον A και η προσφορά του προϊόντος X από τον B. Στο παράδειγμα αυτό δημιουργούνται προβλήματα ανταγωνισμού τα οποία δεν είναι πιθανό να αντισταθμιστούν από τις οικονομίες κλίμακας.

Το σενάριο μπορεί να μεταβληθεί εάν τα προϊόντα X και Y ήταν ετερογενή και αν το κόστος εμπορίας και διανομής αντιπροσώπευε υψηλό ποσοστό του συνολικού κόστους (π.χ. 65-70 % του συνολικού κόστους). Επιπλέον, εάν η προσφορά ενός αρκετά πλήρους φάσματος αυτών των διαφοροποιημένων προϊόντων αποτελούσε προϋπόθεση για την επιτυχή άσκηση ανταγωνισμού, θα ήταν απίθανη η αποχώρηση ενός ή περισσότερων μερών ως προμηθευτών του προϊόντος X ή/και του προϊόντος Y. Σε ένα τέτοιο σενάριο, θα μπορούσαν να πληρούνται τα κριτήρια για τη χορήγηση απαλλαγής (εφόσον οι οικονομίες κλίμακας είναι σημαντικές), παρά τα υψηλά μερίδια αγοράς.

## Υπεργολαβία

### 114. Παράδειγμα 6

**Δεδομένα:** Ο A και ο B είναι ανταγωνιστές στην αγορά του τελικού προϊόντος X. Ο A έχει μερίδιο αγοράς 15 %, ο B 20 %. Και οι δύο παράγουν το προϊόν Y, το οποίο είναι ενδιάμεσο προϊόν στην παραγωγή του X, αλλά χρησιμοποιείται και για την παραγωγή άλλων προϊόντων. Αντιστοιχεί στο 10 % του κόστους του X. Ο A παράγει το Y μόνο για εσωτερική κατανάλωση, ενώ ο B πωλεί το Y και σε τρίτους πελάτες. Το μερίδιο αγοράς του για το προϊόν Y είναι 10 %. Ο A και ο B συνάπτουν μια συμφωνία υπεργολαβίας, σύμφωνα με την οποία ο A θα καλύπτει το 60 % των αναγκών του σε Y από τον B. Θα εξακολουθήσει να παράγει το 40 % των αναγκών του εντός της επιχείρησης για να μην χάσει την τεχνογνωσία που σχετίζεται με την παραγωγή του Y.

**Ανάλυση:** Δεδομένου ότι ο A παράγει το Y μόνο για εσωτερική κατανάλωση, πρέπει πρώτα να αναλυθεί αν ο A είναι, σε ρεαλιστική βάση, δυνητικός ανταγωνιστής στην αγορά εμπορίας για τις πωλήσεις του Y σε τρίτους. Εάν δεν συμβαίνει αυτό, τότε η συμφωνία δεν περιορίζει τον ανταγωνισμό σε σχέση με το Y. Είναι επίσης απίθανο να υπάρξουν δευτερογενείς επιπτώσεις στην αγορά για το προϊόν X, δεδομένου του χαμηλού βαθμού από κοινού κάλυψης του κόστους που προκύπτει από τη συμφωνία.

Εάν ο A θεωρηθεί, σε ρεαλιστική βάση, δυνητικός ανταγωνιστής στην αγορά εμπορίας για τις πωλήσεις του Y σε τρίτους, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη η θέση του B στην αγορά για το προϊόν Y. Δεδομένου ότι το μερίδιο αγοράς του B είναι μάλλον χαμηλό, τα αποτελέσματα της ανάλυσης δεν θα μεταβληθούν.

## 4. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ

### 4.1. Ορισμός

115. Αντικείμενο του κεφαλαίου αυτού είναι οι συμφωνίες που αφορούν την από κοινού αγορά προϊόντων. Η από κοινού αγορά προϊόντων μπορεί να πραγματοποιείται μέσω μιας εταιρείας υπό κοινό έλεγχο ή εταιρείας στην οποία πολλές επιχειρήσεις κατέχουν μικρή συμμετοχή, βάσει συμβατικών ρυθμίσεων, ή ακόμη μέσω μιας πιο ευέλικτης μορφής συνεργασίας.

116. Οι συμφωνίες προμήθειας συνάπτονται συχνά από μικρομεσαίες επιχειρήσεις έτσι ώστε ο όγκος των προμηθειών τους και οι εκπτώσεις που τους παρέχονται να είναι παρόμοιες με αυτές των μεγαλύτερων ανταγωνιστών τους. Συνεπώς, αυτές οι συμφωνίες μεταξύ μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχουν εν γένει θετικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό. Ακόμη και αν οδηγούν στη δημιουργία ενός μέτριου βαθμού ισχύος στην αγορά, το αποτέλεσμα αυτό μπορεί να αντισταθμίζεται από τις οικονομίες κλίμακας που επιτυγχάνονται εάν τα μέρη όντως χρησιμοποιούν συγκεντρωτικά τις ποσότητες που αγοράζουν.

117. Η από κοινού προμήθεια προϊόντων μπορεί να περιλαμβάνει τόσο οριζόντιες όσο και κάθετες συμφωνίες. Στις περιπτώσεις αυτές απαιτείται ανάλυση σε δύο στάδια. Πρώτον, οι οριζόντιες συμφωνίες θα πρέπει να αξιολογηθούν σύμφωνα με τις αρχές που περιγράφηκαν στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Εάν η αξιολόγηση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η συνεργασία μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων στον τομέα της προμήθειας είναι αποδεκτή, πρέπει να πραγματοποιηθεί περαιτέρω αξιολόγηση για να εξεταστούν οι κάθετες συμφωνίες που συνάφθηκαν με προμηθευτές ή μεμονωμένους πωλητές. Η τελευταία αξιολόγηση θα γίνεται σύμφωνα με τους κανόνες του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες και τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς<sup>(46)</sup>.

118. Ως παράδειγμα θα μπορούσε να αναφερθεί η σύσταση μιας ένωσης εκ μέρους μιας ομάδας λιανοπωλητών για την από κοινού προμήθεια προϊόντων. Οι οριζόντιες συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ των μελών της ένωσης ή οι αποφάσεις που λαμβάνει η ένωση πρέπει να αξιολογούνται πρώτα ως οριζόντια συμφωνία σύμφωνα με τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Μόνο αν η αξιολόγηση αυτή είναι θετική έχει σημασία να αξιολογηθούν οι κάθετες συμφωνίες που προκύπτουν, μεταξύ της ένωσης και ενός μεμονωμένου μέλους ή μεταξύ της ένωσης και εξωτερικών προμηθευτών. Οι συμφωνίες αυτές καλύπτονται, έως ένα ορισμένο όριο, από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία για τους κάθετους περιορισμούς<sup>(47)</sup>. Οι συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στην απαλλαγή κατά κατηγορία για τους κάθετους περιορισμούς δεν θα θεωρηθούν παράνομες, αλλά μπορεί να χρειαστεί να εξεταστούν μεμονωμένα.

#### 4.2. Σχετικές αγορές

119. Υπάρχουν δύο αγορές που μπορεί να επηρεάζονται από την από κοινού προμήθεια προϊόντων: πρώτον, η αγορά ή οι αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συνεργασία, δηλαδή η σχετική αγορά ή αγορές προμήθειας. Δεύτερον, η αγορά ή οι αγορές πώλησης, δηλαδή η αγορά στο επόμενο στάδιο παραγωγής ή αγορές στις οποίες οι συμμετέχοντες στη συμφωνία κοινής προμήθειας ασκούν δραστηριότητες ως πωλητές.

120. Ο ορισμός των σχετικών αγορών προμήθειας ακολουθεί τις αρχές που περιγράφηκαν στην ανακοίνωση της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ για τον ορισμό της σχετικής αγοράς και στηρίζεται στην έννοια της δυνατότητας υποκατάστασης, έτσι ώστε να προσδιοριστούν οι περιορισμοί του ανταγωνισμού. Η μόνη διαφορά σε σχέση με τον ορισμό των «αγορών πώλησης» είναι ότι η δυνατότητα υποκατάστασης πρέπει να προσδιοριστεί από την πλευρά της προσφοράς και όχι της ζήτησης. Δηλαδή, οι εναλλακτικές λύσεις που έχουν στη διάθεσή τους οι προμηθευτές αποτελούν παράγοντα αποφασιστικής σημασίας για τον προσδιορισμό των ανταγωνιστικών πιέσεων που ασκούνται στους αγοραστές. Οι πιέσεις

αυτές θα μπορούσαν να αναλυθούν εξετάζοντας παραδείγματα χάρη, την αντίδραση των προμηθευτών σε μια μικρή αλλά διαρκή μείωση των τιμών. Αφ' ης στιγμής προσδιοριστεί η αγορά, το μερίδιο αγοράς θα ισούται με το ποσοστό που αντιπροσωπεύουν οι αγορές των ενδιαφερόμενων μερών σε σχέση με τις συνολικές πωλήσεις του προϊόντος ή της υπηρεσίας που αγοράζεται στη σχετική αγορά.

#### 121. Παράδειγμα 1

Ένας όμιλος κατασκευαστών αυτοκινήτων συμφωνεί να αγοράζει από κοινού το προϊόν X. Οι συγκεντρωτικές προμήθειες του προϊόντος X που πραγματοποιούν ανέρχονται σε 15 μονάδες. Όλες οι πωλήσεις του προϊόντος X σε κατασκευαστές αυτοκινήτων ανέρχονται σε 50 μονάδες. Ωστόσο, το προϊόν X πωλείται επίσης σε κατασκευαστές άλλων προϊόντων εκτός των αυτοκινήτων. Το σύνολο των πωλήσεων του προϊόντος X αντιπροσωπεύει 100 μονάδες. Έτσι, το μερίδιο αγοράς του ομίλου (σε επίπεδο προμηθειών) είναι 15 %.

122. Εάν τα μέρη είναι παράλληλα ανταγωνιστές σε μια ή περισσότερες αγορές πώλησης, οι αγορές αυτές πρέπει επίσης να ληφθούν υπόψη κατά την εκτίμηση. Είναι πιθανότερο να παρατηρηθούν περιορισμοί ανταγωνισμού στις αγορές αυτές εάν τα μέρη αποκτούν ισχύ στην αγορά με το συντονισμό της συμπεριφοράς τους και εάν καλύπτουν από κοινού ένα σημαντικό μέρος του συνολικού κόστους τους. Αυτό συμβαίνει για παράδειγμα στην περίπτωση που οι λιανοπωλητές που ασκούν δραστηριότητες στην ίδια ή τις ίδιες σχετικές αγορές λιανικής πώλησης αγοράζουν από κοινού σημαντικές ποσότητες των προϊόντων που προσφέρουν για μεταπώληση. Το ίδιο μπορεί να συμβαίνει εάν οι ανταγωνιζόμενοι κατασκευαστές και πωλητές ενός τελικού προϊόντος αγοράζουν από κοινού ένα σημαντικό ποσοστό των ενδιάμεσων προϊόντων τους. Οι αγορές πώλησης πρέπει να οριστούν εφαρμόζοντας τη μεθοδολογία που περιγράφεται στην ανακοίνωση της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ για τον ορισμό της σχετικής αγοράς.

#### 4.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 1

##### 4.3.1. Φύση της συμφωνίας

##### 4.3.1.1. Συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

123. Λόγω της ίδιας της φύσης τους, οι συμφωνίες κοινής προμήθειας συνάπτονται μεταξύ εταιρειών που ανταγωνίζονται μεταξύ τους τουλάχιστον στις αγορές προμήθειας. Όμως, εάν υπάρχει συνεργασία μεταξύ ανταγωνιζόμενων αγοραστών που δεν ασκούν δραστηριότητες στην ίδια σχετική αγορά σε επόμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας (π.χ., λιανοπωλητές που ασκούν δραστηριότητες σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές και δεν μπορούν να θεωρηθούν ως ρεαλιστικοί δυνητικοί ανταγωνιστές), το άρθρο 53 παράγραφος 1 εφαρμόζεται σπάνια εκτός εάν τα μέρη διαθέτουν πολύ ισχυρή θέση στις αγορές προμήθειας, την οποία θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν για να ζημιώσουν την ανταγωνιστική θέση άλλων φορέων στις αντίστοιχες αγορές πώλησης.

<sup>(46)</sup> Βλέπε τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, σημείο 29.

<sup>(47)</sup> Άρθρο 2 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για τους κάθετους περιορισμούς.

4.3.1.2. Συμφωνίες που εμπίπτουν σχεδόν πάντα στο άρθρο 53 παράγραφος 1

124. Οι συμφωνίες προμήθειας εμπίπτουν λόγω της φύσης τους στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 1, μόνον εάν η συνεργασία δεν αφορά στην ουσία την από κοινού προμήθεια, αλλά χρησιμοποιείται για να συγκαλύψει μια σύμπραξη, δηλαδή πρακτικές που κανονικά απαγορεύονται όπως ο καθορισμός των τιμών, ο περιορισμός της παραγωγής ή η κατανομή της αγοράς.

4.3.1.3. Συμφωνίες που ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

125. Οι περισσότερες συμφωνίες προμήθειας πρέπει να αναλυθούν μέσα στο νομικό και οικονομικό τους πλαίσιο. Η ανάλυση πρέπει να καλύπτει τόσο τις αγορές προμήθειας όσο και τις αγορές πώλησης.

