

Επίσημη Εφημερίδα C 11

της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Έκδοση
στην ελληνική γλώσσα

Ανακοινώσεις και Πληροφορίες

54ο έτος
14 Ιανουαρίου 2011

Ανακοίνωση αριθ.

Περιεχόμενα

Σελίδα

IV Πληροφορίες

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΠΡΟΕΡΧΟΜΕΝΕΣ ΑΠΟ ΤΑ ΘΕΣΜΙΚΑ ΟΡΓΑΝΑ, ΤΑ ΛΟΙΠΑ ΟΡΓΑΝΑ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Ευρωπαϊκή Επιτροπή

2011/C 11/01

Ανακοίνωση της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 101 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας ⁽¹⁾ 1

EL

Τιμή:
4 EUR

(¹) Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ

IV

(Πληροφορίες)

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΠΡΟΕΡΧΟΜΕΝΕΣ ΑΠΟ ΤΑ ΘΕΣΜΙΚΑ ΟΡΓΑΝΑ, ΤΑ ΛΟΙΠΑ
ΟΡΓΑΝΑ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 101 της Συνθήκης για τη λειτουργία της
Ευρωπαϊκής Ένωσης στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2011/C 11/01)

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1.	Εισαγωγή	4
1.1.	Σκοπός και πεδίο εφαρμογής	4
1.2.	Βασικές αρχές αξιολόγησης σύμφωνα με το άρθρο 101	7
1.2.1.	Άρθρο 101 παράγραφος 1	8
1.2.2.	Άρθρο 101 παράγραφος 3	11
1.3.	Διάρθρωση των κατευθυντήριων γραμμών	12
2.	Γενικές αρχές για την αξιολόγηση του ανταγωνισμού όσον αφορά την ανταλλαγή πληροφοριών	13
2.1.	Ορισμός και αντικείμενο	13
2.2.	Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1	15
2.2.1.	Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού	15
2.2.2.	Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας	16
2.2.3.	Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού	16
2.3.	Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3	21
2.3.1.	Βελτίωση της αποτελεσματικότητας	21
2.3.2.	Αναγκαιότητα των περιορισμών	22
2.3.3.	Μετακύλιση στους καταναλωτές	22
2.3.4.	Μη κατάργηση του ανταγωνισμού	23
2.4.	Παραδείγματα	23
3.	Συμφωνίες Έρευνας και Ανάπτυξης	26
3.1.	Ορισμός	26
3.2.	Σχετικές αγορές	26

3.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1	28
3.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού	28
3.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας	29
3.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού	29
3.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3	31
3.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας	31
3.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών	31
3.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές	31
3.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού	31
3.4.5. Χρόνος της αξιολόγησης	31
3.5. Παραδείγματα	32
4. Συμφωνίες Παραγωγής	35
4.1. Ορισμός και αντικείμενο	35
4.2. Σχετικές αγορές	36
4.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1	36
4.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού	36
4.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας	36
4.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού	37
4.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3	39
4.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας	39
4.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών	40
4.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές	40
4.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού	40
4.5. Παραδείγματα	40
5. Συμφωνίες προμήθειας	44
5.1. Ορισμός	44
5.2. Σχετικές αγορές	44
5.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1	45
5.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού	45
5.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας	45
5.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού	45
5.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3	46
5.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας	46
5.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών	47
5.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές	47
5.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού	47
5.5. Παραδείγματα	47
6. Συμφωνίες εμπορίας	49
6.1. Ορισμός	49
6.2. Σχετικές αγορές	49

6.3.	Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1	50
6.3.1.	Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού	50
6.3.2.	Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας	50
6.3.3.	Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού	50
6.4.	Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3	52
6.4.1.	Βελτίωση της αποτελεσματικότητας	52
6.4.2.	Αναγκαιότητα των περιορισμών	52
6.4.3.	Μετακύλιση στους καταναλωτές	52
6.4.4.	Μη κατάργηση του ανταγωνισμού	52
6.5.	Παραδείγματα	52
7.	Συμφωνίες Τυποποίησης	55
7.1.	Ορισμός	55
7.2.	Σχετικές αγορές	56
7.3.	Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1	56
7.3.1.	Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού	56
7.3.2.	Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας	58
7.3.3.	Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού	59
7.4.	Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3	64
7.4.1.	Βελτίωση της αποτελεσματικότητας	64
7.4.2.	Αναγκαιότητα των περιορισμών	65
7.4.3.	Μετακύλιση στους καταναλωτές	66
7.4.4.	Μη κατάργηση του ανταγωνισμού	66
7.5.	Παραδείγματα	66

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1. Σκοπός και πεδίο εφαρμογής

1. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές περιέχουν τις αρχές σύμφωνα με τις οποίες αξιολογούνται βάσει του άρθρου 101 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (*) (στο εξής το «άρθρο 101») οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική (συλλήβδην οι «συμφωνίες») που αφορούν οριζόντιες συνεργασίες. Μια συνεργασία είναι «οριζόντια φύσεως» εάν αποτελεί αντικείμενο συμφωνίας μεταξύ πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών. Επιπλέον, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές καλύπτουν επίσης συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μεταξύ μη ανταγωνιστών, π.χ. μεταξύ δύο εταιρειών που δραστηριοποιούνται στις ίδιες αγορές προϊόντων αλλά σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές χωρίς να είναι δυνητικοί ανταγωνιστές.
2. Οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μπορούν να αποφέρουν σημαντικά οικονομικά οφέλη, ιδίως εάν συνδυάζουν συμπληρωματικές δραστηριότητες, δεξιότητες ή περιουσιακά στοιχεία. Η οριζόντια συνεργασία μπορεί να αποτελέσει ένα μέσο για την κατανομή των κινδύνων, την εξοικονόμηση δαπανών, την αύξηση των επενδύσεων, την από κοινού εκμετάλλευση τεχνογνωσίας, τη βελτίωση της ποιότητας και της ποικιλίας των προϊόντων και την ταχύτερη προώθηση της καινοτομίας.
3. Από την άλλη πλευρά, οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μπορεί να δημιουργήσουν 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 ποικιλία και την ποιότητα των προϊόντων ή την καινοτομία.
4. Η Επιτροπή, παρόλο που αναγνωρίζει τα οικονομικά οφέλη που μπορεί να προκύψουν από τις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας, οφείλει να εξασφαλίσει τη διατήρηση αποτελεσματικού ανταγωνισμού. Το άρθρο 101 αποτελεί το νομικό πλαίσιο για την ισόρροπη αξιολόγηση των διαφόρων μορφών συνεργασίας σταθμίζοντας τόσο τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού όσο και τα ευνοϊκά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα.
5. Σκοπός των κατευθυντήριων αυτών γραμμών είναι να αποτελέσουν ένα αναλυτικό πλαίσιο για τις συνηθέστερες μορφές συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας. Οι κατευθυντήριες γραμμές αφορούν συμφωνίες έρευνας και ανάπτυξης, συμφωνίες παραγωγής, συμπεριλαμβανομένων συμφωνιών υπεργολαβίας και εξειδίκευσης, συμφωνίες προμηθειών, συμφωνίες εμπορίας, συμφωνίες τυποποίησης, συμπεριλαμβανομένων πρότυπων συμβάσεων, και την ανταλλαγή πληροφοριών. Το πλαίσιο αυτό βασίζεται κατά κύριο λόγο σε νομικά και οικονομικά κριτήρια που χρησιμεύουν για την ανάλυση μιας συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας και του πλαισίου εντός του οποίου λαμβάνει χώρα. 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 αποτελεσμάτων που ενδέχεται να έχει στην αγορά μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας και ως εκ τούτου για την εκτίμησή της με βάση το άρθρο 101.
6. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές εφαρμόζονται στις συνηθέστερες μορφές συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας, ανεξάρτητα από τον βαθμό ολοκλήρωσης που συνεπάγονται, με εξαίρεση τις πράξεις που συνιστούν συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 139/2004 του Συμβουλίου της 20ής Ιανουαρίου 2004, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων ⁽¹⁾ («κανονισμός συγκεντρώσεων»), όπως η περίπτωση κοινών επιχειρήσεων που εκτελούν σε μόνιμη βάση όλες τις λειτουργίες μιας αυτόνομης οικονομικής οντότητας («λειτουργικά αυτόνομων κοινών επιχειρήσεων») ⁽²⁾.

(*) Από την 1η Δεκεμβρίου 2009, το άρθρο 81 της συνθήκης ΕΚ έγινε άρθρο 101 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ). Τα δύο άρθρα είναι κατ' ουσίαν ταυτόσημα. Για τους σκοπούς των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών, οι αναφορές στο άρθρο 101 της ΣΛΕΕ θα πρέπει να νοούνται ως αναφορές στο άρθρο 81 της συνθήκης ΕΚ, όπου ενδείκνυται. Η ΣΛΕΕ εισήγαγε επίσης ορισμένες αλλαγές στην ορολογία, όπως αντικατάσταση του όρου «Κοινότητα» από τον όρο «Ένωση» και «κοινή αγορά» από «εσωτερική αγορά». Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές ακολουθούν την ορολογία της ΣΛΕΕ.

⁽¹⁾ ΕΕ L 24 της 29.1.2004, σ. 1.

⁽²⁾ Βλ. άρθρο 3 παράγραφος 4 του κανονισμού συγκεντρώσεων. Ωστόσο, προκειμένου να αξιολογηθεί αν υπάρχει αυτόνομη κοινή επιχείρηση, η Επιτροπή εξετάζει αν η κοινή επιχείρηση είναι αυτόνομη από επιχειρησιακή άποψη. Αυτό δεν σημαίνει ότι διαθέτει αυτονομία σε σχέση με τις μητρικές της επιχειρήσεις όσον αφορά τη λήψη στρατηγικών αποφάσεων (βλ. Κωδικοποιημένη ανακοίνωση της Επιτροπής για θέματα δικαιοδοσίας βάσει του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 139/2004 του Συμβουλίου για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων, ΕΕ C 95 της 16.4.2008, σ. 1, παράγραφοι 91-109 («Κωδικοποιημένη ανακοίνωση της Επιτροπής για θέματα δικαιοδοσίας»)). Επισημαίνεται επίσης ότι εάν η σύσταση κοινής επιχείρησης που συνιστά συγκέντρωση βάσει του άρθρου 3 του κανονισμού συγκεντρώσεων έχει ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα τον συντονισμό της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς επιχειρήσεων που παραμένουν ανεξάρτητες, τότε ο συντονισμός αυτός αξιολογείται βάσει του άρθρου 101 της Συνθήκης (βλ. άρθρο 2 παράγραφος 4 του κανονισμού συγκεντρώσεων).

7. Λόγω του δυνητικά μεγάλου αριθμού μορφών και συνδυασμών οριζόντιας συνεργασίας και των συνθηκών της αγοράς στην οποία εφαρμόζονται, είναι δύσκολο να δοθούν συγκεκριμένες απαντήσεις για κάθε ειδική περίπτωση. Παρά ταύτα, σκοπός των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών, οι οποίες βασίζονται σε νομικά και οικονομικά κριτήρια, είναι να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να αξιολογούν κατά πόσον μια συγκεκριμένη συμφωνία συνεργασίας συμβιβάζεται με το άρθρο 101. Ωστόσο, τα εν λόγω κριτήρια δεν αποτελούν «κατάλογο ελέγχου», ο οποίος μπορεί να εφαρμόζεται αυτόματα. Κάθε περίπτωση πρέπει να αξιολογείται βάσει των πραγματικών περιστατικών της, τα οποία μπορεί να απαιτούν ευελικτη εφαρμογή των κατευθυντήριων γραμμών.
8. Τα κριτήρια που διατυπώνονται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές ισχύουν για τις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας όσον αφορά τόσο τα αγαθά όσο και τις υπηρεσίες (συλλήβδην τα «προϊόντα»). Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές συμπληρώνουν τον κανονισμό (ΕΕ) αριθ. [...] της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών έρευνας και ανάπτυξης ⁽¹⁾ (στο εξής «κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A») και τον κανονισμό (ΕΕ) αριθ. [...] της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών εξειδίκευσης ⁽²⁾ (στο εξής «κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την εξειδίκευση»).
9. Παρότι οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές περιέχουν ορισμένες αναφορές σε συμπράξεις, δεν προορίζονται να παράσχουν οποιαδήποτε καθοδήγηση σχετικά με το τι συνιστά σύμπραξη και τι όχι, όπως καθορίζεται από την πρακτική των αποφάσεων της Επιτροπής και τη νομολογία του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
10. Ο όρος «ανταγωνιστές» όπως χρησιμοποιείται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές περιλαμβάνει τόσο τους πραγματικούς όσο και τους δυνητικούς ανταγωνιστές. Δύο εταιρείες λογίζονται ως πραγματικοί ανταγωνιστές, εάν δραστηριοποιούνται στην ίδια σχετική αγορά. Μια εταιρεία λογίζεται ως δυνητικός ανταγωνιστής μιας άλλης εταιρείας, εάν, απουσία της συμφωνίας, σε περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης των σχετικών τιμών είναι πιθανό ότι η πρώτη εταιρεία θα πραγματοποιήσει, εντός σύντομου χρονικού διαστήματος ⁽³⁾, τις αναγκαίες πρόσθετες επενδύσεις ή άλλες δαπάνες για τις αναγκαίες μετατροπές προκειμένου να εισέλθει στη σχετική αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η άλλη εταιρεία. Η εκτίμηση αυτή πρέπει να γίνεται σε ρεαλιστική βάση και δεν αρκεί η απλή θεωρητική δυνατότητα εισόδου στην αγορά (βλέπε ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού) ⁽⁴⁾ (στο εξής «ακοίνωση για τον ορισμό της αγοράς»).
11. Οι εταιρείες οι οποίες ανήκουν στην ίδια «επιχείρηση» κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 δεν θεωρούνται ανταγωνιστές για τους σκοπούς των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών. Το άρθρο 101 εφαρμόζεται μόνον σε συμφωνίες μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Όταν μια εταιρεία ασκεί αποφασιστική επιρροή σε άλλη εταιρεία, τότε οι δύο αυτές εταιρείες αποτελούν ενιαία οικονομική οντότητα και, επομένως, ανήκουν στην ίδια επιχείρηση ⁽⁵⁾. Το ίδιο ισχύει για τις αδελφές εταιρείες, δηλαδή τις εταιρείες στις οποίες ασκείται αποφασιστική επιρροή από την ίδια μητρική εταιρεία. Επομένως, δεν θεωρούνται ανταγωνιστές, ακόμη και αν δραστηριοποιούνται αμφότερες στην ίδια σχετική αγορά προϊόντων και στην ίδια σχετική γεωγραφική αγορά.
12. Οι συμφωνίες που έχουν συναφθεί μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, δηλαδή κάθετες συμφωνίες, καταρχήν αποτελούν αντικείμενο του κανονισμού (ΕΕ) αριθ. 330/2010 της Επιτροπής της 20ής Απριλίου 2010 για την εφαρμογή του άρθρου 101

⁽¹⁾ ΕΕ L [...] της [...], σ. [...].