4.3.2. Ισχύς και διάρθρωση της αγοράς

126. Το σημείο εκκίνησης για την ανάλυση είναι η εξέταση της αγοραστικής ισχύος των μερών. Μπορεί να θεωρηθεί ότι υπάρχει αγοραστική ισχύς εάν μια συμφωνία προμήθειας αντιπροσωπεύει ένα επαρκώς μεγάλο ποσοστό του συνολικού όγκου μιας αγοράς προμήθειας, με αποτέλεσμα οι τιμές να μπορούν να μειωθούν σε επίπεδα χαμηλότερα από εκείνα που διαμορφώνονται υπό συνθήκες ανταγωνισμού, ή εάν μπορεί να αποκλειστεί η πρόσβαση στην αγορά για ανταγωνιζόμενους αγοραστές. Η ύπαρξη ενός υψηλού βαθμού αγοραστικής ισχύος έναντι των προμηθευτών μιας αγοράς μπορεί να οδηγήσει σε μείωση της αποτελεσματικότητας, όπως υποβίβαση της ποιότητας, χαλάρωση των προσπαθειών σε επίπεδο καινοτομίας, ή, σε τελική ανάλυση, στη διαμόρφωση συνθηκών προσφοράς που δεν αντιστοιχούν στις βέλτιστες. Ωστόσο, ένα από τα κυριότερα προβλήματα που δημιουργεί η ύπαρξη αγοραστικής ισχύος είναι ότι οι καταναλωτές στις αγορές στα επόμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας δεν μπορούν να επωφεληθούν από τις χαμηλότερες τιμές και ότι μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση του κόστους για τους ανταγωνιστές των αγοραστών στις αγορές πώλησης των προϊόντων στο μέτρο που είτε οι προμηθευτές θα προσπαθήσουν να αντισταθμίσουν τις μειώσεις των τιμών για μια ομάδα πελατών αυξάνοντας τις τιμές που χρεώνουν σε άλλους πελάτες, είτε οι ανταγωνιστές θα έχουν πιο περιορισμένη πρόσβαση σε αποτελεσματικούς προμηθευτές. Κατά συνέπεια, οι αγορές προμήθειας και οι αγορές πώλησης χαρακτηρίζονται από σχέσεις αλληλεξάρτησης, που αναλύονται στη συνέχεια.

**Σχέσεις αλληλεξάρτησης μεταξύ των αγορών προμήθειας και των αγορών πώλησης**

127. Η συνεργασία των ανταγωνιζόμενων αγοραστών μπορεί να περιορίσει αισθητά τον ανταγωνισμό με τη δημιουργία αγοραστικής ισχύος. Ενώ η δημιουργία αγοραστικής ισχύος μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλότερες τιμές για τους καταναλωτές, η αγοραστική ισχύς δεν είναι πάντα ευνοϊκή για τον ανταγωνισμό και ενδέχεται ακόμη, κάτω από ορισμένες συνθήκες, να έχει αρνητικές επιπτώσεις στον ανταγωνισμό.

128. Πρώτον, το χαμηλότερο κόστος προμήθειας που συνεπάγεται η άσκηση αγοραστικής ισχύος δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι προωθεί τον ανταγωνισμό, εάν οι αγοραστές στο σύνολο

τους διαθέτουν ισχύ στις αγορές πώλησης. Στην περίπτωση αυτή, είναι πιθανό ότι η εξοικονόμηση κόστους δεν συνεπάγεται χαμηλότερες τιμές για τους καταναλωτές. Όσο μεγαλύτερη είναι η συνολική ισχύς των μερών στις αγορές πώλησης, τόσο αυξάνονται τα κίνητρα για τα μέρη να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους ως πωλητές. Αυτό μπορεί να διευκολύνεται εάν τα μέρη καλύπτουν από κοινού ένα μεγάλο ποσοστό του κόστους με την πραγματοποίηση κοινών προμηθειών. Παραδείγματος χάρη, εάν μια ομάδα μεγάλων λιανοπωλητών αγοράζει από κοινού ένα υψηλό ποσοστό των προϊόντων τους, θα μοιράζονται ένα υψηλό ποσοστό του συνολικού τους κόστους. Συνεπώς, οι αρνητικές επιπτώσεις της κοινής προμήθειας θα είναι ανάλογες με αυτές της κοινής παραγωγής.

129. Δεύτερον, η αγοραστική ισχύς που χρησιμοποιείται για να αποκλείσει ανταγωνιστές ή να αυξήσει το κόστος τους μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία ή την αύξηση της ισχύος στις αγορές πώλησης. Όταν μια ομάδα πελατών διαθέτει μεγάλη αγοραστική ισχύ, αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αποκλεισμό ανταγωνιζόμενων αγοραστών με τον περιορισμό της πρόσβασης τους σε αποτελεσματικούς προμηθευτές. Μπορεί επίσης να οδηγήσει σε αύξηση του κόστους για τους ανταγωνιστές της, δεδομένου ότι οι προμηθευτές θα επιχειρήσουν να αντισταθμίσουν τη μείωση των τιμών για τη μια ομάδα των πελατών αυξάνοντας τις τιμές για τους άλλους πελάτες (π.χ. άσκηση διακρίσεων όσον αφορά τις εκπτώσεις που παρέχουν οι προμηθευτές στους λιανοπωλητές). Αυτό είναι δυνατό μόνο εάν οι προμηθευτές των αγορών προμήθειας των προϊόντων διαθέτουν έναν ορισμένο βαθμό ισχύος στις αγορές αυτές. Και στις δύο περιπτώσεις η αγοραστική ισχύς μπορεί να οδηγήσει σε περαιτέρω περιορισμό του ανταγωνισμού στις αγορές πώλησης των προϊόντων.

130. Δεν υπάρχει ένα απόλυτο όριο η υπέρβαση του οποίου θα έδειχνε ότι η συνεργασία στον τομέα των προμηθειών οδηγεί στη δημιουργία κάποιου βαθμού ισχύος στην αγορά, έτσι ώστε η συνεργασία να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Ωστόσο, στις περισσότερες περιπτώσεις, δεν θεωρείται πιθανό να υφίσταται ισχύς στην αγορά εάν τα μέρη της συμφωνίας διαθέτουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς χαμηλότερο του 15 % τόσο στις αγορές προμήθειας των προϊόντων, καθώς και συνδυασμένο μερίδιο αγοράς χαμηλότερο του 15 % στις αγορές πώλησης των προϊόντων. Ούτως ή άλλως, όταν το μερίδιο αγοράς είναι αυτής της τάξεως, είναι πολύ πιθανό η εκάστοτε συμφωνία να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 53 παράγραφος 3 που εξηγούνται κατωτέρω.

131. Η ύπαρξη μεριδίου αγοράς υψηλότερου από το όριο αυτό δεν συνεπάγεται αυτόματα ότι η συνεργασία προκαλεί αρνητικές επιπτώσεις στην αγορά, αλλά υποδηλώνει ότι απαιτείται μια αναλυτικότερη εξέταση των επιπτώσεων μιας συμφωνίας κοινής προμήθειας στην αγορά, και ιδίως των παραγόντων όπως η συγκέντρωση της αγοράς και η ενδεχόμενη αντισταθμιστική ισχύς που διαθέτουν οι ισχυρότεροι προμηθευτές. Οι συμφωνίες κοινής προμήθειας στις οποίες συμμετέχουν μέρη με συνδυασμένο μερίδιο αγοράς αισθητά υψηλότερο του 15 % σε μια αγορά που χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, είναι πιθανό να εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 53 παράγραφος 1, και τα μέρη θα πρέπει να αποδείξουν ότι οι βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που προκύπτουν από τις συμφωνίες είναι ικανές να αντισταθμίσουν τις περιοριστικές επιπτώσεις των συμφωνιών.

#### 4.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3

##### 4.4.1. Οικονομικά πλεονεκτήματα

132. Από τις συμφωνίες προμήθειας μπορούν να προκύψουν οικονομικά οφέλη όπως οικονομίες κλίμακας στον τομέα των παραγγελιών και των μεταφορών, οι οποίες ενδέχεται να αντισταθμίζουν τις περιοριστικές επιπτώσεις. Εάν τα μέρη λαμβανόμενα από κοινού διαθέτουν σημαντική ισχύ όσον αφορά τις προμήθειες ή τις πωλήσεις, το θέμα των βελτιώσεων της αποτελεσματικότητας θα πρέπει να εξεταστεί προσεκτικά. Δεν μπορεί να ληφθεί υπόψη η εξοικονόμηση κόστους που οφείλεται απλώς στην άσκηση της ισχύος και από την οποία δεν επωφελούνται οι καταναλωτές.

##### 4.4.2. Αναγκαίος χαρακτήρας

133. Οι συμφωνίες προμήθειας δεν μπορούν να τύχουν απαλλαγής εάν επιβάλλουν περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των ωφελειών που προαναφέρθηκαν. Η υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας μέσω της συνεργασίας μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να είναι απαραίτητη για την επίτευξη του αναγκαίου όγκου και των αναμενόμενων οικονομικών κλίμακας. Ωστόσο, μια τέτοια υποχρέωση θα πρέπει να εκτιμηθεί στο συγκεκριμένο πλαίσιο της κάθε μεμονωμένης υπόθεσης.

##### 4.4.3. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

134. Δεν μπορεί να χορηγηθεί καμία απαλλαγή, αν παρέχεται στα συμβαλλόμενα μέρη η δυνατότητα να εξαλείψουν τον ανταγωνισμό σε σημαντικό τμήμα της αγοράς των οικείων προϊόντων. Η εκτίμηση θα πρέπει να περιλαμβάνει τόσο τις αγορές προμήθειας όσο και τις αγορές πώλησης των προϊόντων. Τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των μερών πρέπει να ληφθούν ως σημείο εκκίνησης. Εν συνέχεια πρέπει να εξεταστεί κατά πόσο τα μερίδια αυτά υποδηλώνουν την ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης και κατά πόσον υπάρχουν ελαφρυντικοί παράγοντες, όπως η αντισταθμιστική ισχύς των προμηθευτών στις αγορές προμήθειας ή δυνατότητες διείσδυσης στις αγορές πώλησης προϊόντων. Εφόσον μια επιχείρηση κατέχει ή αποκτά δεσπόζουσα θέση στην αγορά προμηθειών ή στην αγορά πώλησης των προϊόντων, μια τέτοια συμφωνία με αντανταγωνιστικά αποτελέσματα, κατά την έννοια του άρθρου 53, κατ' αρχήν δεν μπορεί να τύχει απαλλαγής.

#### 4.5. Παραδείγματα

##### 135. Παράδειγμα 2

**Δεδομένα:** Δύο κατασκευαστές, ο Α και ο Β, αποφασίζουν να προμηθεύονται από κοινού το συστατικό στοιχείο Χ. Είναι ανταγωνιστές στην αγορά πώλησης των προϊόντων. Οι συνολικές τους προμήθειες αντιπροσωπεύουν ποσοστό 35 % των συνολικών πωλήσεων του προϊόντος Χ στον ΕΟΧ, ο οποίος θεωρείται ως η γεωγραφική αγορά αναφοράς. Υπάρχουν έξι άλλοι κατασκευαστές (ανταγωνιστές των Α και Β στην αγορά πώλησης των προϊόντων τους) που αντιπροσωπεύουν το υπόλοιπο 65 % της αγοράς προμήθειας· ο ένας εξ αυτών κατέχει μερίδιο 25 % της αγοράς αυτής,

ενώ τα μερίδια των άλλων ανταγωνιστών είναι αισθητά χαμηλότερα. Η προσφορά είναι μάλλον συγκεντρωμένη, με έξι προμηθευτές του συστατικού στοιχείου Χ, εκ των οποίων οι δύο κατέχουν έκαστος μερίδιο 30 % της αγοράς, ενώ οι υπόλοιποι από 10 έως 15 % (δείκτης ΗΗΙ 2 300-2 500). Στην αγορά πώλησης, ο Α και ο Β κατέχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 35 %.

**Ανάλυση:** Λόγω της ισχύος που έχουν τα μέρη στην αγορά πώλησης, οι τελικοί καταναλωτές είναι πιθανό να μην επωφεληθούν από την ενδεχόμενη εξοικονόμηση κόστους. Επιπλέον, η κοινή προμήθεια ενδέχεται να αυξήσει το κόστος των μικρότερων ανταγωνιστών των μερών, δεδομένου ότι οι δύο ισχυροί προμηθευτές είναι πιθανό ότι θα αντισταθμίσουν τη μείωση των τιμών για τα μέρη της συμφωνίας αυξάνοντας τις τιμές που χρεώνουν στους μικρότερους πελάτες. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση της συγκέντρωσης στην αγορά στα επόμενα στάδια παραγωγής. Επιπλέον, η συνεργασία μπορεί να οδηγήσει σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό συγκέντρωσης μεταξύ των προμηθευτών, δεδομένου ότι οι μικρότεροι, οι οποίοι ενδέχεται ήδη να λειτουργούν σε επίπεδο δραστηριότητας που προσεγγίζει ή είναι χαμηλότερο από το ελάχιστο βέλτιστο επίπεδο, κινδυνεύουν να εκτοπιστούν από την αγορά εάν δεν είναι σε θέση να μειώσουν περαιτέρω τις τιμές. Ένα τέτοιο σενάριο είναι πιθανό να οδηγήσει σε αισθητό περιορισμό του ανταγωνισμού ο οποίος δεν θα μπορούσε να αντισταθμιστεί από την ενδεχόμενη βελτίωση της αποτελεσματικότητας λόγω της συγκέντρωσης των αγοραζόμενων ποσοτήτων.

##### 136. Παράδειγμα 3

**Δεδομένα:** 150 μικροί λιανοπωλητές συνάπτουν συμφωνία για τη σύσταση ενός οργανισμού με στόχο να πραγματοποιούν από κοινού τις προμήθειές τους. Είναι υποχρεωμένοι να αγοράζουν μια ελάχιστη ποσότητα μέσω του οργανισμού η οποία αντιστοιχεί σε περίπου 50 % του συνολικού κόστους κάθε λιανοπωλητή. Οι λιανοπωλητές έχουν τη δυνατότητα να αγοράζουν ποσότητα μεγαλύτερη από την ελάχιστη απαιτούμενη μέσω του οργανισμού, και μπορούν επίσης να πραγματοποιούν προμήθειες εκτός των πλαισίων του οργανισμού. Κατέχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 20 % σε κάθε αγορά(-ές) προμήθειας και πώλησης των προϊόντων. Ο Α και ο Β είναι οι δύο μεγαλύτεροι ανταγωνιστές τους. Ο Α διαθέτει μερίδιο 25 % σε καθεμία από τις σχετικές αγορές, και ο Β 35 %. Οι υπόλοιποι μικρότεροι ανταγωνιστές έχουν επίσης συστήσει ένα συνεταιρισμό προμηθειών. Οι 150 λιανοπωλητές επιτυγχάνουν εξοικονόμηση κόστους πραγματοποιώντας από κοινού την προμήθεια σημαντικών ποσοτήτων και αναλαμβάνοντας συλλογικά δραστηριότητες που συνδέονται με τις προμήθειες.

**Ανάλυση:** Οι λιανοπωλητές μπορούν να καλύπτουν ένα μεγάλο ποσοστό του κόστους τους από κοινού, εάν αγοράζουν εν τέλει ποσότητες μεγαλύτερες από τον ελάχιστο όγκο που έχει συμφωνηθεί. Ωστόσο, λαμβανόμενοι από κοινού, έχουν σχετικά περιορισμένη ισχύ τόσο στην αγορά προμήθειας όσο και στην αγορά πώλησης. Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη ότι η συνεργασία έχει ως αποτέλεσμα την επίτευξη ορισμένων οικονομικών κλίμακας, θεωρείται πιθανό ότι μπορεί να τύχει απαλλαγής.



## 137. Παράδειγμα 4

**Δεδομένα:** Δύο αλυσίδες σουπερμάρκετ συνάπτουν συμφωνία για την από κοινού αγορά προϊόντων τα οποία αντιπροσωπεύουν περίπου 50 % του συνολικού κόστους τους. Στις σχετικές αγορές προμήθειας για τις διάφορες κατηγορίες προϊόντων, τα μέρη διαθέτουν μερίδια από 25 έως 40 %, και στη σχετική αγορά πώλησης (με την παραδοχή ότι υπάρχει μόνο μια σχετική γεωγραφική αγορά) διαθέτουν μερίδιο 40 %. Υπάρχουν πέντε άλλοι σημαντικοί λιανοπωλητές, έκαστος των οποίων διαθέτει μερίδιο αγοράς 10-15 %. Η είσοδος νέων φορέων στην αγορά δεν θεωρείται πιθανή.

**Ανάλυση:** Είναι πιθανό ότι αυτή η συμφωνία κοινής προμήθειας θα επηρεάσει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών, στο μέτρο που ο συντονισμός των προμηθειών τους θα τους εξασφαλίσει σημαντική ισχύ στην αγορά. Αυτό ισχύει κατά μείζονα λόγο όταν οι δυνατότητες εισόδου στην αγορά είναι περιορισμένες. Εξάλλου, υπάρχουν μεγαλύτερα κίνητρα για το συντονισμό της συμπεριφοράς εάν το κόστος είναι παρεμφερές. Εάν τα περιθώρια κέρδους των μερών είναι παρεμφερή, έχουν ακόμη μεγαλύτερα κίνητρα να εφαρμόζουν τις ίδιες τιμές. Ακόμη και αν η συνεργασία οδηγεί σε βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας, δεν θεωρείται πιθανό να τύχει απαλλαγής λόγω της μεγάλης ισχύος των μερών στην αγορά.

## 138. Παράδειγμα 5

**Δεδομένα:** Πέντε μικροί συνεταιρισμοί συνάπτουν συμφωνία για τη σύσταση ενός οργανισμού κοινών προμηθειών. Είναι υποχρεωμένοι να αγοράζουν μια ελάχιστη ποσότητα μέσω του οργανισμού. Τα μέρη έχουν τη δυνατότητα να αγοράζουν ποσότητες μεγαλύτερες από τις ελάχιστες συμφωνηθείσες μέσω του οργανισμού, αλλά μπορούν να πραγματοποιούν προμήθειες και εκτός του οργανισμού αυτού. Καθένα από τα μέρη έχει συνολικό μερίδιο αγοράς 5 % τόσο στην αγορά προμήθειας όσο και στην αγορά πώλησης των προϊόντων, πράγμα που οδηγεί σε συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 25 %. Υπάρχουν δύο άλλοι σημαντικοί λιανοπωλητές, έκαστος των οποίων διαθέτει μερίδιο αγοράς 20-25 %, καθώς και αρκετοί μικροί λιανοπωλητές με μερίδια αγοράς χαμηλότερα του 5 %.

**Ανάλυση:** Χάρη στη σύσταση του οργανισμού κοινών προμηθειών, τα μέρη είναι πιθανό να αποκτήσουν, τόσο στην αγορά προμήθειας όσο και στην αγορά πώλησης των προϊόντων, ισχύ που θα τους επιτρέψει να ανταγωνίζονται τους δύο μεγαλύτερους λιανοπωλητές. Επιπλέον, η παρουσία των δύο άλλων φορέων που διαθέτουν παρεμφερή μερίδια αγοράς, είναι πιθανό να οδηγήσει σε αύξηση της αποτελεσματικότητας από την οποία μπορούν να επωφεληθούν οι καταναλωτές. Σε ένα τέτοιο σενάριο, η συμφωνία είναι πιθανό να τύχει απαλλαγής.

## 5. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ

## 5.1. Ορισμός

139. Οι συμφωνίες που εξετάζονται στο τμήμα αυτό αφορούν τη συνεργασία μεταξύ ανταγωνιστών για την πώληση, τη

διανομή ή την προώθηση των προϊόντων τους. Οι συμφωνίες αυτές μπορεί να καλύπτουν ένα ευρύ και ποικίλο φάσμα τομέων, ανάλογα με τις πτυχές της εμπορίας που αφορά η συνεργασία. Στο ένα άκρο του φάσματος, συναντούμε τις κοινές πωλήσεις που συνεπάγονται τον από κοινού καθορισμό όλων των εμπορικών πτυχών που συνδέονται με την πώληση του προϊόντος, συμπεριλαμβανομένης της τιμής. Στο άλλο άκρο του φάσματος, συναντούμε συμφωνίες πιο περιορισμένης κλίμακας που αφορούν μια συγκεκριμένη πτυχή της εμπορίας, όπως τη διανομή, την εξυπηρέτηση μετά την πώληση ή τη διαφήμιση.

140. Η σημαντικότερη από αυτές τις πιο περιορισμένες συμφωνίες φαίνεται να είναι η συμφωνία διανομής. Αυτό το είδος συμφωνίας καλύπτεται εν γένει από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία και τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, εκτός εάν τα μέρη είναι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές. Στην περίπτωση αυτή, ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορία καλύπτει μόνο τις μη αμοιβαίες κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων, εάν α) ο αγοραστής, καθώς και οι επιχειρήσεις που είναι συνδεδεμένες με αυτόν, πραγματοποιούν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 100 εκατομμύρια ευρώ, ή εάν β) ο προμηθευτής είναι παραγωγός και διανομέας προϊόντων, ενώ ο αγοραστής είναι διανομέας που δεν παράγει επίσης προϊόντα ανταγωνιστικά εκείνων που καλύπτει η συμφωνία, ή εάν γ) ο προμηθευτής παρέχει υπηρεσίες σε διάφορα στάδια εμπορίας, ενώ ο αγοραστής δεν παρέχει ανταγωνιστικές υπηρεσίες στο στάδιο εμπορίας όπου αγοράζει τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας<sup>(48)</sup>. Εάν οι ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις συμφωνούν να διανέμουν τα προϊόντα τους σε αμοιβαία βάση, είναι πιθανό, σε ορισμένες περιπτώσεις, οι συμφωνίες να έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα τον καταμερισμό των αγορών μεταξύ των μερών, ή να οδηγούν σε σύμπραξη. Το ίδιο ισχύει για μη αμοιβαίες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων που υπερβαίνουν ένα ορισμένο μέγεθος. Οι συμφωνίες αυτές θα πρέπει συνεπώς σε πρώτη φάση να εξετάζονται με βάση τις αρχές που αναφέρονται στη συνέχεια. Εάν η εκτίμηση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα ότι δεδομένη συνεργασία μεταξύ ανταγωνιστών στον τομέα της διανομής μπορεί κατ' αρχήν να γίνει δεκτή, θα πρέπει να ακολουθήσει περαιτέρω αξιολόγηση προκειμένου να εξεταστούν οι κάθετοι περιορισμοί που η εκάστοτε συμφωνία περιλαμβάνει. Η αξιολόγηση αυτή πρέπει να βασίζεται στις αρχές που προβλέπονται στις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς.

141. Θα πρέπει να γίνει περαιτέρω διάκριση μεταξύ των συμφωνιών στο πλαίσιο των οποίων τα μέρη συμφωνούν μόνο όσον αφορά τις πτυχές της κοινής εμπορίας των προϊόντων τους και των συμφωνιών στο πλαίσιο των οποίων η εμπορία συνδέεται με άλλη μορφή συνεργασίας. Αυτό μπορεί να συμβαίνει για παράδειγμα στην περίπτωση κοινής παραγωγής ή κοινής προμήθειας. Οι συμφωνίες αυτές πρέπει να εξετάζονται όπως προβλέπεται για αυτά τα είδη συνεργασίας.

<sup>(48)</sup> Άρθρο 2 παράγραφος 4 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία για τους κάθετους περιορισμούς.

## 5.2. Σχετικές αγορές

142. Για την εκτίμηση των σχέσεων ανταγωνισμού μεταξύ των συνεργαζόμενων μερών, πρέπει πρώτα να προσδιοριστούν η σχετική ή οι σχετικές αγορές προϊόντων και οι σχετικές γεωγραφικές αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συνεργασία (δηλαδή η αγορά ή οι αγορές στις οποίες ανήκουν τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας). Δεύτερον, μια συμφωνία εμπορίας σε μια αγορά μπορεί να επηρεάζει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών σε μια παραπλήσια αγορά που συνδέεται στενά με την αγορά που επηρεάζεται άμεσα από τη συνεργασία.

## 5.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 1

### 5.3.1. Φύση της συμφωνίας

#### 5.3.1.1. Συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

143. Οι συμφωνίες εμπορίας που εμπίπτουν στο παρόν κεφάλαιο υπάγονται στη νομοθεσία περί ανταγωνισμού μόνο εάν τα συμβαλλόμενα μέρη είναι ανταγωνιστές. Αν είναι σαφές ότι τα συμβαλλόμενα μέρη δεν ανταγωνίζονται το ένα το άλλο σε σχέση με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας, η συμφωνία δεν είναι δυνατό να δημιουργήσει προβλήματα ανταγωνισμού οριζόντιου χαρακτήρα. Ωστόσο, η συμφωνία μπορεί να εμπίπτει στο πεδίο του άρθρου 53 παράγραφος 1, αν περιέχει κάποιους περιορισμούς, όπως περιορισμούς επί των παθητικών πωλήσεων, καθορισμό τιμών μεταπώλησης κ.λπ. Το ίδιο ισχύει οσάκις μια συνεργασία στον τομέα της εμπορίας είναι αντικειμενικά αναγκαία προκειμένου ένα από τα μέρη να μπορέσει να εισέλθει σε μια αγορά στην οποία δεν θα ήταν σε θέση να διεισδύσει διαφορετικά, παραδείγματος χάρι εξαιτίας του κόστους του εγχειρήματος. Ειδική περίπτωση εφαρμογής της αρχής αυτής αποτελούν οι ρυθμίσεις για τη σύσταση κοινοπραξίας χάρι στις οποίες οι μετέχουσες επιχειρήσεις καταφέρνουν να υποβάλουν με αξιώσεις προσφορά για την ανάληψη ενός σχεδίου για το οποίο ατομικά δεν πληρούν τις προϋποθέσεις που τίθενται ή δεν θα είχαν καν εκδηλώσει ενδιαφέρον. Επειδή δεν αποτελούν δυνητικούς ανταγωνιστές για την ανάληψη του συγκεκριμένου σχεδίου, δεν τίθεται θέμα περιορισμού του ανταγωνισμού.

#### 5.3.1.2. Συμφωνίες που εμπίπτουν σχεδόν πάντα στο άρθρο 53 παράγραφος 1

144. Η πρωταρχική ανησυχία που γεννά σε σχέση με τον ανταγωνισμό μια συμφωνία εμπορίας μεταξύ ανταγωνιστών σχετίζεται με τον καθορισμό των τιμών. Οι συμφωνίες που περιορίζονται στην από κοινού μεθόδευση των πωλήσεων έχουν κατά κανόνα ως αντικείμενο και συνέπεια το συντονισμό της τιμολογιακής πολιτικής παραγωγικών επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται η μια την άλλη. Στην περίπτωση αυτή δεν εξαλείφουν απλώς τον ανταγωνισμό μεταξύ των συμβαλλομένων στο πεδίο των τιμών, αλλά επιπλέον συνεπάγονται περιορισμούς για τον όγκο εμπορευμάτων που οι συμβαλλόμενες επιχειρήσεις δύνανται να προμηθεύσουν στο πλαίσιο του συστήματος κατανομής των παραγγελιών. Για το λόγο αυτό, τέτοιου είδους συμφωνίες περιορίζουν τον

ανταγωνισμό μεταξύ των συμβαλλομένων σε ό,τι αφορά την προσφορά και περιστέλλουν τα περιθώρια επιλογής των αγοραστών, με αποτέλεσμα να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1.