⁽²⁾ ΕΕ L [...] της [...], σ. [...].

⁽³⁾ Το τι συνιστά «σύντομο χρονικό διάστημα» εξαρτάται από τα περιστατικά της εκάστοτε υπόθεσης, το νομικό και οικονομικό της πλαίσιο και ιδιαίτερα από το εάν η υπόψη επιχείρηση συμμετέχει στη συμφωνία ή αποτελεί τρίτο μέρος. Στην πρώτη περίπτωση, δηλαδή όταν εξετάζεται αν ένα μέρος μιας συμφωνίας πρέπει να θεωρηθεί ως δυνητικός ανταγωνιστής του άλλου μέρους, η Επιτροπή κατά κανόνα θεωρεί μια μεγαλύτερη περίοδο ως «σύντομο χρονικό διάστημα» από ό,τι στην δεύτερη περίπτωση, δηλαδή όταν εξετάζεται η ικανότητα ενός τρίτου να ενεργήσει ως ανταγωνιστικός περιορισμός στα μέρη μιας συμφωνίας. Για να θεωρηθεί ένας τρίτος ως δυνητικός ανταγωνιστής, η είσοδος στην αγορά πρέπει να γίνει αρκετά γρήγορα ώστε η απειλή της δυνητικής εισόδου να ενεργήσει περιοριστικά στη συμπεριφορά των μερών και άλλων συμμετεχόντων της αγοράς. Για τους λόγους αυτούς, αμφότεροι οι κανονισμοί απαλλαγής κατά κατηγορία για την E&A και για την εξειδίκευση θεωρούν μια περίοδο που δεν υπερβαίνει τα τρία έτη ως «σύντομο χρονικό διάστημα».

⁽⁴⁾ ΕΕ C 372 της 9.12.1997, σ. 5, σημείο 24. Βλ. επίσης τη δέκατη τρίτη έκδοση της Επιτροπής για την πολιτική ανταγωνισμού, παράγραφος 55, και την απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση IV/32.009, *Elopak/Metal Box-Odin*, ΕΕ L 209 της 8.8.1990, σ. 15.

⁽⁵⁾ Βλ. π.χ. υπόθεση C-73/95, *Vihoo*, Συλλογή 1996, σ. I-5457, σκέψη 51. Η άσκηση αποφασιστικής επιρροής από τη μητρική εταιρεία στη συμπεριφορά μιας θυγατρικής μπορεί να τεκμαίρεται στην περίπτωση πλήρως ελεγχόμενων θυγατρικών, βλ., π.χ., υπόθεση 107/82, *ΑΕΓ*, Συλλογή 1983, σ. 3151, σκέψη 50, υπόθεση C-286/98 P, *Stora*, Συλλογή 2000, σ. I-9925, σκέψη 29, ή υπόθεση C-97/08 P, *Akzo*, Συλλογή 2009, σ. I-8237, σκέψεις 60 κ. επ.

παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών ⁽¹⁾, («κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς») και των κατευθυντήριων γραμμών για τους κάθετους περιορισμούς ⁽²⁾). Ωστόσο, στον βαθμό που ορισμένες κάθετες συμφωνίες, π.χ. συμφωνίες διανομής, συνάπτονται μεταξύ ανταγωνιστών, τα αποτελέσματα της συμφωνίας στην αγορά και τα ενδεχόμενα προβλήματα ανταγωνισμού μπορεί να είναι παρόμοια με εκείνα των οριζόντιων συμφωνιών. Συνεπώς, οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών υπάγονται στις διατάξεις των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών ⁽³⁾). Εάν υπάρχει ανάγκη να εξετασθούν οι εν λόγω συμφωνίες συν τοις άλλοις με βάση τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς και τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, αυτό θα αναφέρεται ρητά στο σχετικό κεφάλαιο των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών. Απουσία τέτοιας αναφοράς, εφαρμόζονται μόνον οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές σε κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών.

13. Οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μπορεί να συνδυάζουν διάφορα στάδια συνεργασίας, π.χ. έρευνας και ανάπτυξης (E&A) με την παραγωγή ή/και την εμπορία των προϊόντων που προκύπτουν από τις δραστηριότητες αυτές. Οι συμφωνίες αυτές καλύπτονται επίσης γενικά από τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Κατά την χρήση των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών για την ανάλυση τέτοιου είδους ολοκληρωμένης συνεργασίας, κατά κανόνα θα λαμβάνονται ως βάση για την ανάλυση αυτή όλα τα κεφάλαια που αφορούν τα διάφορα μέρη της συνεργασίας. Ωστόσο, όταν τα σχετικά κεφάλαια των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών περιέχουν διαβαθμισμένες οδηγίες, π.χ. όσον αφορά όρια ασφαλείας ή αν μια συμπεριφορά κατά κανόνα θεωρείται ότι έχει ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού, αυτά που ορίζονται στο κεφάλαιο που αφορά το τμήμα μιας ευρύτερα ολοκληρωμένης συνεργασίας το οποίο θεωρείται ως το «κέντρο βάρους» αυτής, ισχύουν για το σύνολο της συνεργασίας ⁽⁴⁾.
14. Δύο παράγοντες έχουν ιδιαίτερη σημασία για τον προσδιορισμό του κέντρου βάρους μιας ολοκληρωμένης συνεργασίας: πρώτον, το αρχικό στάδιο της συνεργασίας, και δεύτερον, ο βαθμός ενοποίησης των διαφόρων λειτουργιών που συνδυάζονται. Για παράδειγμα, το κέντρο βάρους μιας συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας, η οποία αφορά τόσο την από κοινού E&A όσο και την από κοινού παραγωγή των προϊόντων που προκύπτουν από τις δραστηριότητες αυτές, θα είναι κατά κανόνα η από κοινού E&A, δεδομένου ότι η από κοινού παραγωγή γίνεται μόνον εάν έχουν επιτύχει κατάληξη οι κοινές δραστηριότητες E&A. Αυτό σημαίνει ότι τα αποτελέσματα της κοινής E&A έχουν αποφασιστική σημασία για την επακόλουθη από κοινού παραγωγή. Η αξιολόγηση του κέντρου βάρους πρέπει να αλλάξει σε περίπτωση που τα μέρη θα είχαν ούτως ή άλλως προβεί σε από κοινού παραγωγή, ήτοι ανεξάρτητα από την από κοινού E&A, ή στην περίπτωση που η συμφωνία προέβλεπε πλήρη ολοκλήρωση στον τομέα της παραγωγής και μόνον μερική ολοκλήρωση σε ορισμένες δραστηριότητες E&A. Στην περίπτωση αυτή, το κέντρο βάρους της συνεργασίας θα ήταν η από κοινού παραγωγή.
15. Το άρθρο 101 εφαρμόζεται μόνο στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας οι οποίες μπορεί να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών. Ως εκ τούτου, οι αρχές που διατυπώνονται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές για τη δυνατότητα εφαρμογής του άρθρου 101 βασίζονται στην παραδοχή ότι μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας μπορεί να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών σε σημαντικό βαθμό.
16. Η αξιολόγηση δυνάμει του άρθρου 101, όπως περιγράφεται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές, δεν θίγει τη δυνατότητα παράλληλης εφαρμογής του άρθρου 102 της συνθήκης στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας ⁽⁵⁾.
17. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές ισχύουν με την επιφύλαξη της ερμηνείας που ενδέχεται να δώσουν το Γενικό Δικαστήριο και το Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην εφαρμογή του άρθρου 101 στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας.

⁽¹⁾ ΕΕ L 102 της 23.4.2010, σ. 1.

⁽²⁾ ΕΕ C 130 της 19.5.2010, σ. 1.

⁽³⁾ Αυτό δεν συμβαίνει εάν οι ανταγωνιστές συνάπτουν μη αμοιβαίες κάθετες συμφωνίες και i) ο προμηθευτής είναι παραγωγός και διανομέας προϊόντων, ενώ ο αγοραστής είναι ένας διανομέας και όχι μια ανταγωνίστρια επιχείρηση στο επίπεδο της παραγωγής, ή ii) ο προμηθευτής παρέχει υπηρεσίες σε πολλαπλά επίπεδα εμπορίου, ενώ ο αγοραστής παρέχει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες του σε επίπεδο λιανικής και δεν είναι ανταγωνίστρια επιχείρηση στο επίπεδο εμπορίου στο οποίο αγοράζει τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας. Τέτοιες συμφωνίες αξιολογούνται αποκλειστικά βάσει του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες και των κατευθυντήριων γραμμών για τους κάθετους περιορισμούς (βλ. άρθρο 2 παράγραφος 4 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς).

⁽⁴⁾ Σημειωτέον ότι αυτό ισχύει μόνον για την σχέση των διαφόρων κεφαλαίων των κατευθυντήριων γραμμών και όχι για την σχέση μεταξύ των διαφόρων κανονισμών απαλλαγής κατά κατηγορία. Το πεδίο ενός κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία καθορίζεται στις διατάξεις εκάστου κανονισμού.

⁽⁵⁾ Βλ. υπόθεση T-51/89, *Tetra Pak I*, Συλλογή 1990, σ. II-309, σκέψεις 25 κ. επ., και κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις, ΕΕ C 45 της 24.2.2009, σ. 7 (στο εξής οι «κατευθύνσεις για το άρθρο 102»).

18. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές αντικαθιστούν τις Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας, που δημοσιεύθηκαν από την Επιτροπή το 2001 ⁽¹⁾ και δεν έχουν εφαρμογή εφόσον ισχύουν ειδικοί κανόνες για κάθε συγκεκριμένο κλάδο, όπως στην περίπτωση ορισμένων συμφωνιών που αφορούν τη γεωργία ⁽²⁾, τις μεταφορές ⁽³⁾ ή τις ασφαλίσεις ⁽⁴⁾. Η Επιτροπή θα συνεχίσει να παρακολουθεί τη λειτουργία των κανονισμών απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α και την εξειδίκευση, καθώς και των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών με βάση πληροφορίες για την αγορά προερχόμενες από ενδιαφερόμενα μέρη και τις εθνικές αρχές ανταγωνισμού, και δύναται να προβεί σε αναθεώρηση των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών υπό το πρίσμα μελλοντικών εξελίξεων και της πείρας που θα αποκτηθεί.
19. Οι κατευθυντήριες γραμμές της Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης ⁽⁵⁾ («γενικές κατευθυντήριες γραμμές» περιέχουν γενική καθοδήγηση σχετικά με την ερμηνεία του άρθρου 101. Κατά συνέπεια, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές πρέπει να διαβάζονται σε συνδυασμό με τις γενικές κατευθυντήριες γραμμές.

1.2. Βασικές αρχές αξιολόγησης σύμφωνα με το άρθρο 101

20. Η αξιολόγηση με βάση το άρθρο 101 γίνεται σε δύο στάδια. Κατά το πρώτο στάδιο, αξιολογείται, βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1, κατά πόσον μια συμφωνία μεταξύ επιχειρήσεων μπορεί να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, έχει αντανταγωνιστικό αντικείμενο ή πραγματικά ή δυνητικά ⁽⁶⁾ αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού. Κατά το δεύτερο στάδιο, βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3, που υφίσταται μόνον εφόσον διαπιστώνεται ότι μια συμφωνία περιορίζει τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, εξετάζεται εάν από τη συμφωνία προκύπτουν ευνοϊκά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα και κατά πόσον αυτά υπερτερούν έναντι των αποτελεσμάτων περιορισμού του ανταγωνισμού ⁽⁷⁾. Αυτή η στάθμιση των αποτελεσμάτων που περιορίζουν τον ανταγωνισμό και εκείνων που ευνοούν τον ανταγωνισμό διεξάγεται αποκλειστικά στο πλαίσιο του άρθρου 101 παράγραφος 3 ⁽⁸⁾. Στην περίπτωση που τα ευνοϊκά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα δεν υπερτερούν ενός περιορισμού του ανταγωνισμού, το άρθρο 101 παράγραφος 2 ορίζει ότι η συμφωνία είναι αυτοδικαίως άκυρη.
21. Η ανάλυση των συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας εμφανίζει ορισμένα κοινά στοιχεία με την ανάλυση των οριζόντιων συγκεντρώσεων ως προς τα δυνητικά αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού, ιδίως όσον αφορά τις κοινές επιχειρήσεις. Συχνά η διαχωριστική γραμμή μεταξύ των λειτουργικά αυτόνομων κοινών επιχειρήσεων που υπάγονται στον κανονισμό συγκεντρώσεων και των μη λειτουργικά αυτόνομων επιχειρήσεων που εξετάζονται στο πλαίσιο του άρθρου 101 είναι πολύ λεπτή. Ως εκ τούτου, τα αποτελέσματά τους μπορεί να είναι παρόμοια σε μεγάλο βαθμό.
22. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι εταιρείες παροτρύνονται από κρατικές αρχές να συνάπτουν συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας, προκειμένου να επιτευχθεί ένας στόχος δημόσιας πολιτικής μέσω αυτορρύθμισης. Ωστόσο,

(1) ΕΕ C 3 της 6.1.2001, σ. 2. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν περιλαμβάνουν χωριστό κεφάλαιο σχετικά με τις «περιβαλλοντικές συμφωνίες» όπως στην περίπτωση των οριζόντιων κατευθυντήριων γραμμών του 2001. Ο καθορισμός προτύπων για τον περιβαλλοντικό τομέα, που αποτελούσε το κύριο θέμα του παλαιότερου κεφαλαίου για τις περιβαλλοντικές συμφωνίες, αποτελεί θέμα που αντιμετωπίζεται καλύτερα στο κεφάλαιο περί τυποποίησης των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Γενικά, αναλόγως των θεμάτων ανταγωνισμού που προκύπτουν από «περιβαλλοντικές συμφωνίες», οι συμφωνίες αυτές πρέπει να εξετάζονται με βάση το εκάστοτε σχετικό κεφάλαιο των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, ήτοι το κεφάλαιο για τις συμφωνίες Ε&Α, παραγωγής, εμπορίας ή τυποποίησης.