145. Η ανωτέρω ανάλυση ισχύει ακόμη και όταν η συμφωνία έχει μη αποκλειστικό χαρακτήρα. Το άρθρο 53 παράγραφος 1 εξακολουθεί να ισχύει ακόμη και αν τα μέρη είναι ελεύθερα να πραγματοποιούν πωλήσεις εκτός του πλαισίου της συμφωνίας, στον βαθμό που μπορεί να θεωρηθεί ως δεδομένο ότι η συμφωνία θα οδηγήσει σε συνολικό συντονισμό των εφαρμοζόμενων από τα μέρη τιμών.

#### 5.3.1.3. Συμφωνίες που ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

146. Οι ρυθμίσεις στον τομέα της εμπορίας μεταξύ επιχειρήσεων που όμως δεν περιλαμβάνουν το στοιχείο της από κοινού μεθόδευσης των πωλήσεων δίνουν λαβή για δύο πρωταρχικές επιφυλάξεις. Η πρώτη επιφυλάξη έγκειται στο ότι η κοινή εμπορία διευκολύνει σαφώς την ανταλλαγή ευαίσθητων εμπορικών πληροφοριών, ιδιαίτερα όσον αφορά τη στρατηγική μάρκετινγκ και την τιμολογιακή πολιτική. Η δεύτερη επιφυλάξη είναι ότι, ανάλογα με τη διάρθρωση του κόστους της εμπορίας, ένα σημαντικό μέρος των στοιχείων που απαρτίζουν το τελικό κόστος των συμβαλλόμενων μερών ενδέχεται να είναι κοινό. Τούτο σημαίνει ότι πιθανόν να είναι περιορισμένα τα πραγματικά περιθώρια ανάπτυξης ανταγωνισμού στο πεδίο των τιμών στο επίπεδο των τελικών πωλήσεων. Κατά συνέπεια, οι συμφωνίες κοινής εμπορίας ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1, είτε εάν επιτρέπουν την ανταλλαγή ευαίσθητων εμπορικών πληροφοριών είτε εάν επηρεάζουν σημαντικό μέρος του τελικού κόστους των συμβαλλόμενων επιχειρήσεων.

147. Μια επιμέρους επιφυλάξη που ανακύπτει όταν πρόκειται για συμφωνίες διανομής μεταξύ ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές είναι ότι τέτοιου είδους συμφωνίες ενδέχεται να οδηγούν ή να συντελούν στον καταμερισμό των αγορών. Όταν επιχειρήσεις συμφωνούν αμοιβαία να διανέμουν η μια τα προϊόντα της άλλης, προκαλείται καταμερισμός των αγορών ή της πελατείας μεταξύ των συμβαλλομένων, αλλά και εξαλείφεται ο μεταξύ τους ανταγωνισμός. Το πρωταρχικό ερώτημα που τίθεται για την αξιολόγηση μιας συμφωνίας τέτοιου τύπου είναι το κατά πόσον η συμφωνία είναι αντικειμενικά αναγκαία προκειμένου έκαστο μέρος να μπορέσει να εισέλθει στην αγορά του άλλου μέρους. Αν πράγματι είναι αναγκαία, τότε η συμφωνία δεν δημιουργεί προβλήματα ανταγωνισμού οριζόντιου χαρακτήρα. Ωστόσο, η συμφωνία διανομής μπορεί να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1, αν εμπεριέχει κάποιους περιορισμούς, όπως περιορισμούς επί των παθητικών πωλήσεων, καθορισμό τιμών μεταπώλησης κ.λπ. Αν η συμφωνία δεν είναι αντικειμενικά αναγκαία για την αλληλοδιείσδυση των μερών στις οικείες αγορές τους, εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Σε περίπτωση που η συμφωνία δεν είναι αμοιβαία, ο κίνδυνος καταμερισμού των αγορών είναι λιγότερο σοβαρός. Και πάλι όμως πρέπει να εξεταστεί κατά πόσον η μη αμοιβαία συμφωνία αποτελεί το έρεισμα κοινής διευθέτησης μεταξύ των μερών, βάσει της οποίας έκαστο μέρος δεν πρόκειται να εισέλθει στην αγορά του άλλου μέρους ή αποσκοπεί στον έλεγχο της πρόσβασης ή του ανταγωνισμού στην «εισάγουσα» αγορά.

### 5.3.2. Ισχύς στην αγορά και διάρθρωση της αγοράς

148. Όπως επισημαίνεται και πιο πάνω, οι συμφωνίες που προβλέπουν τον καθορισμό των τιμών εμπίπτουν οπωσδήποτε στο άρθρο 53 παράγραφος 1, χωρίς να έχει σημασία το ύψος του μεριδίου αγοράς των μερών. Ωστόσο, μια τέτοια συμφωνία ενδέχεται να είναι απαλλάξιμη βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3 αν συντρέχουν οι προϋποθέσεις που περιγράφονται κατωτέρω.
149. Οι συμφωνίες εμπορίας που συνάπτονται μεταξύ ανταγωνιστριών επιχειρήσεων και δεν προβλέπουν καθορισμό των τιμών εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1 μόνο εφόσον η ανταγωνιστική ισχύς των συμβαλλόμενων μερών είναι άξια λόγου. Στις περισσότερες περιπτώσεις, η ύπαρξη ανταγωνιστικής ισχύος είναι απίθανη όταν το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των επιχειρήσεων που μετέχουν στη συμφωνία είναι κατώτερο του 15 %. Ούτως ή άλλως, όταν το μερίδιο αγοράς είναι αυτής της τάξεως, είναι πολύ πιθανό η εκάστοτε συμφωνία να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 53 παράγραφος 3 που εξηγούνται κατωτέρω.
150. Όταν το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των επιχειρήσεων που μετέχουν στη συμφωνία υπερβαίνει το 15 %, πρέπει υποχρεωτικά να αξιολογούνται οι πιθανές συνέπειες της συμφωνίας περί κοινής εμπορίας για την αγορά αναφοράς. Ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς και το ύψος των μεριδίων αγοράς έχουν μεγάλη σημασία από την άποψη αυτή. Όσο πιο μεγάλος είναι ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς, τόσο πιο μεγάλη είναι και η χρησιμότητα των πληροφοριών σχετικά με τις τιμές ή τη στρατηγική μάρκετινγκ για την άμβλυνση της αβεβαιότητας και τόσο πιο πολύ θα συμφέρει τα μέρη να ανταλλάσσουν μεταξύ τους τέτοιου είδους πληροφορίες<sup>(49)</sup>.

### 5.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3

#### 5.4.1. Οικονομικά πλεονεκτήματα

151. Όταν εξετάζεται κατά πόσον μια συμφωνία κοινής εμπορίας είναι δυνατό να τύχει απαλλαγής, συνυπολογίζονται τα οφέλη από την άποψη της ανταγωνιστικότητας που θα προκύψουν από αυτήν και τα οποία εξαρτώνται από το χαρακτήρα της εκάστοτε δραστηριότητας. Ο καθορισμός των τιμών κατά κανόνα δεν είναι δυνατό να γίνει δεκτός, εκτός αν είναι απαραίτητος για την ενοποίηση των υπολοίπων λειτουργιών στον τομέα του μάρκετινγκ και υπό την προϋπόθεση ότι η ενοποίηση αυτή θα επιτρέψει σημαντικές βελτιώσεις από την άποψη της αποτελεσματικότητας. Η κλίμακα των βελτιώσεων αυτών εξαρτάται μεταξύ άλλων από τη σπουδαιότητα των κοινών δραστηριοτήτων στον τομέα του μάρκετινγκ για τη συνολική διάρθρωση του

κόστους του εκάστοτε προϊόντος. Η κοινή διανομή, επί παραδείγματι, είναι πιθανότερο να οδηγήσει σε σημαντικές βελτιώσεις από την άποψη της αποτελεσματικότητας για τους παραγωγούς καταναλωτικών προϊόντων που διανέμονται ευρέως παρά για τους παραγωγούς βιομηχανικών προϊόντων που αγοράζονται μόνο από περιορισμένο αριθμό χρηστών.

152. Επιπλέον, οι υποτιθέμενες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας δεν πρέπει να συνίστανται σε εξοικονόμηση πόρων η οποία προκύπτει αποκλειστικά και μόνο από την εξάλειψη εξόδων που αποτελούν αναπόσπαστο στοιχείο του ανταγωνισμού, αλλά πρέπει υποχρεωτικά να απορρέουν από την ενοποίηση οικονομικών δραστηριοτήτων. Για το λόγο αυτό, μια μείωση του κόστους μεταφοράς η οποία οφείλεται αποκλειστικά και μόνο στον καταμερισμό της πελατείας χωρίς να έχει υπάρξει η παραμικρή ενοποίηση του συστήματος επιμελητείας δεν είναι δυνατό να θεωρηθεί βελτίωση της αποτελεσματικότητας, ικανή να δικαιολογήσει την απαλλαγή της οικείας συμφωνίας.
153. Οι υποτιθέμενες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας πρέπει να αποδεικνύονται. Ένα σημαντικό στοιχείο από την άποψη αυτή είναι η συνεισφορά σημαντικών κεφαλαίων, τεχνολογίας ή άλλων περιουσιακών στοιχείων από αμφοτέρα τα μέρη. Οι περικοπές δαπανών που προκύπτουν από τον περιορισμό της αλληλεπικάλυψης των πόρων και των εγκαταστάσεων μπορούν επίσης να γίνουν δεκτές. Εάν, όμως, η από κοινού εμπορία δεν αποτελεί τίποτε άλλο παρά μια αντιπροσωπεία με αντικείμενο τις πωλήσεις, χωρίς να περιλαμβάνει την πραγματοποίηση επενδύσεων, υπάρχει περίπτωση να αποτελεί συγκεκαλυμμένη μορφή καρτέλ, οπότε δεν είναι δυνατό να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 53 παράγραφος 3.

#### 5.4.2. Αναγκαίος χαρακτήρας

154. Μια συμφωνία εμπορίας δεν είναι δυνατό να τύχει απαλλαγής αν με αυτήν επιβάλλονται περιορισμοί που δεν είναι οπωσδήποτε αναγκαίοι για την επίτευξη των οφελών που μνημονεύονται πιο πάνω. Όπως έχει ήδη επισημανθεί, το ζήτημα της αναγκαιότητας έχει ιδιαίτερη σημασία για τις συμφωνίες εκείνες οι οποίες προβλέπουν τον καθορισμό των τιμών ή τον καταμερισμό των αγορών.

#### 5.4.3. Μη εξάλειψη του ανταγωνισμού

155. Δεν μπορεί να χορηγηθεί καμία απαλλαγή, αν παρέχεται στα συμβαλλόμενα μέρη η δυνατότητα να εξαλείψουν τον ανταγωνισμό σε σημαντικό τμήμα της αγοράς των οικείων προϊόντων. Όταν εξετάζεται κατά πόσον συμβαίνει κάτι τέτοιο, αυτό που συνεκτιμάται πρώτα είναι το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των μερών. Στη συνέχεια, πρέπει να διερευνάται κατά πόσον αυτά τα μερίδια αγοράς είναι ενδεικτικά δεσπόμενες θέσης και κατά πόσον υπάρχουν ελαφρυντικοί παράγοντες (π.χ. περιθώρια εισόδου νέων ανταγωνιστών στην αγορά). Εφόσον, συνεπεία μιας συμφωνίας εμπορίας, μια επιχείρηση έχει ή αποκτά δεσπόμενα θέση, η εν λόγω συμφωνία που έχει αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα κατά την έννοια του άρθρου 53 δεν μπορεί κατ' αρχήν να τύχει απαλλαγής.

<sup>(49)</sup> Η ανταλλαγή ευαίσθητων και αναλυτικών πληροφοριών, όταν πραγματοποιείται σε μια αγορά με ολιγοπωλιακή δομή, μπορεί από μόνη της να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Χρήσιμες διευκρινίσεις από την άποψη αυτή παρέχουν οι δικαστικές αποφάσεις της 28ης Μαΐου 1998 επί των υποθέσεων «Γεωργικοί ελκυστήρες» (C-8/95 P: New Holland Ford και C-7/95 P: John Deere) καθώς επίσης οι αποφάσεις του Πρωτοδικείου της 11ης Μαρτίου 1999 επί των υποθέσεων «Χαλύβδινες δοκοί» (T-134/94, T-136/94, T-137/94, T-138/94, T-141/94, T-145/94, T-147/94, T-148/94, T-151/94, T-156/94 και T-157/94).

## 5.5. Παραδείγματα

### 156. Παράδειγμα 1

**Δεδομένα:** Πέντε μικροί παραγωγοί τροφίμων, εκ των οποίων ο καθένας κατέχει το 2 % της συνολικής αγοράς τροφίμων, συμφωνούν τα ακόλουθα: να συνενώσουν τα συστήματα διανομής τους· να εμπορεύονται τα προϊόντα τους με κοινό εμπορικό σήμα· και να πωλούν τα προϊόντα τους στην ίδια τιμή. Η συμφωνία αυτή προϋποθέτει σημαντικές επενδύσεις σε αποθηκευτικούς χώρους, μεταφορές, διαφήμιση, μάρκετινγκ, καθώς και στελέχη ασχολούμενα με τις πωλήσεις. Η συμφωνία περιορίζει σημαντικά τη βάση του κόστους των συμβαλλόμενων επιχειρήσεων, η οποία αντιπροσωπεύει κατά κανόνα το 50 % της τιμής πώλησης που εφαρμόζουν, και τους παρέχει τη δυνατότητα να προσφέρουν ένα ταχύτερο και πιο αποτελεσματικό σύστημα διανομής. Η πελατεία των παραγωγών τροφίμων απαρτίζεται από μεγάλες αλυσίδες λιανικού εμπορίου.

Τρεις μεγάλοι πολυεθνικοί όμιλοι τροφίμων κυριαρχούν στην αγορά· το μερίδιο αγοράς για τον καθένα εξ αυτών ανέρχεται στο 20 %. Κατά τα άλλα, η αγορά αποτελείται από μικρούς, ανεξάρτητους παραγωγούς. Το φάσμα προϊόντων των επιχειρήσεων που μετέχουν στη συμφωνία αλληλεπικαλύπτεται σε ορισμένους σημαντικούς τομείς δραστηριότητας. Ωστόσο, το άθροισμα των μεριδίων αγοράς τους δεν υπερβαίνει το 15 % σε καμία αγορά προϊόντος.

**Ανάλυση:** Η συμφωνία προβλέπει τον καθορισμό των τιμών, με αποτέλεσμα να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1, παρά το γεγονός ότι δεν προκύπτει ότι τα συμβαλλόμενα μέρη διαθέτουν ανταγωνιστική ισχύ. Εντούτοις, υπάρχουν ενδείξεις ότι η ενοποίηση των συστημάτων μάρκετινγκ και διανομής οδηγεί σε σημαντικές βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας, οι οποίες ωφελούν τους καταναλωτές, τόσο από την άποψη της βελτίωσης των παρεχόμενων υπηρεσιών όσο και από την άποψη της μείωσης του κόστους. Το ερώτημα που τίθεται επομένως είναι κατά πόσον η συμφωνία είναι δυνατό να θεωρηθεί απαλλάξιμη κατ' εφαρμογή του άρθρου 53 παράγραφος 3. Για να απαντηθεί το ερώτημα αυτό, πρέπει να διερευνηθεί το κατά πόσον ο καθορισμός των τιμών είναι αντικειμενικά αναγκαίος για την ενοποίηση των υπολοίπων λειτουργιών στον τομέα του μάρκετινγκ. Στην περίπτωση αυτή, ο καθορισμός των τιμών μπορεί να θεωρηθεί αναγκαίος, διότι οι πελάτες, οι οποίοι είναι μεγάλες αλυσίδες λιανικού εμπορίου, δεν επιθυμούν να έχουν να αντιμετωπίσουν μια πληθώρα διαφορετικών τιμών. Ο καθορισμός των τιμών είναι αναγκαίος και για το λόγο ότι ο σχετικός στόχος, η χρήση κοινού εμπορικού σήματος, μπορεί να επιτευχθεί κατά τρόπο αξιόπιστο μόνο εάν υπάρξει τυποποίηση όλων των παραμέτρων της εμπορίας, συμπεριλαμβανομένης της τιμής. Επειδή τα μέρη δεν διαθέτουν ανταγωνιστική ισχύ και η συμφωνία παράγει σημαντικά οφέλη από την άποψη της αποτελεσματικότητας, συνάγεται ότι η συμφωνία συμβιβάζεται με το άρθρο 53.

### 157. Παράδειγμα 2

**Δεδομένα:** Δύο παραγωγοί σφαιριδίων ρουλεμάν, εκ των οποίων έκαστος κατέχει το 5 % της αγοράς, συστήνουν κοινή εμπορική επιχείρηση η οποία πρόκειται να διαθέτει τα

προϊόντα τους στην αγορά, να αποφασίζει για το ύψος των τιμών και να κατανέμει τις παραγγελίες μεταξύ των μητρικών εταιρειών. Συγχρόνως, οι εν λόγω παραγωγοί διατηρούν το δικαίωμα να πραγματοποιούν πωλήσεις και εκτός του μηχανισμού αυτού. Οι παραδόσεις των προϊόντων στους πελάτες εξακολουθούν να γίνονται απευθείας από τα εργοστάσια των μητρικών εταιρειών. Οι παραγωγοί ισχυρίζονται ότι η μέθοδος αυτή θα οδηγήσει σε βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας, διότι το κοινό επιτελείο πωλήσεων είναι σε θέση να επιδείξει τα προϊόντα των μερών ταυτόχρονα στον ίδιο πελάτη, με αποτέλεσμα να περιορίζεται η περιττή καταβολή διπλής προσπάθειας στον τομέα των πωλήσεων. Πέραν αυτού, η κοινή επιχείρηση είναι ικανή να αναθέτει, στο μέτρο του δυνατού, τις διάφορες παραγγελίες στο εργοστάσιο που βρίσκεται στη μικρότερη δυνατή απόσταση, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνεται μείωση του κόστους μεταφοράς.

**Ανάλυση:** Η συμφωνία προβλέπει τον καθορισμό των τιμών, με αποτέλεσμα να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1, παρά το γεγονός ότι δεν προκύπτει ότι τα συμβαλλόμενα μέρη διαθέτουν ανταγωνιστική ισχύ. Εξάλλου, η συμφωνία δεν είναι δυνατό να θεωρηθεί απαλλάξιμη σύμφωνα με το άρθρο 53 παράγραφος 3, διότι οι υποτιθέμενες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας συνίστανται απλώς σε μειώσεις του κόστους λόγω της εξάλειψης του ανταγωνισμού μεταξύ των μερών.

### 158. Παράδειγμα 3

**Δεδομένα:** Δύο παραγωγοί αναψυκτικών δραστηριοποιούνται σε δύο διαφορετικά, όμορα κράτη μέλη. Έκαστος παραγωγός κατέχει στην εγχώρια αγορά του μερίδιο 20 %. Οι εν λόγω παραγωγοί συμφωνούν να διανέμουν αμοιβαία ο ένας το προϊόν του άλλου στην αντίστοιχη γεωγραφική αγορά.

Αμφότερες οι αγορές κυριαρχούνται από μια μεγάλη πολυεθνική επιχείρηση παραγωγής αναψυκτικών, η οποία στην κάθε αγορά κατέχει μερίδιο 50 %.

**Ανάλυση:** Η συμφωνία εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1, εάν είναι δυνατό να γίνει δεκτό ότι τα μέρη είναι δυνητικοί ανταγωνιστές. Για να εξακριβωθεί εάν ισχύει κάτι τέτοιο, πρέπει να αναλυθούν οι παράγοντες που φράσσουν την είσοδο στις αντίστοιχες γεωγραφικές αγορές. Αν τα μέρη μπορούσαν να είχαν εισέλθει αυτόνομα το ένα στην αγορά του άλλου, τότε η συμφωνία που έχουν συνάψει εξαλείφει τον μεταξύ τους ανταγωνισμό. Εντούτοις, παρά το γεγονός ότι τα μερίδια αγοράς των μερών υποδηλώνουν ότι αυτά διαθέτουν ενδεχομένως κάποια ανταγωνιστική ισχύ, από την ανάλυση της διάρθρωσης της αγοράς προκύπτει το συμπέρασμα ότι κάτι τέτοιο δεν ισχύει. Πέραν αυτού, η συμφωνία αμοιβαίας διανομής ωφελει τους πελάτες διότι αυξάνει τα περιθώρια επιλογής που αυτοί έχουν σε έκαστη γεωγραφική αγορά. Επομένως, η συμφωνία μπορεί να θεωρηθεί απαλλάξιμη, ακόμη και αν γίνει δεκτό ότι περιστελλει τον ανταγωνισμό.

## 6. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΠΡΟΤΥΠΑ

### 6.1. Ορισμός

159. Οι συμφωνίες τυποποίησης έχουν ως πρωταρχικό σκοπό τον καθορισμό τεχνικών ή ποιοτικών προδιαγραφών τις οποίες μπορεί να πληρούν τα υφιστάμενα ή μελλοντικά προϊόντα, καθώς και οι διαδικασίες ή μέθοδοι παραγωγής<sup>(50)</sup>. Οι συμφωνίες τυποποίησης μπορεί να καλύπτουν ποικίλα θέματα, όπως είναι η τυποποίηση των διαφόρων βαθμών ή μεγεθών ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή των τεχνικών προδιαγραφών σε αγορές στις οποίες έχει καθοριστική σημασία η συμβατότητα και διαλειτουργικότητα σε σχέση με άλλα προϊόντα ή συστήματα. Ως πρότυπο μπορούν ακόμη να θεωρηθούν οι όροι απόκτησης ενός συγκεκριμένου σήματος ποιότητας ή λήψης έγκρισης από κάποιο κανονιστικό όργανο.
160. Στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν εμπίπτουν τα πρότυπα που αφορούν την παροχή επαγγελματικών υπηρεσιών, όπως είναι οι κανόνες εισδοχής σε ελεύθερο επάγγελμα.

### 6.2. Σχετικές αγορές

161. Οι συμφωνίες τυποποίησης εκδηλώνουν τις συνέπειές τους σε τρεις πιθανές αγορές, οι οποίες προσδιορίζονται σύμφωνα με την ανακοίνωση της Εποπτεύουσας Αρχής της ΕΖΕΣ περί ορισμού της αγοράς. Η πρώτη αγορά είναι η αγορά ή οι αγορές προϊόντος με τις οποίες σχετίζεται το πρότυπο ή τα πρότυπα. Για τα πρότυπα που αφορούν εντελώς νέα προϊόντα ενδέχεται να ανακύπτουν ζητήματα παρόμοια με εκείνα που τίθενται στην περίπτωση των συμφωνιών έρευνας και ανάπτυξης όσον αφορά τον ορισμό της αγοράς (βλέπε το σημείο 2.2). Η δεύτερη αγορά είναι η αγορά παροχής υπηρεσιών στον τομέα της θέσπισης προτύπων, αν υπάρχουν διαφορετικά όργανα θέσπισης προτύπων ή συμφωνίες. Η τρίτη αγορά, ανάλογα με την περίπτωση, είναι η ξεχωριστή αγορά δοκιμής και πιστοποίησης.

### 6.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 1

162. Οι συμφωνίες για τη θέσπιση προτύπων<sup>(51)</sup> συνάπτονται μεταξύ ιδιωτικών επιχειρήσεων ή καταρτίζονται υπό την

<sup>(50)</sup> Η τυποποίηση προσλαμβάνει διάφορες μορφές, οι οποίες κυμαίνονται από τη θέσπιση εθνικών προτύπων κοινής αποδοχής από τα αναγνωρισμένα ευρωπαϊκά ή εθνικά όργανα τυποποίησης, μέσω διασκέψεων και συλλογικών οργάνων, έως τη σύναψη συμφωνιών μεταξύ μεμονωμένων εταιρειών. Παρά το γεγονός ότι ο ορισμός των προτύπων στην κοινοτική νομοθεσία δεν είναι ευρύς, πρότυπα σύμφωνα με τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές είναι όλες οι συμφωνίες κατά την έννοια της παρούσας παραγράφου.

<sup>(51)</sup> Σύμφωνα με το άρθρο 4 παράγραφος 2 σημείο iii) του κεφαλαίου II του πρωτοκόλλου 4 της συμφωνίας περί Εποπτείας και Δικαστηρίου, επιτρέπεται χωρίς να είναι υποχρεωτική η κοινοποίηση στην Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ συμφωνιών που έχουν ως αποκλειστικό αντικείμενο την επεξεργασία ή την ενιαία εφαρμογή τεχνικών κανόνων και τύπων.

αγίδα κρατικών φορέων ή φορέων στους οποίους έχει ανατεθεί η παροχή έργου γενικού οικονομικού ενδιαφέροντος, όπως είναι τα όργανα που νομιμοποιούνται να θεσπίζουν πρότυπα βάσει των διατάξεων της οδηγίας 98/34/ΕΚ<sup>(52)</sup>. Η ανάμειξη τέτοιου είδους φορέων υπόκειται στις υποχρεώσεις των κρατών μελών αναφορικά με τη διατήρηση συνθηκών ανόδευτου ανταγωνισμού στην Κοινότητα.

#### 6.3.1. Φύση της συμφωνίας

##### 6.3.1.1. Συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

163. Όταν η συμμετοχή στο έργο της θέσπισης προτύπων είναι ελεύθερη και διαφανής, οι συμφωνίες τυποποίησης που καλύπτονται από τον ανωτέρω ορισμό δεν περιστελλουν τον ανταγωνισμό, υπό την προϋπόθεση ότι δεν προβλέπουν υποχρέωση συμμόρφωσης με το εκάστοτε πρότυπο ή εφόσον εντάσσονται σε ευρύτερη συμφωνία που κατατείνει στη διασφάλιση της συμβατότητας περισσότερων προϊόντων. Τούτο ισχύει κατά κανόνα για τα πρότυπα που θεσπίζονται από αναγνωρισμένα όργανα τυποποίησης, η λειτουργία των οποίων στηρίζεται σε ανοικτές, διαφανείς και μη μεροληπτικές διαδικασίες.

164. Η περιστολή του ανταγωνισμού είναι ανάξια λόγου όταν ένα πρότυπο καλύπτει αμελητέο τμήμα της οικείας αγοράς και για όσο χρονικό διάστημα ισχύει πράγματι αυτό. Η περιστολή του ανταγωνισμού είναι ομοίως ανάξια λόγου στην περίπτωση των συμφωνιών βάσει των οποίων μικρομεσαίες επιχειρήσεις καταβάλλουν κοινή προσπάθεια για την τυποποίηση εντύπων ή προϋποθέσεων πρόσβασης σε συλλογικούς διαγωνισμούς, καθώς και στην περίπτωση συμφωνιών με τις οποίες τυποποιούνται συγκεκριμένες παράμετροι, π.χ. ήσσονος σημασίας χαρακτηριστικά του προϊόντος, έντυπα και εκδόσεις, που ασκούν ασημαντή επίδραση στους κύριους παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν τον ανταγωνισμό στις οικείες αγορές.