(2) Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1184/2006 του Συμβουλίου της 24ης Ιουλίου 2006 περί εφαρμογής ορισμένων κανόνων ανταγωνισμού στην παραγωγή και την εμπορία γεωργικών προϊόντων, ΕΕ L 214 της 4.8.2006, σ. 7.

(3) Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 169/2009 του Συμβουλίου της 26ης Φεβρουαρίου 2009 περί εφαρμογής των κανόνων ανταγωνισμού στους τομείς των σιδηροδρομικών, οδικών και εσωτερικών πλωτών μεταφορών, ΕΕ L 61 της 5.3.2009, σ. 1, κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 246/2009 του Συμβουλίου της 26ης Φεβρουαρίου 2009 σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης επί ορισμένων κατηγοριών συμφωνιών, αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών μεταξύ ναυτιλιακών εταιρειών τακτικών γραμμών («consortia»), ΕΕ L 79 της 25.3.2009, σ. 1, κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 823/2000 της Επιτροπής της 19ης Απριλίου 2000 σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών, αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών μεταξύ ναυτιλιακών εταιρειών τακτικών γραμμών (κοινοπραξίες), ΕΕ L 100 της 20.4.2000, σ. 24, κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ στις υπηρεσίες θαλάσσιων μεταφορών, ΕΕ C 245 της 26.9.2008, σ. 2.

(4) Κανονισμός (ΕΕ) αριθ. 267/2010 της Επιτροπής της 24ης Μαρτίου 2010 για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών στον τομέα των ασφαλίσεων, ΕΕ L 83 της 31.3.2010, σ. 1.

(5) ΕΕ C 101 της 27.4.2004, σ. 97.

(6) Το άρθρο 101 παράγραφος 1 απαγορεύει τόσο τα πραγματικά όσο και τα δυνητικά αντανταγωνιστικά αποτελέσματα, βλ. π.χ. υπόθεση C-7/95 P, *John Deere*, Συλλογή 1998, σ. I-3111, σκέψη 77, υπόθεση C-238/05, *Asnef-Equifax*, Συλλογή 2006 σ. I-11125, σκέψη 50.

(7) Βλ. συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-501/06 P κ. ά, *GlaxoSmithKline*, Συλλογή 2009, σ. I-9291, σκέψη 95.

(8) Βλ. υπόθεση T-65/98, *Van den Bergh Foods*, Συλλογή 2003, σ. II-4653, σκέψη 107, υπόθεση T-112/99, *Métropole télévision (M6)* και άλλοι, Συλλογή 2001, σ. II-2459, σκέψη 74, υπόθεση T-328/03, O2, Συλλογή 2006, σ. II-1231, σκέψεις 69 κ. επ., όπου το Πρωτοδικείο (σήμερα: το Γενικό Δικαστήριο) αποφάνθηκε ότι η στάθμιση των θετικών και αρνητικών για τον ανταγωνισμό πτυχών ενός περιορισμού είναι δυνατή μόνον στο αυστηρό πλαίσιο του άρθρου 101 παράγραφος 3.

οι εταιρείες εξακολουθούν να υπάγονται στο άρθρο 101 εάν η εθνική νομοθεσία ενθαρρύνει ή απλά διευκολύνει την υιοθέτηση ανταγωνιστικής συμπεριφοράς ⁽¹⁾. Με άλλα λόγια, το γεγονός ότι κρατικές αρχές παροτρύνουν, μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας δεν σημαίνει ότι αυτή επιτρέπεται βάσει του άρθρου 101 ⁽²⁾. Μόνον εάν η ανταγωνιστική συμπεριφορά από τα μέρη επιβάλλεται από την εθνική νομοθεσία, ή εάν η νομοθεσία δημιουργεί ένα νομικό πλαίσιο το οποίο αποκλείει κάθε περιθώριο για οποιαδήποτε ανταγωνιστική συμπεριφορά, το άρθρο 101 δεν εφαρμόζεται ⁽³⁾. Σ' αυτή τη περίπτωση, ο περιορισμός του ανταγωνισμού δεν αποδίδεται, όπως σιωπηρά επιβάλει το άρθρο 101, στην αυτόνομη συμπεριφορά των επιχειρήσεων, οι οποίες προστατεύονται από όλες τις συνέπειες της παράβασης του εν λόγω άρθρου ⁽⁴⁾. Κάθε περίπτωση πρέπει να αξιολογείται με βάση τα δικά της περιστατικά σύμφωνα με τις γενικές αρχές που παρατίθενται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.

1.2.1. Άρθρο 101 παράγραφος 1

23. Το άρθρο 101 παράγραφος 1 απαγορεύει τις συμφωνίες που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα τον περιορισμό ⁽⁵⁾ του ανταγωνισμού.

i) Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας

24. Συμφωνίες που έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού είναι εκείνες οι οποίες είναι από τη φύση τους ικανές να περιορίσουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 ⁽⁶⁾. Δεν είναι απαραίτητο να εξεταστούν τα πραγματικά ή δυνητικά αποτελέσματα μιας συμφωνίας στην αγορά από την στιγμή που έχει διαπιστωθεί ότι το αντικείμενό της έχει ανταγωνιστικό χαρακτήρα ⁽⁷⁾.

25. Σύμφωνα με πάγια νομολογία του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, προκειμένου να αξιολογηθεί κατά πόσο το αντικείμενο μιας συμφωνίας έχει ανταγωνιστικό χαρακτήρα, πρέπει να ληφθεί υπόψη το περιεχόμενο των διατάξεων της συμφωνίας, οι στόχοι τους οποίους επιδιώκει και το οικονομικό και νομικό πλαίσιο στο οποίο εντάσσεται. Επιπλέον, μολονότι η πρόθεση των μερών δεν αποτελεί αναγκαίο στοιχείο για τον προσδιορισμό του κατά πόσο το αντικείμενο της συμφωνίας έχει ανταγωνιστικό χαρακτήρα, η Επιτροπή δύναται, παρά ταύτα, να λάβει υπόψη την πτυχή αυτή στην ανάλυσή της ⁽⁸⁾. Περαιτέρω καθοδήγηση σχετικά με την έννοια των περιορισμών του ανταγωνισμού παρέχεται στις γενικές κατευθυντήριες γραμμές.

ii) Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού

26. Εάν μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας δεν έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού πρέπει να εξετασθεί μήπως έχει αισθητά αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, λαμβάνοντας υπόψη τόσο τα πραγματικά όσο και τις δυνητικά αποτελέσματά της. Αυτό σημαίνει ότι η συμφωνία πρέπει να έχει τουλάχιστον πιθανά ανταγωνιστικά αποτελέσματα.

27. Για να έχει μια συμφωνία αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, πρέπει να έχει, πραγματικό ή ενδεχόμενο, αισθητά δυσμενή αντίκτυπο σε μία τουλάχιστον από τις παραμέτρους του ανταγωνισμού στην αγορά, όπως η τιμή, η παραγωγή, η ποιότητα του προϊόντος, η ποικιλία των προϊόντων ή η καινοτομία. Οι συμφωνίες μπορούν να έχουν τέτοια αποτελέσματα μειώνοντας αισθητά τον ανταγωνισμό μεταξύ των μερών της συμφωνίας ή μεταξύ οποιοδήποτε εξ αυτών και τρίτων. Αυτό σημαίνει ότι η συμφωνία πρέπει να μειώνει την ανεξαρτησία λήψης αποφάσεων των μερών ⁽⁹⁾, είτε λόγω υποχρεώσεων που περιέχονται στη συμφωνία οι οποίες διέπουν τη συμπεριφορά τουλάχιστον ενός εκ των μερών στην αγορά είτε επηρεάζοντας τη συμπεριφορά τουλάχιστον ενός εκ των μερών στην αγορά προκαλώντας μεταβολή στα κίνητρά του.

⁽¹⁾ Βλέπε απόφαση της 14ης Οκτωβρίου 2010 στην υπόθεση C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, δεν έχει ακόμη δημοσιευθεί, σκέψη 82 και νομολογία στην οποία γίνεται παραπομπή.

⁽²⁾ Βλέπε υπόθεση C-198/01, *CIF*, Συλλογή 2003, σ. I-8055, σκέψεις 56-58, συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-217/03 και T-245/03, *French Beef*, Συλλογή 2006, σ. II-4987, σκέψη 92, υπόθεση T-7/92, *Asia Motor France II*, Συλλογή 1993, σ. II-669, σκέψη 71 και υπόθεση T-148/89, *Tréfilunion*, Συλλογή 1995, σ. II-1063, σκέψη 118.

⁽³⁾ Βλ. υπόθεση C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, σκέψεις 80-81. Η δυνατότητα αυτή έχει ερμηνευθεί συσταλτικά, βλ. για παράδειγμα συνεκδικασθείσες υποθέσεις 209/78 κ.ά., *Van Landewyck*, Συλλογή 1980, σ. 3125, σκέψεις 130-134, συνεκδικασθείσες υποθέσεις 240/82, *Stichting Sigarettenindustrie* και λοιποί, Συλλογή 1985, σ. 3831, σκέψεις 27-29, και συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-359/95 P και C-379/95 P, *Ladbroke Racing*, Συλλογή 1997, I-6265, σκέψη 33 κ. επ.

⁽⁴⁾ Τουλάχιστον έως ότου ληφθεί απόφαση για την κατάργηση της εφαρμογής της εθνικής νομοθεσίας και η εν λόγω απόφαση καταστεί τελεσίδικη, βλέπε υπόθεση C-198/01, *CIF*, σκέψεις 54 κ. επ.

⁽⁵⁾ Για τους σκοπούς αυτών των κατευθυντήριων γραμμών, ο όρος «περιορισμός του ανταγωνισμού» περιλαμβάνει την παρεμπόδιση και τη νόθευση του ανταγωνισμού.

⁽⁶⁾ Βλ. π.χ. υπόθεση C-209/07 *BIDS*, Συλλογή 2008, σ. I-8637, σκέψη 17.

⁽⁷⁾ Βλ., π.χ., συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-501/06 P, *GlaxoSmithKline* και λοιποί, σκέψη 55, υπόθεση C-209/07, *BIDS*, σκέψη 16, υπόθεση C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, Συλλογή 2009, σ. I-04529 σκέψη 29 κ. επ.

⁽⁸⁾ Βλ., π.χ., συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-501/06 P, *GlaxoSmithKline* και λοιποί, σκέψη 58, υπόθεση C-209/07, *BIDS*, σκέψεις 15 κ. επ.

⁽⁹⁾ Βλ. υπόθεση C-7/95 P, *John Deere*, σκέψη 88, υπόθεση C-238/05, *Asnef-Equifax*, σκέψη 51.

28. Αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό εντός της σχετικής αγοράς ενδέχεται να προκύψουν εάν αναμένεται με εύλογο βαθμό πιθανότητας ότι λόγω της συμφωνίας τα μέρη είναι σε θέση να αυξήσουν επικερδώς τις τιμές ή να μειώσουν επικερδώς την παραγωγή, την ποιότητα, την ποικιλία των προϊόντων ή την καινοτομία. Αυτό θα εξαρτηθεί από αρκετούς παράγοντες, όπως η φύση και το περιεχόμενο της συμφωνίας, ο βαθμός στον οποίο τα μέρη, μεμονωμένα ή από κοινού, έχουν ή αποκτούν κάποιο βαθμό ισχύος στην αγορά και ο βαθμός στον οποίο η συμφωνία συμβάλλει στη δημιουργία, στη διατήρηση ή στην ενίσχυση της συγκεκριμένης ισχύος στην αγορά ή επιτρέπει στα μέρη να εκμεταλλευθούν την εν λόγω ισχύ στην αγορά.
29. Η αξιολόγηση του κατά πόσον μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 πρέπει να διενεργείται σε σύγκριση με το πραγματικό νομικό και οικονομικό πλαίσιο στο οποίο θα λάμβανε χώρα ο ανταγωνισμός, απουσία της συμφωνίας, με όλους τους εικάζόμενους περιορισμούς της, (δηλαδή απουσία της συμφωνίας ως έχει (εάν έχει ήδη εφαρμοσθεί) ή όπως προβλέπεται (εάν δεν έχει ακόμη εφαρμοσθεί) κατά την αξιολόγηση). Επομένως, για να αποδειχθούν πραγματικά ή δυνητικά αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού, πρέπει να ληφθεί υπόψη ο ανταγωνισμός μεταξύ των μερών και ο ανταγωνισμός από τρίτους, και ειδικότερα ο πραγματικός ή δυνητικός ανταγωνισμός που θα υπήρχε απουσία της συμφωνίας. Η εν λόγω σύγκριση δεν λαμβάνει υπόψη τυχόν βελτίωση της αποτελεσματικότητας η οποία παράγεται από τη συμφωνία, καθώς αυτή αξιολογείται μόνον βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3.
30. Επομένως, οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας μεταξύ ανταγωνιστών, οι οποίοι δεν θα μπορούσαν να διεκπεραιώσουν ανεξάρτητα το σχέδιο ή τη δραστηριότητα που αφορά η συνεργασία, δεν έχουν κανονικά αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, εκτός εάν τα μέρη θα μπορούσαν να διεκπεραιώσουν το σχέδιο με λιγότερο αυστηρούς περιορισμούς⁽¹⁾.
31. Γενική καθοδήγηση σχετικά με την έννοια των συμφωνιών που έχουν ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού περιέχεται στις γενικές κατευθυντήριες γραμμές. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές παρέχουν πρόσθετη καθοδήγηση ειδικά για την αξιολόγηση συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας όσον αφορά τον ανταγωνισμό.