##### 6.3.1.2. Συμφωνίες που εμπίπτουν σχεδόν πάντα στο άρθρο 53 παράγραφος 1

165. Στο άρθρο 53 παράγραφος 1 εμπίπτουν σχεδόν πάντοτε οι συμφωνίες στο πλαίσιο των οποίων ένα πρότυπο χρησιμοποιείται ως στοιχείο ευρύτερης περιοριστικής συμφωνίας που κατατείνει στον αποκλεισμό υφιστάμενων ή δυνητικών ανταγωνιστών. Στην κατηγορία αυτή εμπίπτει, επί παραδείγματι, μια συμφωνία βάσει της οποίας η εθνική ένωση βιομηχανικών επιχειρήσεων θεσπίζει κάποιο πρότυπο και ασκεί πιέσεις σε τρίτους προκειμένου να τους εμποδίσει να διαθέτουν στην αγορά προϊόντα που δεν ανταποκρίνονται στο συγκεκριμένο πρότυπο.

<sup>(52)</sup> Οδηγία 98/34/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 22ας Ιουνίου 1998, για την καθιέρωση μιας διαδικασίας πληροφόρησης στον τομέα των τεχνικών προτύπων και κανονισμών (ΕΕ L 204 της 21.7.1998, σ. 37).

### 6.3.1.3. Συμφωνίες που ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

166. Μια συμφωνία τυποποίησης ενδέχεται να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1 στο βαθμό που παρέχει στα μέρη τη δυνατότητα να ελέγχουν από κοινού την παραγωγή ή/και τις καινοτομίες, με αποτέλεσμα να περιορίζονται οι δυνατότητές τους να ανταγωνίζονται το ένα το άλλο για τα χαρακτηριστικά του προϊόντος και παράλληλα να επηρεάζεται η θέση τρίτων, π.χ. των προμηθευτών ή των αγοραστών των τυποποιημένων προϊόντων. Για την αξιολόγηση κάθε συμφωνίας πρέπει να λαμβάνεται υπόψη, αφενός, η φύση του προτύπου και οι πιθανές του επιπτώσεις για τις οικείες αγορές καθώς και, αφετέρου, η έκταση των περιορισμών που ενδεχομένως υπερβαίνουν τα όρια της επίτευξης του πρωταρχικού σκοπού της τυποποίησης, όπως αυτός ορίζεται παραπάνω.

167. Το αν μια συμφωνία τυποποίησης περιορίζει τον ανταγωνισμό εξαρτάται από το βαθμό στον οποίο τα μέρη παραμένουν ελεύθερα να αναπτύξουν εναλλακτικά πρότυπα ή προϊόντα που δεν ανταποκρίνονται στο συμφωνηθέν πρότυπο. Μια συμφωνία τυποποίησης ενδέχεται να περιορίζει τον ανταγωνισμό εάν εμποδίζει τα μέρη είτε να αναπτύξουν εναλλακτικά πρότυπα είτε να εμπορευθούν προϊόντα που δεν ανταποκρίνονται στο συγκεκριμένο πρότυπο. Τον ανταγωνισμό ενδέχεται επίσης να περιορίζουν συμφωνίες με τις οποίες παραχωρείται σε συγκεκριμένους φορείς το αποκλειστικό δικαίωμα ελέγχου της συμμόρφωσης με το πρότυπο, διότι τέτοιου είδους συμφωνίες δεν περιορίζονται στην επίτευξη του πρωταρχικού σκοπού του καθορισμού του προτύπου. Τον ανταγωνισμό ενδέχεται επίσης να περιορίζουν συμφωνίες που επιβάλλουν περιορισμούς στην επίσημη συμμετοχή με πρότυπα, εκτός αν η επιβολή γίνεται κατ' εφαρμογή κανονιστικών διατάξεων.

### 6.3.2. Ισχύς και διάρθρωση της αγοράς

168. Το γεγονός ότι τα συμβαλλόμενα μέρη μιας συμφωνίας τυποποίησης κατέχουν ενδεχομένως υψηλό μερίδιο στην επηρεαζόμενη αγορά ή αγορές δεν δίνει κατ' ανάγκη λαβή για ανησυχία. Η αποτελεσματικότητά τους είναι συχνά ευθέως ανάλογη με την αναλογία των επιχειρήσεων του κλάδου που συμμετέχουν στη θέσπιση ή/και εφαρμογή του προτύπου. Από την άλλη πλευρά, ένα πρότυπο που δεν είναι προσίτο σε τρίτους μπορεί να επιβαρύνει τη θέση τους ή να εμποδίζει την είσοδό τους στην οικεία αγορά ή να προκαλεί τον κατακερματισμό των αγορών ανάλογα με τα γεωγραφικά όρια που τίθενται για την εφαρμογή του. Επομένως, για να διαπιστωθεί εάν δεδομένη συμφωνία περιστελλεί τον ανταγωνισμό, εξετάζονται κατ' ανάγκη τα ατομικά δεδομένα της εκάστοτε συμφωνίας και διερευνάται ως βασικό κριτήριο ο βαθμός στον οποίο είναι πιθανή η υπέρβαση των παραγόντων που φράσσουν την είσοδο στην αγορά.

## 6.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3

### 6.4.1. Οικονομικά πλεονεκτήματα

169. Η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ αντιμετωπίζει εν γένει με ευμένεια τις συμφωνίες που προάγουν την οικονομική

αλληλοδιείσδυση στην κοινή αγορά ή ενθαρρύνουν την ανάπτυξη νέων αγορών και τη βελτίωση των όρων εφοδιασμού. Για να επιτευχθούν όμως τα προαναφερθέντα οικονομικά οφέλη πρέπει οι πληροφορίες που απαιτούνται για την εφαρμογή του προτύπου να είναι προσίτες σε όσους ενδιαφέρονται να εισέλθουν στην αγορά, ενώ παράλληλα πρέπει αξιόλογος αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου να συμμετέχει στη θέσπιση του προτύπου, και μάλιστα υπό καθεστώς διαφάνειας. Εναπόκειται στα μέρη να αποδείξουν ότι οι τυχόν περιορισμοί της θέσπισης ή χρήσης ενός προτύπου ή της πρόσβασης σε αυτό προσπορίζουν οικονομικά οφέλη.

170. Για να επιτευχθούν τα τεχνικά ή οικονομικά οφέλη πρέπει τα πρότυπα να μην καταστρέφουν την καινοτομία. Αυτό το τελευταίο εξαρτάται πρωτίστως από τη διάρκεια ζωής των συναφών προϊόντων, σε συνάρτηση με το στάδιο ανάπτυξης της οικείας αγοράς (ταχέως αναπτυσσόμενη, αναπτυσσόμενη, στάσιμη κ.ο.κ.). Οι συνέπειες για την καινοτομία πρέπει να αναλύονται με βάση τα ατομικά δεδομένα εκάστης περίπτωσης. Τα μέρη μπορεί ακόμη να κληθούν να αποδείξουν ότι η συλλογική τυποποίηση αυξάνει την αποτελεσματικότητα προς όφελος του καταναλωτή, οσάκις ένα νέο πρότυπο είναι πιθανό να έχει ως αποτέλεσμα να καταστούν τα υφιστάμενα προϊόντα παρωχημένα σε αδικαιολόγητα σύντομο χρονικό διάστημα, χωρίς να παράγονται αντικειμενικά πρόσθετα οφέλη.

### 6.4.2. Αναγκαίος χαρακτήρας

171. Ως εκ της φύσεώς τους, τα πρότυπα δεν περιλαμβάνουν το σύνολο των δυνατών προδιαγραφών ή τεχνολογιών. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η επιλογή μιας μόνο τεχνολογικής λύσης είναι αναγκαία προκειμένου να προκύψουν τα αναμενόμενα οφέλη για τους καταναλωτές ή για την οικονομία στο σύνολό της. Ωστόσο, η θέσπιση του εκάστοτε προτύπου πρέπει να γίνεται επί ίσοις όροις. Το ιδανικό είναι τα πρότυπα να είναι ουδέτερα ως προς τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία. Εν πάση περιπτώσει, η επιλογή συγκεκριμένου προτύπου αντί άλλου πρέπει να αιτιολογείται επαρκώς.

172. Στις σχετικές διαβουλεύσεις πρέπει να μπορούν να συμμετάσχουν όλοι οι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά ή τις αγορές στις οποίες εφαρμόζεται το πρότυπο. Κατά συνέπεια, η συμμετοχή στις διαδικασίες θέσπισης του προτύπου πρέπει να είναι ανοικτή σε όλους, εκτός αν τα μέρη αποδεικνύουν ότι η συμμετοχή υπό αυτούς τους όρους θα προκαλούσε σημαντική αποδυνάμωση της αποτελεσματικότητας ή εκτός αν προβλέπονται αναγνωρισμένες διαδικασίες για τη συλλογική εκπροσώπηση των διαφόρων συμφερόντων, όπως συμβαίνει στο πλαίσιο των επίσημων οργάνων θέσπισης προτύπων.

173. Ένας γενικός κανόνας είναι ότι πρέπει να γίνεται σαφής διάκριση μεταξύ, αφενός, της θέσπισης ενός προτύπου και, οσάκις συντρέχει ανάγκη, της συναφούς έρευνας και ανάπτυξης και, αφετέρου, της εμπορικής εκμετάλλευσης του εν λόγω προτύπου. Οι συμφωνίες περί προτύπων πρέπει να καλύπτουν αποκλειστικά και μόνο τα θέματα που είναι αναγκαία για τη διασφάλιση της επίτευξης του στόχου τους, είτε αυτός είναι η τεχνική συμβατότητα είτε κάποια ποιοτική στάθμη. Επί παραδείγματι, πρέπει να αποδεικνύονται με

μεγάλη σαφήνεια οι λόγοι για τους οποίους η επίτευξη των αναμενόμενων οικονομικών ωφελειών προϋποθέτει οπωσδήποτε ότι δεδομένη συμφωνία για τη διάδοση ενός προτύπου, σε έναν κλάδο όπου μόνο ένας ανταγωνιστής προσφέρει κάποια εναλλακτική επιλογή, υποχρεώνει κατ' ανάγκη τα συμβαλλόμενα μέρη της να απορρίπτουν την εν λόγω εναλλακτική επιλογή.

#### 6.4.3. Μη εξάλειψη του ανταγωνισμού

174. Είναι σαφές ότι σε ορισμένες περιπτώσεις, όταν μια ομάδα εταιρειών που από κοινού κατέχουν δεσπόζουσα θέση καθιερώνει ένα ιδιωτικό πρότυπο, η ενέργεια αυτή είναι πιθανό να οδηγήσει εκ των πραγμάτων στη δημιουργία ενός προτύπου το οποίο θα ισχύει για το σύνολο του οικείου κλάδου. Το βασικό μέλημα σε τέτοιες περιπτώσεις είναι να διασφαλιστεί ότι τα σχετικά πρότυπα είναι όσο το δυνατόν πιο ανοικτά και ότι ο τρόπος εφαρμογής τους είναι ευκρινής και αμερόληπτος. Για να αποτραπεί η εξάλειψη του ανταγωνισμού στην οικεία αγορά ή αγορές, πρέπει το πρότυπο να είναι προσιτό στους τρίτους, και μάλιστα υπό δικαίους, εύλογους και ίσους όρους.

175. Όταν ιδιωτικοί φορείς ή ομάδες εταιρειών καθιερώνουν ένα πρότυπο ή η κατοχυρωμένη με δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας τεχνολογία τους μετεξελίσσεται εκ των πραγμάτων σε πρότυπο και συγχρόνως παρεμποδίζεται η πρόσβαση των τρίτων στο πρότυπο αυτό, τότε επέρχεται εξάλειψη του ανταγωνισμού.

#### 6.5. Παραδείγματα

##### 176. Παράδειγμα 1

**Δεδομένα:** Το πρότυπο EN 60603-7:1993 προσδιορίζει τις προδιαγραφές σύνδεσης τηλεοπτικών δεκτών με συσκευές που παράγουν ήχο και εικόνα (συσκευές εγγραφής ήχου και εικόνας, βιντεοπαιχνίδια κ.λπ.). Μολονότι το πρότυπο αυτό δεν είναι νομικώς δεσμευτικό, στην πράξη οι κατασκευαστές τόσο τηλεοπτικών δεκτών όσο και βιντεοπαιχνιδιών το εφαρμόζουν, διότι το απαιτεί η αγορά.

**Ανάλυση:** Το άρθρο 53 παράγραφος 1 δεν παραβιάζεται. Το πρότυπο έχει καθιερωθεί από αναγνωρισμένα όργανα θέσπισης προτύπων, σε εθνικό, ευρωπαϊκό ή διεθνές επίπεδο, μέσω ανοικτών και διαφανών διαδικασιών. Συγχρόνως, στηρίζεται σε εθνική κοινή αποδοχή ή οποία αντικατοπτρίζει τα συμφέροντα τόσο των κατασκευαστών όσο και των καταναλωτών. Οποιοσδήποτε κατασκευαστής έχει το δικαίωμα να χρησιμοποιεί το πρότυπο.

##### 177. Παράδειγμα 2

**Δεδομένα:** Μερικοί κατασκευαστές βιντεοκασετών συμφωνούν να αναπτύξουν ένα σήμα ή πρότυπο ποιότητας το οποίο να καθιστά φανερό ότι η συγκεκριμένη βιντεοκασέτα πληροί ορισμένες ελάχιστες τεχνικές προδιαγραφές. Οι κατασκευαστές είναι ελεύθεροι να παράγουν βιντεοκασέτες που δεν ανταποκρίνονται στο πρότυπο, ενώ η χρήση του προτύπου είναι ελεύθερη για τις άλλες επιχειρήσεις που ασχολούνται με την ανάπτυξη του συγκεκριμένου προϊόντος.