Φύση και περιεχόμενο της συμφωνίας

32. Η φύση και το περιεχόμενο μιας συμφωνίας καθορίζονται 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. Οι εν λόγω παράγοντες καθορίζουν το είδος των πιθανών προβλημάτων ανταγωνισμού που μπορούν να προκύψουν από μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας.
33. Οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας ενδέχεται να περιορίζουν τον ανταγωνισμό με περισσότερους από έναν τρόπους. Η συμφωνία μπορεί να:
- είναι αποκλειστική, υπό την έννοια ότι περιορίζει, τη δυνατότητα των μερών να ανταγωνισθούν το ένα το άλλο ή τρίτους ως ανεξάρτητοι οικονομικοί παράγοντες ή ως μέλη άλλων ανταγωνιζόμενων συμφωνιών·
 - απαιτεί από τα μέρη να συνεισφέρουν περιουσιακά στοιχεία σε τέτοιο βαθμό ώστε να μειώνεται σημαντικά η ανεξαρτησία τους όσον αφορά τη λήψη αποφάσεων· ή
 - επηρεάζει τα οικονομικά συμφέροντα των μερών κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μειώνεται σημαντικά η ανεξαρτησία τους όσον αφορά τη λήψη αποφάσεων. Τόσο τα οικονομικά συμφέροντα στη συμφωνία όσο και τα οικονομικά συμφέροντα άλλων μερών της συμφωνίας ενδιαφέρουν την αξιολόγηση.
34. Δυνητικό αποτέλεσμα μιας τέτοιας συμφωνίας μπορεί να είναι η απώλεια ανταγωνισμού μεταξύ των μερών της συμφωνίας. Οι ανταγωνιστές μπορούν επίσης να επωφεληθούν από τη μείωση των ανταγωνιστικών πιέσεων που προκύπτει από τη συμφωνία και μπορούν, επομένως, να θεωρήσουν επικερδή την αύξηση των τιμών τους. Η μείωση των ανταγωνιστικών αυτών περιορισμών μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα αυξήσεις των τιμών στη σχετική αγορά. Παράγοντες, όπως το κατά πόσον τα μέρη της συμφωνίας διαθέτουν υψηλά μερίδια αγοράς, κατά πόσον είναι άμεσοι ανταγωνιστές, κατά πόσον η δυνατότητα των πελατών να στραφούν σε άλλους προμηθευτές είναι περιορισμένη, κατά πόσον δεν είναι πιθανό να αυξήσουν οι ανταγωνιστές την προσφορά εάν αυξηθούν οι τιμές και κατά πόσον ένα από τα μέρη της συμφωνίας είναι σημαντική ανταγωνιστική δύναμη, έχουν στο σύνολό τους σημασία για την αξιολόγηση της συμφωνίας όσον αφορά τον ανταγωνισμό.

⁽¹⁾ Βλ. επίσης παράγραφο 18 των γενικών κατευθυντήριων γραμμών.

35. Μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας μπορεί επίσης:
- να έχει ως αποτέλεσμα τη γνωστοποίηση στρατηγικών πληροφοριών αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό το ενδεχόμενο συντονισμού μεταξύ των μερών εντός ή εκτός του πεδίου της συνεργασίας· ή/και
 - να επιτύχει σημαντικό επίπεδο από κοινού ανάληψης κόστους (ήτοι το μέρος του μεταβλητού κόστους το οποίο φέρουν από κοινού τα μέρη) ούτως ώστε τα μέρη να συντονίζονται ευκολότερα μεταξύ τους όσον αφορά τις τιμές και την παραγωγή.
36. Σημαντικό επίπεδο από κοινού ανάληψης κόστους που επιτυγχάνεται με συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας μπορεί μόνο να επιτρέψει στα μέρη να συντονίζονται ευκολότερα μεταξύ τους όσον αφορά τις τιμές και την παραγωγή, υπό την προϋπόθεση ότι τα μέρη διαθέτουν ισχύ στην αγορά, ότι η υφή της αγοράς επιτρέπει τον συντονισμό αυτόν, ότι ο τομέας συνεργασίας καταλαμβάνει μεγάλο μερίδιο του μεταβλητού κόστους των μερών σε δεδομένη αγορά, και ότι τα μέρη συνδυάζουν σε σημαντικό βαθμό τις δραστηριότητες που αναπτύσσουν στον τομέα συνεργασίας. Αυτό θα μπορούσε να συμβεί, για παράδειγμα, εάν κατασκευάζουν ή αγοράζουν από κοινού ένα σημαντικό ενδιάμεσο προϊόν ή εάν κατασκευάζουν ή διανέμουν από κοινού υψηλό ποσοστό της συνολικής παραγωγής ενός τελικού προϊόντος.
37. Επομένως, μια οριζόντια συμφωνία μπορεί να μειώσει την ανεξαρτησία των μερών όσον αφορά τη λήψη αποφάσεων και να αυξήσει, ως εκ τούτου, το ενδεχόμενο να συντονίσουν οι επιχειρήσεις τη συμπεριφορά τους προκειμένου να επιτύχουν ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα, αλλά μπορεί επίσης να καταστήσει τον συντονισμό ευκολότερο, σταθερότερο και αποτελεσματικότερο για επιχειρήσεις οι οποίες συντόνιζαν ήδη τη συμπεριφορά τους προηγουμένως, είτε καθιστώντας τον συντονισμό πιο εύρωστο είτε επιτρέποντάς τους να επιτύχουν ακόμη υψηλότερες τιμές.
38. Ορισμένες συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας, για παράδειγμα συμφωνίες παραγωγής και τυποποίησης, ενδέχεται επίσης να προκαλέσουν ανησυχίες για ανταναγωνιστικό αποκλεισμό.

Ισχύς στην αγορά και άλλα χαρακτηριστικά αγοράς

39. Η ισχύς στην αγορά είναι η ικανότητα επικερδούς διατήρησης των τιμών πάνω από τα επίπεδα συνθηκών ανταγωνισμού για κάποιο χρονικό διάστημα ή η επικερδής διατήρηση της παραγωγής κάτω από τα επίπεδα συνθηκών ανταγωνισμού, όσον αφορά τις ποσότητες, την ποιότητα και την ποικιλία των προϊόντων ή την καινοτομία, για κάποιο χρονικό διάστημα.
40. Στις αγορές με σταθερό κόστος, οι επιχειρήσεις πρέπει να εφαρμόσουν τιμές υψηλότερες από το μεταβλητό κόστος της παραγωγής τους προκειμένου να εξασφαλίσουν ανταγωνιστική απόδοση των επενδύσεών τους. Το γεγονός ότι οι επιχειρήσεις εφαρμόζουν τιμές άνω του μεταβλητού κόστους δεν αποτελεί, επομένως, αυτό καθαυτό ένδειξη ότι δεν λειτουργεί καλά ο ανταγωνισμός στην αγορά και ότι οι επιχειρήσεις έχουν ισχύ που τους επιτρέπει να εφαρμόζουν τιμές πάνω από τα επίπεδα συνθηκών ανταγωνισμού. Οι επιχειρήσεις έχουν ισχύ στην αγορά κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, όταν οι ανταγωνιστικές πιέσεις είναι ανεπαρκείς για να διατηρηθούν οι τιμές, η παραγωγή, η ποιότητα, η ποικιλία της παραγωγής και η καινοτομία σε ανταγωνιστικά επίπεδα.
41. Η δημιουργία, η διατήρηση ή η ενίσχυση ισχύος στην αγορά μπορεί να οφείλεται σε ανώτερες δεξιότητες, ικανότητα πρόβλεψης ή καινοτομία. Μπορεί επίσης να οφείλεται σε μειωμένο ανταγωνισμό μεταξύ των μερών της συμφωνίας, αλλά και μεταξύ οποιουδήποτε εξ αυτών και τρίτων, π.χ. επειδή η συμφωνία οδηγεί σε ανταναγωνιστικό αποκλεισμό των ανταγωνιστών λόγω του ότι αυξάνει το κόστος τους, περιορίζοντας την ικανότητά τους να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά τα συμβαλλόμενα μέρη.
42. Η ισχύς στην αγορά είναι ζήτημα βαθμού. Ο απαιτούμενος βαθμός ισχύος στην αγορά για τη διαπίστωση παράβασης βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1 σε περίπτωση συμφωνιών που έχουν ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού, είναι μικρότερος από εκείνον που απαιτείται για να διαπιστωθεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης βάσει του άρθρου 102, όπου απαιτείται σημαντικός βαθμός ισχύος στην αγορά.
43. Η ανάλυση της ισχύος στην αγορά ξεκινά από τη θέση των μερών στις αγορές που επηρεάζονται από τη συνεργασία. Για την πραγματοποίηση της ανάλυσης αυτής, η σχετική αγορά (αγορές) πρέπει να καθορίζεται σύμφωνα με τη μέθοδο που περιγράφεται στην ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον ορισμό της σχετικής αγοράς. Για ορισμένα είδη αγορών, όπως οι αγορές προμηθειών ή τεχνολογίας, παρέχονται πρόσθετες οδηγίες στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.

44. Εάν τα μέρη έχουν χαμηλό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς, δεν είναι πιθανό να προκύψουν αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού από τη συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 και, κανονικά, δεν απαιτείται περαιτέρω ανάλυση. Το τι θεωρείται «χαμηλό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς» εξαρτάται από το είδος της υπό εξέταση συμφωνίας και μπορεί να συναχθεί από τα κατώτατα όρια ασφαλείας που προβλέπονται σε διάφορα κεφάλαια των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών και, γενικότερα, από την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τις συμφωνίες ήσσονος σημασίας οι οποίες δεν περιορίζουν σημαντικά τον ανταγωνισμό σύμφωνα με το άρθρο 81 παράγραφος 1 της συνθήκης για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας (de minimis) ⁽¹⁾ (στο εξής «ανακοίνωση de minimis»). Εάν ένα από τα δύο μέρη έχει ασημαντο μερίδιο αγοράς και δεν διαθέτει σημαντικούς πόρους, ακόμη και ένα υψηλό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς κατά κανόνα δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη πιθανών περιοριστικών αποτελεσμάτων στον ανταγωνισμό στη σχετική αγορά ⁽²⁾. Λόγω των ποικίλων μορφών που μπορούν να λάβουν οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας και των διαφορετικών αποτελεσμάτων που μπορεί να έχουν 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 αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού.
45. Ανάλογα με τη θέση των μερών στην αγορά και τον βαθμό συγκέντρωσης σε αυτήν, πρέπει να εξετασθούν και άλλοι παράγοντες, όπως η σταθερότητα των μεριδίων αγοράς διαχρονικά, οι φραγμοί εισόδου και η πιθανότητα εισόδου άλλων ανταγωνιστών σε αυτήν, καθώς και η αντισταθμιστική ισχύς των αγοραστών/προμηθευτών.
46. Κανονικά, η Επιτροπή χρησιμοποιεί τρέχοντα μερίδια αγοράς στην ανάλυσή της όσον αφορά τον ανταγωνισμό ⁽³⁾. Ωστόσο, ενδέχεται επίσης να ληφθούν υπόψη εύλογα βέβαιες μελλοντικές εξελίξεις, για παράδειγμα εν όψει εξόδου, εισόδου ή επέκτασης στη σχετική αγορά. Ιστορικά δεδομένα ενδέχεται να χρησιμοποιηθούν εάν τα μερίδια αγοράς είναι ευμετάβλητα, για παράδειγμα όταν η αγορά χαρακτηρίζεται από μεγάλες, ογκώδεις παραγγελίες. Οι αλλαγές στα ιστορικά μερίδια αγοράς μπορούν να παράσχουν χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με την ανταγωνιστική διαδικασία και την πιθανή μελλοντική σημασία των διάφορων ανταγωνιστών, για παράδειγμα, υποδεικνύοντας κατά πόσον επιχειρήσεις κερδίζουν ή χάνουν μερίδια αγοράς. Σε κάθε περίπτωση, η Επιτροπή ερμηνεύει τα μερίδια αγοράς υπό το πρίσμα των πιθανών συνθηκών της αγοράς, για παράδειγμα, αν η αγορά έχει εξαιρετικά δυναμικό χαρακτήρα ή αν η δομή της αγοράς είναι ασταθής λόγω καινοτομίας ή ανάπτυξης.
47. Όταν η είσοδος στην αγορά είναι αρκετά εύκολη, μια συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας δεν αναμένεται υπό κανονικές συνθήκες να έχει αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού. Για να μπορεί να θεωρηθεί η είσοδος επαρκής περιορισμός στον ανταγωνισμό για τα μέρη μιας συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας, πρέπει να αποδεικνύεται ότι είναι πιθανή, χρονικά κατάλληλη και επαρκής για να αποτρέψει ή να υπερισχύσει τυχόν ενδεχόμενων αποτελεσμάτων περιορισμού του ανταγωνισμού από τη συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας. Η ανάλυση της εισόδου μπορεί να επηρεάζεται από την ύπαρξη συμφωνιών. Η πιθανή ή ενδεχόμενη καταγγελία μιας συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας μπορεί να επηρεάσει το ενδεχόμενο εισόδου.

1.2.2. Άρθρο 101 παράγραφος 3

48. Η αξιολόγηση των περιορισμών που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1 αποτελεί μια μόνο πτυχή της ανάλυσης. Η άλλη πτυχή, που διατυπώνεται στο άρθρο 101 παράγραφος 3, είναι η αξιολόγηση των ευνοϊκών για τον ανταγωνισμό αποτελεσμάτων που έχουν οι περιοριστικές συμφωνίες. Η γενική προσέγγιση κατά την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 παρουσιάζεται στις γενικές κατευθυντήριες γραμμές. Εφόσον αποδεικνύεται η ύπαρξη περιορισμού του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, μπορεί να γίνει επίκληση του άρθρου 101 παράγραφος 3. Σύμφωνα με το άρθρο 2 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 του Συμβουλίου της 16ης Δεκεμβρίου 2002 σχετικά με την εφαρμογή των κανόνων περί ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης ⁽⁴⁾, το βάρος της αποδείξεως ότι πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 φέρει(ουν) η(οι) επιχείρηση(επιχειρήσεις) που επικαλείται(ούνται) την εν λόγω διάταξη. Επομένως, τα πραγματικά επιχειρήματα και οι αποδείξεις που επικαλούνται οι επιχειρήσεις πρέπει να επιτρέπουν στην Επιτροπή να διαπιστώσει με βεβαιότητα κατά πόσον είναι, ή δεν είναι, αρκετά πιθανό η υπό εξέταση συμφωνία να έχει αποτελέσματα ευνοϊκά για τον ανταγωνισμό ⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ ΕΕ C 368 της 22.12.2001, σ. 13.

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ Για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς, βλ. επίσης την ανακοίνωση για τον ορισμό της αγοράς, παράγραφοι 54-55.

⁽⁴⁾ ΕΕ L 1 της 4.1.2003, σ. 1.

⁽⁵⁾ Βλ., π.χ., συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-501/06 P, GlaxoSmithKline και λοιποί, σκέψεις 93-95.

49. Η εφαρμογή της απαλλαγής του άρθρου 101 παράγραφος 3 υπόκειται σε τέσσερις σωρευτικές προϋποθέσεις, δύο θετικές και δύο αρνητικές:
- η συμφωνία πρέπει να συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής προόδου, δηλαδή να έχει ως αποτέλεσμα τη βελτίωση της αποδοτικότητας·
 - οι περιορισμοί πρέπει να είναι απαραίτητοι για την επίτευξη των στόχων αυτών, δηλαδή τη βελτίωση της αποδοτικότητας·
 - πρέπει να εξασφαλίζει στους καταναλωτές δίκαιο τμήμα από το όφελος που προκύπτει, δηλαδή η βελτίωση της αποδοτικότητας, ακόμη και από άποψη ποιότητας, που επιτυγχάνεται από τους αναγκαίους περιορισμούς πρέπει να μετακυλιέται επαρκώς στους καταναλωτές, ούτως ώστε τουλάχιστον να αποζημιώνονται για τα περιοριστικά αποτελέσματα της συμφωνίας· επομένως, δεν αρκεί η βελτίωση της αποδοτικότητας που ωφελεί μόνον τα μέρη της συμφωνίας· για τους σκοπούς των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, η έννοια των «καταναλωτών» περιλαμβάνει τους πελάτες, δυνητικούς ή/και πραγματικούς, των μερών της συμφωνίας ⁽¹⁾· και
 - η συμφωνία δεν πρέπει να παρέχει στα μέρη τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.
50. Στον τομέα των συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας υπάρχουν κανονισμοί απαλλαγής κατά κατηγορίες οι οποίοι βασίζονται στο άρθρο 101 παράγραφος 3 για τις συμφωνίες έρευνας και ανάπτυξης ⁽²⁾ και για τις συμφωνίες εξειδίκευσης (συμπεριλαμβανομένης της από κοινού παραγωγής) ⁽³⁾. Οι εν λόγω κανονισμοί απαλλαγής κατά κατηγορίες βασίζονται στην υπόθεση ότι ο συνδυασμός συμπληρωματικών δεξιοτήτων ή περιουσιακών στοιχείων μπορεί να παραγάγει σημαντική βελτίωση της αποδοτικότητας στις συμφωνίες έρευνας και ανάπτυξης και στις συμφωνίες εξειδίκευσης. Το ίδιο μπορεί επίσης να ισχύει για άλλους τύπους συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας. Επομένως, η ανάλυση της βελτίωσης της αποδοτικότητας βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3 αφορά σε μεγάλο βαθμό τον εντοπισμό των συμπληρωματικών δεξιοτήτων και περιουσιακών στοιχείων που συνεισφέρει καθένα από τα μέρη στη συμφωνία και την αξιολόγηση του κατά πόσον η προκύπτουσα βελτίωση της αποδοτικότητας είναι τέτοια ώστε να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.
51. Το στοιχείο της συμπληρωματικότητας ενδέχεται να προκύπτει από συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας με διάφορους τρόπους. Μια συμφωνία έρευνας και ανάπτυξης μπορεί να συγκεντρώσει διαφορετικές ερευνητικές ικανότητες, οι οποίες επιτρέπουν στα μέρη να παραγάγουν καλύτερα προϊόντα φθηνότερα και να συντομεύσουν τον χρόνο διάθεσης των εν λόγω προϊόντων στην αγορά. Μια συμφωνία παραγωγής μπορεί να επιτρέψει στα μέρη να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας ή φάσματος τις οποίες δεν θα μπορούσαν να επιτύχουν μεμονωμένα.
52. Οι συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας που δεν περιλαμβάνουν συνδυασμό συμπληρωματικών δεξιοτήτων ή περιουσιακών στοιχείων είναι λιγότερο πιθανό να έχουν ως αποτέλεσμα βελτίωση της αποδοτικότητας προς όφελος των καταναλωτών. Τέτοιες συμφωνίες μπορούν να μειώσουν την επανάληψη ορισμένων δαπανών, για παράδειγμα επειδή ορισμένες πάγιες δαπάνες μπορούν να εξαλειφθούν. Ωστόσο, γενικά, η εξοικονόμηση παγίου κόστους είναι λιγότερο πιθανό να έχει ως αποτέλεσμα οφέλη για τους καταναλωτές από ό,τι η εξοικονόμηση, για παράδειγμα, μεταβλητού ή οριακού κόστους.
53. Περαιτέρω καθοδήγηση σχετικά με την εφαρμογή από την Επιτροπή των κριτηρίων του άρθρου 101 παράγραφος 3 παρέχεται στις γενικές κατευθυντήριες γραμμές.

1.3. Διάρθρωση των κατευθυντήριων γραμμών

54. Στο κεφάλαιο 2 θα παρουσιασθούν πρώτα ορισμένες γενικές αρχές για την αξιολόγηση της ανταλλαγής πληροφοριών, οι οποίες ισχύουν εξίσου για όλους τους τύπους συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας που συνεπάγονται την ανταλλαγή πληροφοριών. Σε καθένα από τα ακόλουθα κεφάλαια των κατευθυντήριων γραμμών θα εξετασθεί ένας συγκεκριμένος τύπος συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας. Σε κάθε κεφάλαιο εφαρμόζονται το αναλυτικό πλαίσιο που περιγράφεται στο τμήμα 1.2 καθώς και οι γενικές αρχές για την ανταλλαγή πληροφοριών στον συγκεκριμένο υπό εξέταση τύπο συνεργασίας.

⁽¹⁾ Αναλυτικότερα στοιχεία για την έννοια του καταναλωτή παρέχονται στην παράγραφο 84 των γενικών κατευθυντήριων γραμμών.

⁽²⁾ Κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α.

⁽³⁾ Κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την εξειδίκευση.

2. ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΟΣΟΝ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΑΝΤΑΛΛΑΓΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

2.1. Ορισμός και αντικείμενο

55. Σκοπός του παρόντος κεφαλαίου είναι να παράσχει καθοδήγηση για την αξιολόγηση του ανταγωνισμού όσον αφορά την ανταλλαγή πληροφοριών. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να λάβει διάφορες μορφές. Πρώτον, μπορεί να γίνεται άμεσα μεταξύ ανταγωνιστών. Δεύτερον, μπορεί να γίνεται έμμεσα με την παρεμβολή ενός κοινού φορέα (π.χ. εμπορική ένωση) ή κάποιου τρίτου όπως ενός οργανισμού έρευνας αγοράς ή των προμηθευτών ή λιανοπωλητών των επιχειρήσεων.
56. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να πραγματοποιηθεί σε διάφορα πλαίσια. Υπάρχουν συμφωνίες, αποφάσεις ένωσης επιχειρήσεων ή εναρμονισμένες πρακτικές βάσει των οποίων ανταλλάσσονται πληροφορίες, στις οποίες η κύρια οικονομική λειτουργία έγκειται στην ανταλλαγή πληροφοριών αυτή καθαυτή. Επιπλέον, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να αποτελεί μέρος ενός άλλου τύπου συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας (π.χ. τα μέρη μιας συμφωνίας παραγωγής ανταλλάσσουν ορισμένες πληροφορίες που αφορούν το κόστος). Η αξιολόγηση του τελευταίου αυτού τύπου πληροφοριών πρέπει να διενεργείται στο πλαίσιο της αξιολόγησης της ίδιας της συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας.
57. Η ανταλλαγή πληροφοριών αποτελεί χαρακτηριστικό πολλών ανταγωνιστικών αγορών το οποίο παράγει διάφορα οφέλη από άποψη αποδοτικότητας. Λύνει προβλήματα ασύμμετρης πληροφόρησης ⁽¹⁾ και με τον τρόπο αυτό κάνει τις αγορές αποδοτικότερες. Επίσης, οι επιχειρήσεις συχνά βελτιώνουν την εσωτερική τους αποδοτικότητα λαμβάνοντας ως μέτρο σύγκρισης η μια τις βέλτιστες πρακτικές της άλλης. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί επίσης να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να εξοικονομήσουν κόστος μειώνοντας τα αποθέματα τους, επιτρέποντας την ταχύτερη παράδοση αλλοιώσιμων αγαθών στους καταναλωτές ή αντιμετωπίζοντας τις διακυμάνσεις της ζήτησης κλπ. Εκτός αυτού, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να ωφελήσει άμεσα τους καταναλωτές μειώνοντας το κόστος αναζήτησης και βελτιώνοντας τα περιθώρια επιλογών.
58. Ωστόσο, η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με την αγορά μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό εφόσον επιτρέπει στις επιχειρήσεις να γνωρίζουν τις στρατηγικές των ανταγωνιστών τους στην αγορά ⁽²⁾. Το ανταγωνιστικό αποτέλεσμα της ανταλλαγής πληροφοριών εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά της αγοράς στην οποία λαμβάνει χώρα (όπως συγκέντρωση, διαφάνεια, σταθερότητα, συμμετρία, πολυπλοκότητα κ.λπ.) καθώς και από το είδος των πληροφοριών που ανταλλάσσονται, οι οποίες ενδέχεται να μεταβάλλουν το περιβάλλον της σχετικής αγοράς ώστε να είναι εφικτός ο συντονισμός.
59. Επιπλέον, η κοινοποίηση πληροφοριών μεταξύ ανταγωνιστών μπορεί να αποτελεί συμφωνία, εναρμονισμένη πρακτική ή απόφαση ένωσης επιχειρήσεων με αντικείμενο τον καθορισμό τιμών ή ποσοτήτων. Αυτά τα είδη ανταλλαγής πληροφοριών κατά κανόνα θεωρούνται συμπράξεις και συνεπάγονται ανάλογα πρόστιμα. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί επίσης να διευκολύνει την υλοποίηση μιας σύμπραξης επιτρέποντας στις εταιρείες να παρακολουθούν κατά πόσον οι συμμετέχοντες συμμορφώνονται προς τους συμφωνηθέντες όρους. Αυτά τα είδη ανταλλαγής πληροφοριών θα εξετασθούν στο πλαίσιο της σύμπραξης.

Εναρμονισμένη πρακτική

60. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να εξετασθεί στο πλαίσιο του άρθρου 101 μόνον εάν θεωρείται ή αποτελεί μέρος συμφωνίας, εναρμονισμένης πρακτικής ή απόφασης ενώσεων επιχειρήσεων. Η διαπίστωση συμφωνίας, εναρμονισμένης πρακτικής ή απόφασης ενώσεων επιχειρήσεων δεν προδικάζει την ύπαρξη περιορισμού του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Σύμφωνα με τη νομολογία του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η έννοια της εναρμονισμένης πρακτικής αναφέρεται σε μια μορφή συντονισμού μεταξύ επιχειρήσεων, ο οποίος, χωρίς να έχει προχωρήσει μέχρι τη σύναψη σύμβασης κατά κυριολεξία, υποκαθιστά συνειδητά τους κινδύνους του ανταγωνισμού με μια πρακτική συνεργασία μεταξύ τους ⁽³⁾. Τα κριτήρια περί συντονισμού και συνεργασίας, που διέπουν την διαπίστωση της ύπαρξης εναρμονισμένης πρακτικής, δεν απαιτούν την εφαρμογή στην πράξη κάποιου σχεδίου, αλλά πρέπει να λαμβάνονται κατά

⁽¹⁾ Η οικονομική θεωρία για την ασύμμετρη πληροφόρηση μελετά τις αποφάσεις σχετικά με συναλλαγές όπου το ένα μέρος έχει περισσότερες πληροφορίες από ότι το άλλο.

⁽²⁾ Βλ. υπόθεση C-7/95 P, *John Deere*, σκέψη 88.

⁽³⁾ Βλ. π.χ. υπόθεση C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, σκέψη 26, συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-89/85 και λοιποί, *Wood Pulp*, Συλλογή 1993, σ. 1307, σκέψη 63.

την έννοια των διατάξεων περί ανταγωνισμού της Συνθήκης, βάσει των οποίων κάθε επιχείρηση οφείλει να χαράσσει ανεξάρτητα την πολιτική την οποία σκοπεύει να ακολουθήσει στην εσωτερική αγορά και τους όρους τους οποίους προτίθεται να προσφέρει στους πελάτες της ⁽¹⁾.