**Ανάλυση:** Υπό την προϋπόθεση ότι η συμφωνία δεν περιστελλεί τον ανταγωνισμό κατ' οιονδήποτε άλλο τρόπο,

δεν υπάρχει παραβίαση του άρθρου 53 παράγραφος 1, διότι η συμμετοχή στις εργασίες θέσπισης του προτύπου είναι ελεύθερη και διαφανής και διότι η συμφωνία τυποποίησης δεν προβλέπει ως υποχρεωτική τη συμμόρφωση με το πρότυπο. Αν τα μέρη είχαν συμφωνήσει ότι θα παρήγαγαν μόνο βιντεοκασέτες που ανταποκρίνονται στο νέο πρότυπο, η συμφωνία θα περιόριζε την ανάπτυξη της τεχνικής και θα αφαιρούσε από τα μέρη το δικαίωμα να πωλούν διαφορετικά προϊόντα, κατά παράβαση του άρθρου 53 παράγραφος 1.

##### 178. Παράδειγμα 3

**Δεδομένα:** Πρόκειται για ομάδα ανταγωνιστών οι οποίοι δραστηριοποιούνται σε ποικίλες αγορές που είναι αλληλεξαρτώμενες, υπό την έννοια ότι τα προϊόντα που τις συγκροτούν πρέπει να είναι συμβατά μεταξύ τους. Οι ανταγωνιστές αυτοί κατέχουν ποσοστό άνω του 80 % της αντίστοιχης αγοράς και συμφωνούν να επεξεργαστούν από κοινού ένα νέο πρότυπο το οποίο θα τεθεί σε εφαρμογή ανταγωνιζόμενο τα άλλα πρότυπα που υφίστανται ήδη στην αγορά και τα οποία εφαρμόζονται ευρέως από τους αντιπάλους τους. Τα διάφορα προϊόντα που θα ανταποκρίνονται στο νέο πρότυπο δεν θα είναι συμβατά με τα υφιστάμενα πρότυπα. Λόγω των σημαντικών επενδύσεων που απαιτούνται για την αναδιάρθρωση και διατήρηση της παραγωγής υπό το νέο πρότυπο, τα μέρη συμφωνούν ότι ένας συγκεκριμένος όγκος πωλήσεων πρέπει υποχρεωτικά να αφορά προϊόντα που ανταποκρίνονται στο νέο πρότυπο, ούτως ώστε να δημιουργηθεί μια «κρίσιμη μάζα» στην αγορά. Συμφωνούν ακόμη ότι το κάθε μέρος θα περιορίσει στα επίπεδα του προηγούμενου έτους τον όγκο παραγωγής προϊόντων που δεν ανταποκρίνονται στο νέο πρότυπο.

**Ανάλυση:** Η συγκεκριμένη συμφωνία, λόγω της ανταγωνιστικής ισχύος που διαθέτουν τα μέρη και των περιορισμών που επιβάλλονται σε σχέση με την παραγωγή, εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1 και κατά πάσα πιθανότητα δεν πληροί τις προϋποθέσεις της παραγράφου 3, εκτός αν η πρόσβαση σε πληροφορίες τεχνικής φύσεως παρέχεται υπό ισότιμους και εύλογους όρους σε άλλους προμηθευτές που ενδιαφέρονται να μετάσχουν στον ανταγωνισμό.

## 7. ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ

### 7.1. Ορισμός

179. Με τον όρο «περιβαλλοντικές συμφωνίες»<sup>(53)</sup> νοούνται εκείνες με τις οποίες τα συμβαλλόμενα μέρη δεσμεύονται

<sup>(53)</sup> Ο όρος «συμφωνία» χρησιμοποιείται με την έννοια που έχει προσδιοριστεί από το Δικαστήριο και το Πρωτοδικείο στη νομολογία περί του άρθρου 81. Δεν συμπίπτει κατ' ανάγκη με τον ορισμό της «συμφωνίας» που απαντά σε έγγραφα αναφερόμενα σε περιβαλλοντικά θέματα, όπως στην ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τις περιβαλλοντικές συμφωνίες [COM(96) 561 τελικό της 27.11.1996], που αφορούν και τον ΕΟΧ δυνάμει του άρθρου 3 σημείο 1 του πρωτοκόλλου 31 της συμφωνίας ΕΟΧ.

να επιτύχουν την καταπολέμηση της ρύπανσης, όπως αυτή ορίζεται στην περιβαλλοντική νομοθεσία, ή συγκεκριμένους περιβαλλοντικούς στόχους, ιδιαίτερα αυτούς που μνημονεύονται στο άρθρο 73 της συνθήκης. Επομένως, ο στόχος των μέτρων που συμφωνούνται πρέπει να συνδέεται ευθέως με τη μείωση ενός ρύπου ή ενός τύπου αποβλήτου, που προσδιορίζεται για το σκοπό αυτό στις συναφείς κανονιστικές διατάξεις<sup>(54)</sup>. Τούτο σημαίνει ότι ο όρος δεν καλύπτει τις συμφωνίες που συνεπάγονται την καταπολέμηση της ρύπανσης ως δευτερογενή συνέπεια άλλου είδους μέτρων.

180. Οι περιβαλλοντικές συμφωνίες ενδέχεται να προβλέπουν πρότυπα για τις περιβαλλοντικές επιδόσεις των προϊόντων (είτε για τα εισερχόμενα είτε για τα εξερχόμενα) ή των μεθόδων παραγωγής<sup>(55)</sup>. Οι υπόλοιπες πιθανές κατηγορίες περιλαμβάνουν ενδεχομένως τις συμφωνίες που συνάπτονται στο ίδιο στάδιο εμπορίας, βάσει των οποίων τα μέρη επιδιώκουν την από κοινού επίτευξη ενός περιβαλλοντικού στόχου, όπως είναι η ανακύκλωση συγκεκριμένων υλικών, η μείωση των εκπομπών κάποιων ρύπων ή η αποτελεσματικότερη κατανάλωση ενέργειας.

181. Ολοκληρωμένα καθεστώτα που καλύπτουν ολόκληρο το εύρος του οικείου κλάδου τίθενται σε εφαρμογή σε πολλά κράτη μέλη με στόχο την εκπλήρωση περιβαλλοντικών υποχρεώσεων που αφορούν την ανακύκλωση ή την ανάληψη του προϊόντος από τον κατασκευαστή μετά τη λήξη του κύκλου ζωής του προϊόντος. Τα καθεστώτα αυτά περιλαμβάνουν συνήθως ένα περίπλοκο πλέγμα ρυθμίσεων, εκ των οποίων μερικές είναι οριζόντιες ενώ άλλες έχουν κάθετο χαρακτήρα. Στο βαθμό που οι ρυθμίσεις αυτές περιλαμβάνουν κάθετους περιορισμούς, δεν υπόκειται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.

## 7.2. Σχετικές αγορές

182. Εξεταστέες είναι οι συνέπειες της εκάστοτε συμφωνίας για τις αγορές στις οποίες αναφέρεται και οι οποίες προσδιορίζονται με βάση τις διατάξεις της ανακοίνωσης για τον ορισμό της σχετικής αγοράς. Όταν ο ρύπος δεν αποτελεί ο ίδιος ένα προϊόν, η αγορά αναφοράς περιλαμβάνει την αγορά του προϊόντος στο οποίο ενσωματώνεται ο ρύπος. Όταν πρόκειται για συμφωνία που αφορά την ανακύκλωση ή την ανάληψη του προϊόντος από τον κατασκευαστή, πέραν των συνεπειών της εκάστοτε συμφωνίας για την αγορά στην οποία τα μέρη δραστηριοποιούνται ως παραγωγοί ή διανομείς, πρέπει επίσης να διερευνώνται οι συνέπειες για την αγορά παροχής υπηρεσιών αποκομιδής στην οποία εμπίπτει δυνητικώς το συγκεκριμένο αγαθό.

## 7.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 1

183. Ορισμένες περιβαλλοντικές συμφωνίες είναι πιθανό να συνάπτονται κατόπιν προτροπής ή κατ' απαίτηση κρατικών

<sup>(54)</sup> Παραδείγματος χάρη, μια εθνική συμφωνία για τη σταδιακή εξάλειψη ενός ρύπου ή ενός τύπου αποβλήτου που προσδιορίζεται επί τούτου στις συναφείς κοινοτικές οδηγίες δεν είναι δυνατό να εξομοιωθεί με το συλλογικό αποκλεισμό ενός προϊόντος που κυκλοφορεί ελεύθερα στην Κοινότητα.

<sup>(55)</sup> Στο βαθμό που μερικές περιβαλλοντικές συμφωνίες μπορούν να εξομοιωθούν με μέτρα τυποποίησης, ισχύουν και ως προς αυτές οι αρχές που ισχύουν για την αξιολόγηση των περιπτώσεων τυποποίησης.

αρχών στο πλαίσιο άσκησης των δημόσιων αρμοδιοτήτων τους. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν έχουν σχέση με το ερώτημα κατά πόσον τέτοιες κρατικές παρεμβάσεις συνάδουν με τις υποχρεώσεις των κρατών μελών σύμφωνα με τη συνθήκη. Αναφέρονται αποκλειστικά και μόνο στην επιβεβλημένη αξιολόγηση της συμβατότητας της εκάστοτε συμφωνίας με το άρθρο 53.

### 7.3.1. Φύση της συμφωνίας

#### 7.3.1.1. Συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

184. Ορισμένες περιβαλλοντικές συμφωνίες πιθανότατα δεν καλύπτονται από την απαγόρευση του άρθρου 53 παράγραφος 1, χωρίς να έχει σημασία το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των μερών.

185. Τούτο μπορεί να συμβαίνει όταν τα μέρη δεν αναλαμβάνουν κάποια εμπεριστατωμένη ατομική υποχρέωση ή όταν δεσμεύονται χαλαρά να συμβάλουν στην επίτευξη ενός περιβαλλοντικού στόχου που έχει τεθεί για το σύνολο του κλάδου. Στην τελευταία αυτή περίπτωση, η αξιολόγηση εστιάζεται στη διακριτική ευχέρεια που παραχωρείται στα μέρη όσον αφορά τα μέσα που τους προσφέρονται από τεχνική και οικονομική άποψη για την επίτευξη του συμφωνηθέντος περιβαλλοντικού στόχου. Όσο πιο ποικίλα είναι αυτά τα μέσα, τόσο λιγότερο εκτεταμένες είναι οι δυνητικές περιοριστικές επιπτώσεις για τον ανταγωνισμό.

186. Παρομοίως, στο άρθρο 53 παράγραφος 1 δεν εμπίπτουν οι συμφωνίες οι οποίες καθορίζουν τις περιβαλλοντικές επιδόσεις προϊόντων ή μεθόδων παραγωγής αλλά δεν επηρεάζουν σε σημαντικό βαθμό την ποικιλία των προϊόντων και της παραγωγής στην οικεία αγορά ή οι οποίες ασκούν αμελητέα επίδραση στις αποφάσεις των αγοραστών. Όταν ορισμένες κατηγορίες ενός προϊόντος απαγορεύονται ή αποσύρονται σταδιακά από την αγορά, οι περιορισμοί δεν μπορούν να θεωρηθούν σημαντικοί, υπό την προϋπόθεση όμως ότι το μερίδιό τους είναι περιορισμένο στην οικεία γεωγραφική αγορά ή σε όλα τα κράτη μέλη, αν έχουμε να κάνουμε με αγορά που εκτείνεται σε ολόκληρη την Κοινότητα.

187. Τέλος, οι συμφωνίες με τις οποίες δημιουργούνται πραγματικά νέες αγορές (π.χ. οι συμφωνίες περί ανακύκλωσης) κατά κανόνα δεν περιστέλλουν τον ανταγωνισμό, υπό την προϋπόθεση όμως ότι (και για όσον χρόνο) τα μέρη δεν έχουν τη δυνατότητα να ασκήσουν τις σχετικές δραστηριότητες μεμονωμένα, ενώ παράλληλα δεν υπάρχουν άλλες εναλλακτικές δυνατότητες ή/και άλλοι ανταγωνιστές.

#### 7.3.1.2. Συμφωνίες οι οποίες εμπίπτουν σχεδόν πάντα στο άρθρο 53 παράγραφος 1

188. Οι περιβαλλοντικές συμφωνίες εμπίπτουν ως εκ της φύσεώς τους στο άρθρο 53 παράγραφος 1 εάν η συνεργασία που



προβλέπουν στην πραγματικότητα δεν αφορά περιβαλλοντικές επιδιώξεις αλλά χρησιμεύει ως μέσο για τη συγκρότηση συγκεκριμένου καρτέλ, δηλαδή για την άσκηση ορισμένων πρακτικών που κανονικά απαγορεύονται (καθορισμός των τιμών, περιορισμός της παραγωγής, καταμερισμός των αγορών). Το ίδιο ισχύει εάν η προβλεπόμενη συνεργασία χρησιμοποιείται ως ένα στοιχείο ευρύτερης περιοριστικής συμφωνίας που κατατείνει στον αποκλεισμό υφιστάμενων ή δυνητικών ανταγωνιστών.

#### 7.3.1.3. Συμφωνίες που ενδέχεται να εμπίπτουν στο άρθρο 53 παράγραφος 1

189. Οι περιβαλλοντικές συμφωνίες που καλύπτουν μεγάλο τμήμα του οικείου κλάδου σε εθνικό ή κοινοτικό επίπεδο εμπίπτουν πιθανότατα στο άρθρο 53 παράγραφος 1 εφόσον περιορίζουν σημαντικά την ευχέρεια των μερών να καθορίζουν κατά βούληση τα χαρακτηριστικά των προϊόντων τους ή τον τρόπο παραγωγής τους, παρέχοντας με τον τρόπο αυτό σε καθένα από τα μέρη τη δυνατότητα να επηρεάζει την παραγωγή ή τις πωλήσεις των υπολοίπων μερών. Πέραν των τυχόν περιορισμών που ισχύουν μεταξύ των μερών, μια περιβαλλοντική συμφωνία είναι επίσης πιθανό να επηρεάζει σημαντικά ή να συνεπάγεται τη μείωση του κύκλου εργασιών τρίτων προμηθευτών ή αγοραστών.

190. Παραδείγματος χάρη, είναι πιθανό να εμπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1 μια περιβαλλοντική συμφωνία η οποία μπορεί να επηρεάσει σημαντικά ή να οδηγήσει σε σταδιακή κατάργηση σημαντικού τμήματος των πωλήσεων των μερών όσον αφορά τα προϊόντα τους ή τη μέθοδο παραγωγής που εφαρμόζουν, υπό την προϋπόθεση ότι το μερίδιο αγοράς των μερών είναι σημαντικό. Το ίδιο ισχύει για τις συμφωνίες βάσει των οποίων για κάθε συμβαλλόμενο μέρος ισχύει συγκεκριμένη ποσόστωση ρύπανσης.

191. Αντιστοίχως, τον ανταγωνισμό ενδέχεται να περιορίζουν σημαντικά συμφωνίες βάσει των οποίων τα συμβαλλόμενα μέρη αναθέτουν κατ' αποκλειστικότητα σε μια επιχείρηση την παροχή υπηρεσιών αποκομιδής και ανακύκλωσης των προϊόντων τους. Για να ισχύει αυτό πρέπει τα μέρη να κατέχουν αξιόλογα μερίδια αγοράς σε σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς και συγχρόνως να υπάρχουν άλλες επιχειρήσεις οι οποίες να προσφέρουν ήδη τέτοιου είδους υπηρεσίες ή να διαθέτουν ουσιαστική δυνατότητα παροχής τους στο μέλλον.

#### 7.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3

##### 7.4.1. Οικονομικά πλεονεκτήματα

192. Η Εποπτεύουσα Αρχή της ΕΖΕΣ αντιμετωπίζει με ευμένεια τη χρήση περιβαλλοντικών συμφωνιών ως μεθοδολογικού εργαλείου για την επίτευξη των στόχων που διακηρύσσονται επίσημα στο άρθρο 1 και στο άρθρο 73 της συμφωνίας ΕΟΧ, καθώς και στα περιβαλλοντικά προγράμματα δρά-

σης<sup>(56)</sup>, υπό την προϋπόθεση όμως ότι οι συμφωνίες αυτές συνάδουν με τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού<sup>(57)</sup>.

193. Με περιβαλλοντικές συμφωνίες που εμπίπτουν στο άρθρο 53, παράγραφος 1 είναι πιθανό να επιτυγχάνονται οικονομικά οφέλη για τα άτομα ή για το σύνολο των καταναλωτών τα οποία υπερκερούν τις αρνητικές συνέπειες της εκάστοτε συμφωνίας για τον ανταγωνισμό. Για να ισχύει κάτι τέτοιο πρέπει η συμφωνία να συνεπάγεται καθαρά οφέλη, από την άποψη της μείωσης της περιβαλλοντικής επιβάρυνσης, με μέτρο σύγκρισης την κατάσταση που θα υπήρχε αν δεν λαμβανόταν κανένα μέτρο. Άλλως ειπείν, τα αναμενόμενα οικονομικά οφέλη πρέπει να υπερβαίνουν το κόστος<sup>(58)</sup>.

194. Το κόστος περιλαμβάνει τις επιπτώσεις της αποδυνάμωσης του ανταγωνισμού, καθώς και το κόστος συμμόρφωσης για τις επιχειρήσεις ή/και τις επιπτώσεις για τους τρίτους. Τα οφέλη είναι δυνατό να αξιολογούνται σε δύο στάδια. Η αντικειμενική απόδειξη των συνολικών περιβαλλοντικών οφελών δεν είναι αναγκαία αν ο αντίκτυπος της συμφωνίας για κάθε μεμονωμένο καταναλωτή είναι θετικός και εκδηλώνεται μέσα σε εύλογο χρονικό διάστημα. Σε αντίθετη περίπτωση, απαιτείται ενδεχομένως μια ανάλυση κόστους-οφέλους για να εξακριβωθεί κατά πόσον είναι πιθανό να προκύψουν καθαρά οφέλη για τους καταναλωτές εν γένει επί τη βάση εύλογων παραδοχών.

##### 7.4.2. Αναγκαίος χαρακτήρας

195. Όσο πιο αντικειμενικά αποδεικνύεται η οικονομική αποτελεσματικότητα μιας περιβαλλοντικής συμφωνίας, τόσο πιο πιθανό είναι να θεωρηθεί κάθε διάταξη της οπωσδήποτε αναγκαία για την επίτευξη του περιβαλλοντικού στόχου που έχει τεθεί με βάση τα συναφή οικονομικά δεδομένα.

<sup>(56)</sup> Τα περιβαλλοντικά προγράμματα δράσης της Ευρωπαϊκής Κοινότητας αφορούν και τον ΕΟΧ δυνάμει του άρθρου 3 σημείο 1 του πρωτοκόλλου 31 της συμφωνίας ΕΟΧ.

<sup>(57)</sup> Βλέπε την ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις περιβαλλοντικές συμφωνίες [COM(96) 561 τελικό της 27.11.1996, παράγραφοι 27-29] και άρθρο 3 παράγραφος 1 στοιχείο στ) της τρίτης πράξης που αναφέρεται στο σημείο 1 του άρθρου 3 του πρωτοκόλλου 31 της συμφωνίας ΕΟΧ [απόφαση αριθ. 2179/98/ΕΚ του Συμβουλίου και του Συμβουλίου, της 24ης Σεπτεμβρίου 1998, περί της αναθεώρησης του προγράμματος της Ευρωπαϊκής Κοινότητας σχετικά με την πολιτική και τη δράση για το περιβάλλον και τη βιώσιμη ανάπτυξη «Στόχος η αειφορία» (ΕΕ L 275 της 10.10.1998, σ. 1)]. Η ανακοίνωση περιλαμβάνει έναν κατάλογο σημείων ελέγχου όπου παρατίθενται τα στοιχεία που πρέπει εν γένει να περιλαμβάνουν οι περιβαλλοντικές συμφωνίες και δίνονται χρήσιμες κατευθυντήριες οδηγίες στο πλαίσιο του άρθρου 53 ΕΟΧ.

<sup>(58)</sup> Η επιταγή αυτή συμβαδίζει με την ανάγκη να λαμβάνονται υπόψη τα δυνητικά οφέλη και το κόστος των σχεδιαζόμενων μέτρων ή της μη λήψης μέτρων, όπως ορίζει το άρθρο 7 στοιχείο δ) της τρίτης πράξης που αναφέρεται στο σημείο 1 του άρθρου 3 του πρωτοκόλλου 31 της συμφωνίας ΕΟΧ [απόφαση αριθ. 2179/98/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 24ης Σεπτεμβρίου 1998, περί της αναθεώρησης του προγράμματος της Ευρωπαϊκής Κοινότητας σχετικά με την πολιτική και τη δράση για το περιβάλλον και τη βιώσιμη ανάπτυξη «Στόχος η αειφορία» (ΕΕ L 275 της 10.10.1998, σ. 1)].

196. Η αντικειμενική αξιολόγηση διατάξεων οι οποίες εκ πρώτης όψεως μπορεί να μη θεωρηθούν οπωσδήποτε απαραίτητες πρέπει να τεκμηριώνεται με ανάλυση κόστους-ωφέλειας που να οδηγεί στο συμπέρασμα ότι οι εναλλακτικοί τρόποι επίτευξης των προσδοκώμενων περιβαλλοντικών βελτιώσεων θα ήταν επαχθέστεροι από οικονομική και χρηματοοικονομική άποψη επί τη βάση εύλογων παραδοχών. Παραδείγματος χάρι, πρέπει να αποδεικνύεται σαφέστατα ότι η εφαρμογή ενιαίου τέλους το οποίο επιβάλλεται ασχέτως του εξατομικευμένου κόστους αποκομιδής των άχρηστων υλικών είναι οπωσδήποτε αναγκαίο προκειμένου να λειτουργήσει το σύστημα αποκομιδής σε ολόκληρο το εύρος του οικείου κλάδου.

#### 7.4.3. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

197. Ασχέτως των περιβαλλοντικών και οικονομικών οφελών και της αναγκαιότητας των διατάξεων που προβλέπεται να περιλαμβάνει η συμφωνία, πρέπει η συμφωνία να μην εξαλείφει τον ανταγωνισμό όσον αφορά τη διαφοροποίηση του προϊόντος ή της μεθόδου παραγωγής, τις τεχνολογικές καινοτομίες ή την είσοδο στην αγορά βραχυπρόθεσμα ή, ανάλογα με την περίπτωση, μεσοπρόθεσμα. Παραδείγματος χάρι, όταν παραχωρούνται αποκλειστικά δικαιώματα αποκομιδής σε μια επιχείρηση παροχής υπηρεσιών αποκομιδής/ανακύκλωσης η οποία έχει δυνητικούς ανταγωνιστές, η διάρκεια ισχύος των δικαιωμάτων αυτών πρέπει να συναρτάται με την πιθανότητα εμφάνισης κάποιου εναλλακτικού παρόχου των σχετικών υπηρεσιών.

#### 7.5. Παραδείγματα

198. Παράδειγμα:

**Δεδομένα:** Όλοι σχεδόν οι κοινοτικοί παραγωγοί και εισαγωγείς μιας συγκεκριμένης οικιακής συσκευής (π.χ. πλυντηρίων) συμφωνούν, ύστερα από παρότρυνση κάποιου κρατικού φορέα, να μην κατασκευάζουν πλέον ούτε να εισάγουν στην ΕΕ προϊόντα τα οποία δεν πληρούν συγκεκριμένες περιβαλλοντικές προϋποθέσεις (π.χ. ενεργειακή αποτελεσματικότητα). Τα μέρη κατέχουν από κοινού το 90 % της κοινοτικής αγοράς. Επομένως, τα προϊόντα που πρόκειται να εξαλειφθούν σταδιακά από την αγορά αντιπροσωπεύουν

σημαντικό ποσοστό του συνόλου των πωλήσεων. Τα προϊόντα αυτά θα αντικατασταθούν από άλλα, φιλικότερα προς το περιβάλλον αλλά και πιο ακριβά. Πέραν αυτού, η συμφωνία συνεπάγεται εμμέσως τη μείωση του κύκλου εργασιών τρίτων (π.χ. των επιχειρήσεων ηλεκτροδότησης και των επιχειρήσεων που προμηθεύουν τα εξαρτήματα τα οποία ενσωματώνονται στα υπό κατάργηση προϊόντα).

**Ανάλυση:** Η συμφωνία παρέχει στα μέρη τη δυνατότητα να ελέγχουν τους ατομικούς όγκους παραγωγής και εισαγωγών, αφορά σημαντικό τμήμα των πωλήσεων και της συνολικής παραγωγής τους, ενώ συγχρόνως προκαλεί μείωση του κύκλου εργασιών τρίτων. Περιορίζονται τα περιθώρια επιλογής των καταναλωτών, που ενδιαφέρονται εν μέρει και για τα περιβαλλοντικά χαρακτηριστικά του προϊόντος, ενώ η αύξηση των τιμών είναι πολύ πιθανή. Για τους λόγους αυτούς, η συμφωνία επιπίπτει στο άρθρο 53 παράγραφος 1. Η ανάμειξη του κρατικού φορέα δεν έχει καμία σημασία για την παρούσα αξιολόγηση.

Εντούτοις, τα προϊόντα νέας γενιάς είναι πιο προηγμένα από τεχνική άποψη. Η συμβολή τους στην άμβλυση του περιβαλλοντικού προβλήματος, που αποτελεί έμμεσο στόχο της όλης προσπάθειας π.χ. μείωση εκπομπών ρύπων από τις μονάδες παραγωγής ηλεκτρισμού), δεν πρόκειται κατ' ανάγκη να δημιουργήσει ή να οξύνει κάποιο άλλο περιβαλλοντικό πρόβλημα (π.χ. κατανάλωση νερού, χρήση απορρυπαντικών). Η καθαρή συμβολή στη βελτίωση των περιβαλλοντικών συνθηκών υπερβαίνει συνολικά την αύξηση του κόστους. Επιπλέον, οι μεμονωμένοι αγοραστές των ακριβότερων προϊόντων θα αποζημιωθούν επίσης σε σύντομο χρονικό διάστημα για την αύξηση του κόστους, διότι τα φιλικότερα προς το περιβάλλον προϊόντα απαιτούν χαμηλότερη δαπάνη λειτουργίας. Αν αντί της συμφωνίας εφαρμοστούν εναλλακτικές μέθοδοι για την επίτευξη των ίδιων καθαρών οφελών, αποδεικνύεται ότι οι εναλλακτικές αυτές μέθοδοι είναι πιο αβέβαιες και λιγότερο αποτελεσματικές σε σχέση με το κόστος τους. Τα μέρη έχουν από οικονομική άποψη την ευχέρεια να επιλέξουν μεταξύ περισσότερων τεχνικών μέσων προκειμένου να κατασκευάζουν προϊόντα που να πληρούν όντως τις συμφωνηθείσες περιβαλλοντικές προδιαγραφές. Ανταγωνισμός θα εξακολουθήσει να αναπτύσσεται για άλλα χαρακτηριστικά του συγκεκριμένου προϊόντος. Κατά συνέπεια, πληρούνται οι προϋποθέσεις χορήγησης απαλλαγής βάσει του άρθρου 53 παράγραφος 3.