61. Αυτό δεν απαγορεύει στις επιχειρήσεις να προσαρμόζονται ευφυώς στην υφιστάμενη ή την προσδοκώμενη συμπεριφορά των ανταγωνιστών τους. Ωστόσο, αποκλείει οποιαδήποτε άμεση ή έμμεση επικοινωνία μεταξύ ανταγωνιστών με αντικείμενο ή αποτέλεσμα τη δημιουργία συνθηκών ανταγωνισμού που δεν αντιστοιχούν στις κανονικές συνθήκες ανταγωνισμού στην υπόψη αγορά, λαμβάνοντας υπόψη τη φύση των προσφερόμενων προϊόντων ή υπηρεσιών, του μεγέθους και του αριθμού των επιχειρήσεων και του όγκου της υπόψη αγοράς ⁽²⁾. Αυτό αποκλείει κάθε άμεση ή έμμεση επικοινωνία μεταξύ ανταγωνιστών, με αντικείμενο ή αποτέλεσμα την άσκηση επιρροής στην συμπεριφορά υφιστάμενου ή δυνητικού ανταγωνιστή στην αγορά, ή την γνωστοποίηση σε τέτοιον ανταγωνιστή της συμπεριφοράς την οποία οι ίδιοι έχουν αποφασίσει ή πρόκειται να αποφασίσουν να τηρήσουν στην αγορά, διευκολύνοντας έτσι την ύπαρξη συμπαιγνίας στην αγορά ⁽³⁾. Συνεπώς, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να αποτελεί εναρμονισμένη πρακτική εφόσον μειώνει την στρατηγική αβεβαιότητα ⁽⁴⁾ στην αγορά και με τον τρόπο αυτόν διευκολύνει την συμπαιγνία, δηλαδή εφόσον τα στοιχεία που ανταλλάσσονται είναι στρατηγικής σημασίας. Ως εκ τούτου, η ανταλλαγή στρατηγικής φύσεως δεδομένων μεταξύ ανταγωνιστών ισοδυναμεί με συγκέντρωση λόγω του ότι μειώνει την ανεξαρτησία της συμπεριφοράς των ανταγωνιστών στην αγορά και ελαττώνει τα κίνητρά τους προς άσκηση ανταγωνισμού.
62. Μια κατάσταση στην οποία μόνον μία επιχείρηση γνωστοποιεί στρατηγικές πληροφορίες στους ανταγωνιστές της οι οποίοι τις αποδέχονται μπορεί επίσης να συνιστά εναρμονισμένη πρακτική ⁽⁵⁾. Τέτοιες γνωστοποιήσεις μπορούν να γίνονται π.χ. στο πλαίσιο επαφών με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, τηλεφωνικές κλήσεις, συναντήσεις κλπ. Στις περιπτώσεις αυτές δεν έχει σημασία αν μόνον μια επιχείρηση πληροφορεί μονομερώς τους ανταγωνιστές της σχετικά με την τακτική που πρόκειται να ακολουθήσει, ή αν όλες οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις αλληλοενημερώνονται σχετικά με τις διαβουλεύσεις και τις προθέσεις τους. Όταν μόνον μία επιχείρηση αποκαλύπτει στους ανταγωνιστές της στρατηγικής φύσεως πληροφορίες σχετικά με την μελλοντική εμπορική πολιτική της, αυτό μειώνει την στρατηγική αβεβαιότητα για όλους τους ανταγωνιστές της όσον αφορά την μελλοντική λειτουργία της αγοράς και αυξάνει τον κίνδυνο ελάττωσης του ανταγωνισμού και συμπαιγνίας ⁽⁶⁾. Για παράδειγμα, η απλή παρουσία σε μια συνάντηση ⁽⁷⁾ κατά την οποία μια εταιρεία γνωστοποιεί τα τιμολογιακά της σχέδια στους ανταγωνιστές της είναι πιθανό να υπάγεται στις διατάξεις του άρθρου 101, ακόμη και ελλείψει ρητής συμφωνίας περί αύξησης των τιμών ⁽⁸⁾. Όταν μια εταιρεία λαμβάνει στρατηγικής φύσης στοιχεία από ανταγωνιστή της (στο πλαίσιο συνάντησης, με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο ή ηλεκτρονικά), θα εικάζεται ότι έχει αποδεχθεί τις πληροφορίες και ότι έχει προσαρμόσει ανάλογα την στάση της στην αγορά εκτός εάν προβεί σε σαφή δήλωση ότι δεν επιθυμεί να λαμβάνει τέτοια στοιχεία ⁽⁹⁾.
63. Όταν μια εταιρεία προβεί μονομερώς σε αυθεντική δημόσια αναγγελία, π.χ. μέσω εφημερίδας, η πράξη αυτή γενικά δεν συνιστά εναρμονισμένη πρακτική κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 ⁽¹⁰⁾. Ωστόσο, αναλόγως των περιστάσεων της κάθε υπόθεσης, η διαπίστωση εναρμονισμένης πρακτικής δεν μπορεί να αποκλειστεί π.χ. όταν μια τέτοια αναγγελία έχουν ακολουθήσει δημόσιες αναγγελίες άλλων ανταγωνιστών, αν μη τι άλλο, λόγω του ότι οι στρατηγικού τύπου αποκρίσεις επιχειρήσεων σε δημόσιες αναγγελίες ανταγωνιστών τους (π.χ. για την αναπροσαρμογή προηγούμενων δικών τους αναγγελιών στις αναγγελίες ανταγωνιστών τους) μπορεί να αποδειχθεί ότι αποτελούσαν στρατηγική συνεννόησης επί των όρων του μεταξύ τους συντονισμού.

⁽¹⁾ Βλ. υπόθεση C-7/95 P, *John Deere*, σκέψη 86.

⁽²⁾ Βλ. υπόθεση C-7/95 P, *John Deere*, σκέψη 87.

⁽³⁾ Βλ. υποθέσεις 40/73, *Suiker Unie* και λοιποί, Συλλογή 1975, σ. 1663 (ελλ. ειδ. έκδ. σ. 507), σκέψη 173 κ. επ.

⁽⁴⁾ Στρατηγική αβεβαιότητα στην αγορά ανακύπτει από τις διάφορες δυνατότητες συμπαιγνίας που υπάρχουν και λόγω του ότι οι επιχειρήσεις δεν είναι σε θέση να παρακολουθούν με ακρίβεια όλες τις παρελθούσες και τρέχουσες ενέργειες των ανταγωνιστών τους και των επιχειρήσεων που εισέρχονται στην αγορά.

⁽⁵⁾ Βλ., π.χ. συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-25/95, *Cimenteries CBR* και λοιποί, Συλλογή 2000, σ. II-491, σκέψη 1849: «[...] η έννοια της συνδυασμένης πρακτικής σημαίνει στην πραγματικότητα την ύπαρξη αμοιβαίων επαφών [...]. Η προϋπόθεση αυτή πληρούται εάν ένας ανταγωνιστής αποκαλύπτει τις μελλοντικές προθέσεις του ή τη συμπεριφορά του στην αγορά σε άλλον ανταγωνιστή, όταν ο τελευταίος το ζητεί ή, τουλάχιστον, το δέχεται».

⁽⁶⁾ Βλ. προτάσεις της γενικής εισαγγελέα Kokott, υπόθεση C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, Συλλογή 2009, σ. I-04529, σκέψη 54.

⁽⁷⁾ Βλ. π.χ. υπόθεση C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, σκέψη 59 «Ανάλογα με τη δομή της αγοράς, δεν αποκλείεται μία και μόνον επαφή, όπως η επίδικη στο πλαίσιο της κύριας δίκης, να δύναται, κατ' αρχήν, να είναι ικανή ώστε οι οικείες επιχειρήσεις να εναρμονίζουν τη συμπεριφορά τους στην αγορά και να καταλήγουν έτσι σε πρακτική συνεργασία υποκαθιστάμενη στον ανταγωνισμό και στους κινδύνους που αυτός συνεπάγεται».

⁽⁸⁾ Βλ. συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-202/98, *Tate & Lyle* και λοιποί κατά Επιτροπής, Συλλογή 2001, σ. II-2035, σκέψη 54.

⁽⁹⁾ Βλ. υπόθεση C-199/92 P, *Hüls*, Συλλογή 1999, σ. I-4287, σκέψη 162, υπόθεση C-49/92 P, *AnicPartecipazioni*, Συλλογή 1999, σ. I-4125, σκέψη 121.

⁽¹⁰⁾ Σημειωτέον ότι αυτό δεν καλύπτει περιπτώσεις στις οποίες αναγγελίες του τύπου αυτού συνεπάγονται πρόσκληση σε συμπαιγνία.

2.2. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1

2.2.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού ⁽¹⁾

64. Αφ' ης στιγμής διαπιστωθεί συμφωνία, εναρμονισμένη πρακτική ή απόφαση ένωσης επιχειρήσεων, πρέπει να εξετάζονται τα κύρια προβλήματα ανταγωνισμού σχετικά με τις ανταλλαγές πληροφοριών.

Συμπαιγνία

65. Αυξάνοντας τεχνητά την διαφάνεια στην αγορά, η ανταλλαγή στρατηγικής φύσεως πληροφοριών μπορεί να διευκολύνει τον συντονισμό (δηλαδή την εναρμόνιση) της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς εταιρειών και να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Αυτό μπορεί να συμβεί με διάφορους τρόπους:
66. Αφενός, μέσω της ανταλλαγής πληροφοριών οι εταιρείες μπορούν να έρθουν σε συνεννόηση σχετικά με τους όρους συντονισμού, η οποία μπορεί να επιφέρει συμπαιγνιακό αποτέλεσμα στην αγορά. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να δημιουργήσει συγκλίνουσες προσδοκίες όσον αφορά τις αβεβαιότητες που υπάρχουν στην αγορά. Στη βάση αυτή, οι εταιρείες μπορούν να έρθουν σε συνεννόηση σχετικά με τους όρους συντονισμού της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς τους, ακόμη και χωρίς ρητή συμφωνία συντονισμού. Η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις προθέσεις για μελλοντική συμπεριφορά είναι περισσότερο πιθανό να επιτρέψει στις εταιρείες να έρθουν σε μια τέτοια συνεννόηση.
67. Ένας άλλος τρόπος με τον οποίο η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό είναι η αύξηση της εσωτερικής σταθερότητας ενός συμπαιγνιακού αποτελέσματος στην αγορά. Συγκεκριμένα, αυτό μπορεί να γίνει εάν δίνεται η δυνατότητα στις εμπλεκόμενες εταιρείες να παρακολουθούν τις αποκλίσεις. Ειδικότερα, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να καταστήσει την αγορά επαρκώς διαφανή ώστε οι συμπράττουσες εταιρείες να μπορούν να παρακολουθούν σε επαρκή βαθμό κατά πόσον άλλες εταιρείες αποκλίνουν από το συμπαιγνιακό αποτέλεσμα, και έτσι να γνωρίζουν πότε να αντιδράσουν. Η ανταλλαγή τόσο τρεχόντων όσο και παλαιότερων δεδομένων μπορεί να αποτελεί έναν μηχανισμό παρακολούθησης αυτού του είδους. Αυτό μπορεί να επιτρέψει στις εταιρείες να επιτύχουν συμπαιγνιακό αποτέλεσμα σε αγορές στις οποίες δεν θα μπορούσαν διαφορετικά να πράξουν κάτι τέτοιο ή να αυξήσει τη σταθερότητα μιας συμπαιγνίας που ήδη υφίσταται στην αγορά (βλ. παράδειγμα 3, παράγραφος 107).
68. Ένας τρίτος τρόπος μέσω του οποίου η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό είναι η αύξηση της εξωτερικής σταθερότητας ενός συμπαιγνιακού αποτελέσματος στην αγορά. Οι ανταλλαγές πληροφοριών που καθιστούν μια αγορά επαρκώς διαφανή μπορούν να επιτρέψουν στις συμπράττουσες εταιρείες να παρακολουθούν πού και πότε άλλες εταιρείες προσπαθούν να εισέλθουν στην αγορά, επιτρέποντας έτσι στις συμπράττουσες εταιρείες να στοχεύσουν τη νεοεισερχόμενη επιχείρησή. Αυτό μπορεί επίσης να συνδέεται με τις ανησυχίες για αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό που περιγράφονται στις παραγράφους 69 έως 71. Η ανταλλαγή τόσο τρεχόντων όσο και παλαιότερων δεδομένων μπορεί να αποτελεί έναν μηχανισμό παρακολούθησης αυτού του είδους.

Αντιανταγωνιστικός αποκλεισμός

69. Εκτός από την διευκόλυνση της συμπαιγνίας, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί επίσης να οδηγήσει σε αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό ⁽²⁾.
70. Η αποκλειστική ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό στην ίδια αγορά στην οποία πραγματοποιείται η ανταλλαγή. Αυτό μπορεί να συμβεί όταν η ανταλλαγή ευαίσθητων εμπορικών πληροφοριών τοποθετεί τους μη συμμετέχοντες ανταγωνιστές σε σημαντικά μειονεκτική θέση από άποψη ανταγωνισμού σε σύγκριση με τις εταιρείες που συμμετέχουν στο σύστημα ανταλλαγής. Αυτός ο τύπος αποκλεισμού είναι δυνατός μόνον εάν οι σχετικές πληροφορίες είναι ιδιαίτερης στρατηγικής σημασίας για τον ανταγωνισμό και εάν καλύπτουν σημαντικό μέρος της σχετικής αγοράς.
71. Δεν αποκλείεται, επίσης, η ανταλλαγή πληροφοριών να έχει ως αποτέλεσμα τον αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό τρίτων σε μια συνδεδεμένη αγορά. Για παράδειγμα, αποκτώντας επαρκή ισχύ στην αγορά μέσω της ανταλλαγής πληροφοριών, τα μέρη (π.χ. καθετοποιημένες επιχειρήσεις) που ανταλλάσσουν πληροφορίες σε αγορά προηγούμενου σταδίου ενδέχεται να μπορούν να αυξήσουν την τιμή ενός καθοριστικού στοιχείου μιας αγοράς επόμενου σταδίου. Έτσι, θα μπορούν να αυξήσουν το κόστος για τους ανταγωνιστές τους σε αγορά επόμενου σταδίου, γεγονός που μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό στην αγορά επόμενου σταδίου.

⁽¹⁾ Η χρήση του όρου «κύρια προβλήματα ανταγωνισμού» σημαίνει ότι η περιγραφή προβλημάτων ανταγωνισμού που ακολουθεί δεν είναι αποκλειστική ούτε εξαντλητική.

⁽²⁾ Όσον αφορά τις ανησυχίες περί αποκλεισμού τις οποίες μπορούν να δημιουργήσουν οι κάθετες συμφωνίες βλ. παράγραφους 100 κ. επ. των κατευθυντήριων γραμμών για τους κάθετους περιορισμούς.

2.2.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας

72. Κάθε ανταλλαγή πληροφοριών με σκοπό τον περιορισμό του ανταγωνισμού στην αγορά θα θεωρείται ότι συνιστά περιορισμό του ανταγωνισμού εξ αντικειμένου. Όταν αξιολογεί κατά πόσο μια ανταλλαγή πληροφοριών συνιστά περιορισμό του ανταγωνισμού εξ αντικειμένου, η Επιτροπή θα δίνει ιδιαίτερο βάρος στο νομικό και οικονομικό πλαίσιο στο οποίο λαμβάνει χώρα η ανταλλαγή πληροφοριών⁽¹⁾. Προς τούτο, η Επιτροπή θα λαμβάνει επίσης υπόψη αν η ανταλλαγή πληροφοριών, εκ φύσεως, δύναται ενδεχομένως να οδηγήσει σε περιορισμό του ανταγωνισμού⁽²⁾.
73. Η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με εξατομικευμένες προθέσεις μελλοντικής συμπεριφοράς επιχειρήσεων όσον αφορά τιμές ή ποσότητες⁽³⁾ είναι ιδιαίτερα πιθανό να οδηγήσει σε συμπαιγνία. Η αμοιβαία ενημέρωση σχετικά με τέτοιες προθέσεις μπορεί να επιτρέψει στους ανταγωνιστές να φθάσουν σε ένα κοινό υψηλότερο επίπεδο τιμών χωρίς κίνδυνο απώλειας μεριδίου αγοράς ή πρόκλησης ενός πολέμου τιμών κατά την περίοδο προσαρμογής σε νέες τιμές (βλ. παράδειγμα 1, παράγραφος 105). Επιπλέον, είναι λιγότερο πιθανό η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με προθέσεις μελλοντικής συμπεριφοράς να γίνεται για λόγους που ευνοούν τον ανταγωνισμό παρά για την ανταλλαγή στοιχείων.
74. Οι ανταλλαγές μεταξύ ανταγωνιστών εξατομικευμένων δεδομένων που αφορούν προβλεπόμενες μελλοντικές τιμές ή ποσότητες πρέπει, επομένως, να θεωρείται ότι έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού⁽⁴⁾,⁽⁵⁾. Επιπλέον, οι ιδιωτικές ανταλλαγές πληροφοριών μεταξύ ανταγωνιστών σχετικά με τις εξατομικευμένες προθέσεις τους ως προς μελλοντικές τιμές ή ποσότητες θα θεωρείται κατά κανόνα ότι συνιστούν συμπράξεις και θα επισύρουν τα ανάλογα πρόστιμα διότι εν γένει έχουν ως αντικείμενο τον καθορισμό τιμών ή ποσοτήτων. Ανταλλαγές πληροφοριών που συνιστούν συμπράξεις δεν παραβιάζουν μόνο το άρθρο 101 παράγραφος 1, αλλά επιπλέον είναι απίθανο να πληρούν τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3.

2.2.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού

75. Τα πιθανά αποτελέσματα μιας ανταλλαγής πληροφοριών στον ανταγωνισμό πρέπει να αναλύονται κατά περίπτωση, λόγω του ότι τα αποτελέσματα της αξιολόγησης εξαρτώνται από έναν ειδικό για κάθε υπόθεση συνδυασμό διαφόρων παραγόντων. Η αξιολόγηση των περιοριστικών αποτελεσμάτων στον ανταγωνισμό πρέπει να συγκρίνει τα πιθανά αποτελέσματα της ανταλλαγής πληροφοριών με την κατάσταση ανταγωνισμού που θα επικρατούσε απουσία της συγκεκριμένης ανταλλαγής πληροφοριών⁽⁶⁾. Προκειμένου μια ανταλλαγή πληροφοριών να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, πρέπει να είναι πιθανό ότι θα έχει σημαντικό δυσμενή αντίκτυπο σε μία (ή περισσότερες) από τις παραμέτρους του ανταγωνισμού, όπως η τιμή, η παραγωγή, η ποιότητα του προϊόντος, η ποικιλία του προϊόντος ή η καινοτομία. Το κατά πόσον η ανταλλαγή πληροφοριών θα έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό εξαρτάται τόσο από τις οικονομικές συνθήκες στις σχετικές αγορές όσο και από τα χαρακτηριστικά των ανταλλασσόμενων πληροφοριών.
76. Ορισμένες συνθήκες της αγοράς μπορεί να διευκολύνουν την επίτευξη συντονισμού και την εσωτερική ή εξωτερική διατήρησή του⁽⁷⁾. Οι ανταλλαγές πληροφοριών σε τέτοιες αγορές μπορεί να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν περισσότερο τον ανταγωνισμό σε σύγκριση με ό,τι συμβαίνει σε αγορές στις οποίες

⁽¹⁾ Βλ., π.χ., συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-501/06 P, *GlaxoSmithKline* και λοιποί, σκέψη 58, υπόθεση C-209/07, *BIDS*, σκέψεις 15 κ. επ.

⁽²⁾ Βλ. επίσης τις γενικές κατευθυντήριες γραμμές, παράγραφος 22.

⁽³⁾ Οι πληροφορίες σχετικά με προβλεπόμενες μελλοντικές ποσότητες θα μπορούσαν, για παράδειγμα, να περιλαμβάνουν προβλεπόμενες μελλοντικές πωλήσεις, μερίδια αγοράς, περιοχές εκμετάλλευσης και πωλήσεις σε συγκεκριμένες κατηγορίες καταναλωτών.

⁽⁴⁾ Η έννοια των «προβλεπόμενων μελλοντικών τιμών» παρουσιάζεται στο παράδειγμα 1. Σε συγκεκριμένες περιπτώσεις στις οποίες οι εταιρείες είναι απολύτως δεσμευμένες να πωλήσουν προϊόντα στο μέλλον στις τιμές που έχουν ήδη δημοσιεύσει (δηλαδή τις οποίες δεν μπορούν να αναθεωρήσουν) οι δημόσιες αναγγελίες μελλοντικών μεμονωμένων τιμών ή ποσοτήτων δεν θα εκλαμβάνονται ως προθέσεις και ως εκ τούτου κατά κανόνα δεν θα θεωρείται ότι περιορίζουν τον ανταγωνισμό εξ αντικειμένου. Αυτό μπορεί να συμβεί π.χ. εξαιτίας των επανειλημμένων επαφών και της ειδικής σχέσης που μπορεί να έχουν οι επιχειρήσεις με τους πελάτες τους, λόγω χάρη διότι είναι ουσιώδες να γνωρίζουν οι πελάτες εκ των προτέρων τις μελλοντικές τιμές ή διότι δέχονται ήδη παραγγελίες στις τιμές αυτές. Στις περιπτώσεις αυτές η ανταλλαγή πληροφοριών θα ήταν δαπανηρότερο μέσο επίτευξης συμπαιγνιακού αποτελέσματος στην αγορά από την ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις μελλοντικές προθέσεις και θα ήταν πιθανότερο να γίνει με σκοπό την προώθηση του ανταγωνισμού. Ωστόσο, αυτό δεν συνεπάγεται ότι εν γένει η ανάληψη δέσμευσης ως προς τις τιμές έναντι των πελατών αποτελεί αναγκαστικά κίνηση που προάγει τον ανταγωνισμό. Αντιθέτως, μπορεί να περιορίσει τις δυνατότητες απόκλισης από μια συμπαιγνία και να της προσδώσει σταθερότητα.

⁽⁵⁾ Αυτό δεν επηρεάζει το γεγονός ότι οι δημόσιες αναγγελίες προβλεπόμενων μεμονωμένων τιμών μπορούν να προκαλέσουν αύξηση της αποδοτικότητας και ότι τα μέρη τέτοιων ανταλλαγών πληροφοριών θα είχαν τη δυνατότητα να επικαλεστούν το άρθρο 101 παράγραφος 3.

⁽⁶⁾ Υπόθεση C-7/95 P, *John Deere* κατά *Επιτροπής*, σκέψη 76.

⁽⁷⁾ Η ανταλλαγή πληροφοριών δύναται να περιορίζει τον ανταγωνισμό με τρόπο παρόμοιο με μια συγκέντρωση εάν οδηγήσει σε σταθερότερο ή πιθανότερο συντονισμό στην αγορά. Βλ. υπόθεση C-413/06 P, *Sony*, Συλλογή 2008 σ. I-4951, σκέψη 123, όπου το Δικαστήριο εγκρίνει τα κριτήρια που θέσπισε το Γενικό Δικαστήριο στην υπόθεση T-342/99, *Airtours*, Συλλογή 2002 σ. II-2585, σκέψη 62.

επικρατούν διαφορετικές συνθήκες. Ωστόσο, ακόμη και εάν οι συνθήκες της αγοράς είναι τέτοιες ώστε να είναι δύσκολο να διατηρηθεί ο συντονισμός πριν από την ανταλλαγή, η ανταλλαγή πληροφοριών ενδέχεται να μεταβάλει τις συνθήκες της αγοράς κατά τέτοιο τρόπο ώστε ο συντονισμός να καθίσταται εφικτός μετά την ανταλλαγή –για παράδειγμα, αυξάνοντας τη διαφάνεια στην αγορά, μειώνοντας την πολυπλοκότητα της αγοράς, ρυθμίζοντας την αστάθεια ή αντισταθμίζοντας την ασυμμετρία. Για τον λόγο αυτό, είναι σημαντικό να αξιολογούνται τα αποτελέσματα της ανταλλαγής πληροφοριών που περιορίζουν τον ανταγωνισμό στο πλαίσιο τόσο των αρχικών συνθηκών της αγοράς όσο και του τρόπου με τον οποίο η ανταλλαγή πληροφοριών μεταβάλλει τις συνθήκες αυτές. Αυτό θα περιλαμβάνει αξιολόγηση των ειδικών χαρακτηριστικών του σχετικού συστήματος: συγκεκριμένα, του σκοπού, των όρων πρόσβασης και συμμετοχής στο σύστημα. Θα είναι επίσης αναγκαίο να εξετασθεί η συχνότητα και το είδος των ανταλλασσόμενων πληροφοριών (π.χ. αν είναι δημοσιευμένες ή εμπιστευτικές, συγκεντρωτικές ή αναλυτικές, ιστορικές ή τρέχουσες) καθώς και η σημασία των πληροφοριών για τον καθορισμό των τιμών, των ποσοτήτων ή των όρων εξυπηρέτησης (1). Οι ακόλουθοι παράγοντες έχουν σημασία για τη συγκεκριμένη αξιολόγηση.

i) Χαρακτηριστικά της αγοράς

77. Οι εταιρείες είναι πιθανότερο να επιτύχουν ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα σε αγορές οι οποίες είναι επαρκώς διαφανείς, χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, είναι απλές, σταθερές και συμμετρικές. Σε τέτοιες αγορές οι εταιρείες μπορούν να επιτύχουν συμφωνία όσον αφορά τους όρους συντονισμού και να παρακολουθούν επιτυχώς και να τιμωρούν τις παρεκκλίσεις. Ωστόσο, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί επίσης να επιτρέψει στις εταιρείες να επιτύχουν ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα σε άλλες καταστάσεις της αγοράς, στις οποίες δεν θα μπορούσαν να πράξουν κάτι τέτοιο απουσία της ανταλλαγής πληροφοριών. Έτσι, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να διευκολύνει ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα αυξάνοντας τη διαφάνεια στην αγορά, μειώνοντας την πολυπλοκότητα της αγοράς, ρυθμίζοντας την αστάθεια ή αντισταθμίζοντας την ασυμμετρία. Στο πλαίσιο αυτό, το ανταγωνιστικό αποτέλεσμα της ανταλλαγής πληροφοριών δεν εξαρτάται μόνον από τα αρχικά χαρακτηριστικά της αγοράς στην οποία λαμβάνει χώρα (όπως συγκέντρωση, διαφάνεια, σταθερότητα, πολυπλοκότητα κ.λπ.), αλλά και από τον τρόπο με τον οποίο ο τύπος των ανταλλασσόμενων πληροφοριών μπορεί να μεταβάλει τα χαρακτηριστικά αυτά (2).
78. Τα συμπαιγνικά αποτελέσματα είναι πιθανότερα σε διαφανείς αγορές. Η διαφάνεια μπορεί να διευκολύνει τη συμπαιγνία επιτρέποντας στις εταιρείες να έλθουν σε συνεννόηση σχετικά με τους όρους του συντονισμού ή/και αυξάνοντας την εσωτερική και την εξωτερική σταθερότητα της συμπαιγνίας. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να αυξήσει τη διαφάνεια και, επομένως, να μειώσει τις αβεβαιότητες σχετικά με τις στρατηγικές μεταβλητές του ανταγωνισμού (π.χ. τιμές, παραγωγή, ζήτηση, κόστος κ.λπ.). Όσο χαμηλότερο είναι το προϋπάρχον επίπεδο διαφάνειας στην αγορά τόσο μεγαλύτερη αξία μπορεί να έχει μια ανταλλαγή πληροφοριών για την επίτευξη συμπαιγνικού αποτελέσματος. Μια ανταλλαγή πληροφοριών η οποία συμβάλλει ελάχιστα στη διαφάνεια μιας αγοράς είναι λιγότερο πιθανό να έχει αισθητά αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό από ό,τι μια ανταλλαγή πληροφοριών η οποία αυξάνει σημαντικά τη διαφάνεια. Επομένως, ο συνδυασμός του προϋπάρχοντος επιπέδου διαφάνειας και του τρόπου με τον οποίο η ανταλλαγή πληροφοριών αλλάζει το επίπεδο αυτό θα καθορίσει πόσο πιθανό είναι να έχει η ανταλλαγή πληροφοριών αισθητά αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Ο προϋπάρχων βαθμός διαφάνειας εξαρτάται, μεταξύ άλλων, από τον αριθμό των συμμετεχόντων στην αγορά και τη φύση των συναλλαγών, η οποία μπορεί να κυμαίνεται από δημόσιες συναλλαγές έως εμπιστευτικές διμερείς διαπραγματεύσεις μεταξύ αγοραστών και πωλητών. Κατά την αξιολόγηση της μεταβολής του επιπέδου διαφάνειας στην αγορά, το κύριο στοιχείο είναι να προσδιορισθεί σε ποιον βαθμό οι διαθέσιμες πληροφορίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν από εταιρείες για να καθορίσουν τις ενέργειες των ανταγωνιστών τους.
79. Τα αυστηρά oligopolία μπορούν να διευκολύνουν ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα στην αγορά, καθώς ένας περιορισμένος αριθμός εταιρειών μπορεί ευκολότερα να έλθει σε συνεννόηση σχετικά με τους όρους του συντονισμού και να παρακολουθεί τις αποκλίσεις. Επίσης, ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα είναι πιο πιθανό να μπορεί να διατηρηθεί με λιγότερες εταιρείες. Όσο περισσότερες εταιρείες αφορά ο συντονισμός τόσο τα οφέλη από την απόκλιση είναι μεγαλύτερα, επειδή μπορεί να κατακτηθεί μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς μέσω της πώλησης σε χαμηλότερες τιμές. Ταυτόχρονα, τα οφέλη από τα αποτελέσματα της συμπαιγνίας είναι μικρότερα, επειδή, όσο περισσότερες οι εταιρείες τόσο το μερίδιο των εσόδων από την συμπαιγνία μειώνεται. Οι ανταλλαγές πληροφοριών σε στενά oligopolία είναι πιθανότερο να προκαλέσουν αισθητά αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό από ό,τι σε λιγότερο στενά oligopolία, ενώ δεν είναι πιθανό να προκαλέσουν τέτοια αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό σε πολύ κατακερματισμένες αγορές. Ωστόσο, με την αύξηση της διαφάνειας ή την κατ' άλλο τρόπο μεταβολή του περιβάλλοντος της αγοράς έτσι ώστε να υπάρχει μεγαλύτερο περιθώριο συντονισμού, οι ανταλλαγές πληροφοριών μπορεί να διευκολύνουν τον συντονισμό και την παρακολούθηση μεταξύ περισσότερων εταιρειών από ό,τι θα ήταν δυνατόν χωρίς αυτές.

(1) Υπόθεση C-238/05, *Asnef-Equifax*, σκέψη 54.

(2) Πρέπει να σημειωθεί ότι η εξέταση που ακολουθεί δεν αποτελεί πλήρη κατάλογο των σχετικών χαρακτηριστικών. Ενδέχεται να υπάρχουν άλλα χαρακτηριστικά της αγοράς τα οποία έχουν σημασία για τη θέσπιση ορισμένων ανταλλαγών πληροφοριών.

80. Οι εταιρείες ενδέχεται να δυσκολεύονται να επιτύχουν συμπαγειακό αποτέλεσμα σε ένα πολύπλοκο περιβάλλον αγοράς. Ωστόσο, σε κάποιο βαθμό, η χρήση της ανταλλαγής πληροφοριών μπορεί να απλουστεύσει τα περιβάλλοντα αυτά. Σε ένα πολύπλοκο περιβάλλον αγοράς απαιτείται κανονικά αυξημένη ανταλλαγή πληροφοριών για την επίτευξη συνεννόησης σχετικά με τους όρους του συντονισμού και την παρακολούθηση των αποκλίσεων. Για παράδειγμα, είναι ευκολότερο να επιτευχθεί συμπαγειακό αποτέλεσμα όσον αφορά την τιμή ενός ενιαίου, ομοιογενούς προϊόντος παρά σε έναν μεγάλο αριθμό τιμών σε μια αγορά με πολλά διαφοροποιημένα προϊόντα. Παρ' όλα αυτά, προκειμένου να παρακάμψουν τις δυσκολίες που σχετίζονται με την επίτευξη συμπαγειακού αποτελέσματος σε μεγάλο αριθμό τιμών, οι εταιρείες μπορούν να ανταλλάσσουν πληροφορίες για την καθιέρωση απλών κανόνων τιμολόγησης (π.χ. τιμές αναφοράς).
81. Τα συμπαγειακά αποτελέσματα είναι πιθανότερα εάν οι συνθήκες ζήτησης και προσφοράς είναι σχετικά σταθερές ⁽¹⁾. Σε ένα ασταθές περιβάλλον, μπορεί να είναι δύσκολο για μια εταιρεία να γνωρίζει κατά πόσον οι πωλήσεις που έχασε οφείλονται σε ένα συνολικό χαμηλό επίπεδο ζήτησης ή σε έναν ανταγωνιστή που προσφέρει ιδιαίτερα χαμηλές τιμές και, επομένως είναι δύσκολο να διατηρηθεί ένα συμπαγειακό αποτέλεσμα. Στο πλαίσιο αυτό, η μεταβλητότητα της ζήτησης, η σημαντική εσωτερική ανάπτυξη ορισμένων εταιρειών στην αγορά ή η συχνή είσοδος νέων εταιρειών μπορεί να υποδεικνύει ότι η εκάστοτε τρέχουσα κατάσταση δεν είναι επαρκώς σταθερή ώστε να είναι πιθανός ο συντονισμός ⁽²⁾. Η ανταλλαγή πληροφοριών σε ορισμένες καταστάσεις μπορεί να συμβάλει στην αύξηση της σταθερότητας της αγοράς και μπορεί να επιτρέψει, κατ' αυτόν τον τρόπο, ένα συμπαγειακό αποτέλεσμα στην αγορά. Επιπλέον, στις αγορές στις οποίες η καινοτομία έχει σημασία, ο συντονισμός μπορεί να είναι πιο δύσκολος, καθώς ιδιαίτερα σημαντικές καινοτομίες ενδέχεται να επιτρέψουν σε μια εταιρεία να αποκτήσει σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των αντιπάλων της. Για να μπορεί να διατηρηθεί ένα συμπαγειακό αποτέλεσμα, οι αντιδράσεις των εξωτερικών παραγόντων, όπως οι υπάρχοντες και οι μελλοντικοί ανταγωνιστές που δεν συμμετέχουν στον συντονισμό, καθώς και των πελατών, δεν πρέπει να μπορούν να θέσουν σε κίνδυνο τα προσδοκώμενα αποτελέσματα από το συμπαγειακό αποτέλεσμα. Στο πλαίσιο αυτό, η ύπαρξη φραγμών στην είσοδο καθιστά πιθανότερη την επίτευξη και τη διατήρηση ενός συμπαγειακού αποτελέσματος στην αγορά.
82. Ένα συμπαγειακό αποτέλεσμα είναι πιθανότερο σε συμμετρικές δομές αγοράς. Όταν οι εταιρείες είναι ομοιογενείς από άποψη κόστους, ζήτησης, μεριδίων αγοράς, φάσματος προϊόντων, δυναμικότητας κ.λπ., είναι πιθανότερο να έλθουν σε συνεννόηση σχετικά με τους όρους του συντονισμού λόγω του ότι τα συμφέροντά τους πλησιάζουν περισσότερο μεταξύ τους. Ωστόσο, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί επίσης σε ορισμένες περιπτώσεις να επιτρέψει την επίτευξη συμπαγειακού αποτελέσματος σε πιο ανομοιογενείς δομές αγοράς. Η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να κάνει τις εταιρείες να αντιληφθούν τις διαφορές τους και να τις βοηθήσει να σχεδιάσουν τρόπους για να λάβουν υπόψη την ανομοιογένειά τους στο πλαίσιο του συντονισμού.
83. Η σταθερότητα ενός συμπαγειακού αποτελέσματος εξαρτάται επίσης από την προεξόφληση μελλοντικών κερδών από τις εταιρείες. Όσο περισσότερο οι εταιρείες δίνουν σημασία στα τρέχοντα κέρδη τα οποία μπορούν να αποκτήσουν από την πώληση σε χαμηλότερες τιμές σε σχέση με όλα τα μελλοντικά κέρδη που θα μπορούσαν να αποκτήσουν από το συμπαγειακό αποτέλεσμα τόσο λιγότερο πιθανό είναι ότι θα μπερδέσουν να επιτύχουν ένα συμπαγειακό αποτέλεσμα.
84. Ομοίως, ένα συμπαγειακό αποτέλεσμα είναι πιθανότερο μεταξύ εταιρειών που θα συνεχίσουν να δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά για μεγάλο χρονικό διάστημα, καθώς με τον τρόπο αυτό θα έχουν περισσότερα κίνητρα συντονισμού. Εάν μια εταιρεία γνωρίζει ότι θα αλληλεπιδρά με τις άλλες για μεγάλο χρονικό διάστημα, έχει περισσότερα κίνητρα να επιτύχει το συμπαγειακό αποτέλεσμα, επειδή η ροή μελλοντικών κερδών από το συμπαγειακό αποτέλεσμα θα αξίζει περισσότερο από το βραχυπρόθεσμο κέρδος που θα μπορούσε να έχει αποκλίνοντας από τον συντονισμό, δηλαδή προτού οι άλλες εταιρείες ανακαλύψουν την απόκλιση και προβούν σε αντίποινα.
85. Συνολικά, για να διατηρηθεί ένα συμπαγειακό αποτέλεσμα η απειλή επαρκώς αξιόπιστων και άμεσων αντιποίνων πρέπει να φαίνεται υλοποιήσιμη. Συμπαγειακά αποτελέσματα δεν μπορούν να διατηρηθούν στις αγορές εάν οι επιπτώσεις μιας παρέκκλισης δεν είναι επαρκώς σοβαρές για να πεισθούν οι εταιρείες που συντονίζουν τη συμπεριφορά τους ότι είναι προς το συμφέρον τους να συμμορφώνονται με τους όρους του συμπαγειακού αποτελέσματος. Για παράδειγμα, στις αγορές που χαρακτηρίζονται από μη τακτικές

⁽¹⁾ Βλ. υπόθεση T-35/92, *John Deere* κατά *Επιτροπής*, Συλλογή 1994 σ. II-957, σκέψη 78.

⁽²⁾ Βλ. απόφαση της Επιτροπής στις υποθέσεις IV/31.370 και 31.446, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, ΕΕ L 68 της 13.3.1992, σ. 19, παράγραφος 51, και υπόθεση T-35/92, *John Deere* κατά *Επιτροπής*, σκέψη 78. Δεν είναι απαραίτητο να εγκαθιδρυθεί απόλυτη σταθερότητα ούτε να αποκλεισθεί ο έντονος ανταγωνισμός.

παραγγελίες μεγάλων ποσοτήτων, μπορεί να είναι δύσκολο να δημιουργηθεί ένας επαρκώς αυστηρός αποτρεπτικός μηχανισμός, διότι το κέρδος από μια παρέκκλιση τη σωστή στιγμή μπορεί να είναι μεγάλο, βέβαιο και άμεσο, ενώ οι ζημιές από τα αντίποινα να είναι μικρές και αβέβαιες και να υλοποιηθούν μετά από κάποιο χρονικό διάστημα. Η αξιοπιστία του αποτρεπτικού μηχανισμού εξαρτάται επίσης από το εάν οι άλλες εταιρείες που συμμετέχουν στον συντονισμό έχουν συμφέρον να προβούν σε αντίποινα, λαμβάνοντας ως βάση τις βραχυπρόθεσμες ζημιές τους από την πρόκληση ενός πολέμου τιμών έναντι του μακροπρόθεσμου κέρδους τους στην περίπτωση επαναφοράς της αποκλίνουσας εταιρείας σε συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Για παράδειγμα, η ικανότητα των εταιρειών να προβούν σε αντίποινα μπορεί να ενισχυθεί εάν διασυνδέονται μεταξύ τους και με κάθετες εμπορικές σχέσεις τις οποίες μπορούν να χρησιμοποιήσουν ως απειλή τιμωρίας σε περίπτωση απόκλισης.

ii) Χαρακτηριστικά της ανταλλαγής πληροφοριών

Στρατηγικής φύσεως πληροφορίες

86. Η ανταλλαγή στρατηγικής φύσεως πληροφοριών μεταξύ ανταγωνιστών, ήτοι δεδομένων που μειώνουν την στρατηγική αβεβαιότητα στην αγορά, είναι πιθανότερο να υπαχθεί στις διατάξεις του άρθρου 101 από ό,τι οι ανταλλαγές πληροφοριών άλλου τύπου. Η ανταλλαγή στρατηγικών δεδομένων μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, διότι μειώνει την ανεξαρτησία λήψης αποφάσεων των μερών και κατ' επέκταση τα κίνητρά τους να ανταγωνισθούν. Οι στρατηγικές πληροφορίες ενδέχεται να αφορούν τιμές (π.χ. πραγματικές τιμές, εκπτώσεις, αυξήσεις, μειώσεις ή επιστροφές), καταλόγους πελατών, κόστος παραγωγής, ποσότητες, κύκλο εργασιών, πωλήσεις, δυναμικότητα, ιδιότητες, σχέδια εμπορίας, κινδύνους, σχέδια, επενδύσεις, τεχνολογίες, προγράμματα E&A και τα αποτελέσματά τους. Γενικά, οι πληροφορίες που αφορούν τις τιμές και τις ποσότητες είναι οι πλέον στρατηγικές, και ακολουθούν οι πληροφορίες για το κόστος και τη ζήτηση. Ωστόσο, εάν οι εταιρείες ανταγωνίζονται όσον αφορά την E&A, σημαντικότερη πληροφορία για τον ανταγωνισμό μπορεί να αποτελούν τα τεχνολογικά δεδομένα. Η στρατηγική χρησιμότητα των πληροφοριών εξαρτάται επίσης από τον βαθμό συγκεντρωτικότητάς τους, την παλαιότητά τους, καθώς και το πλαίσιο της αγοράς και την συχνότητα της ανταλλαγής.

Κάλυψη της αγοράς

87. Προκειμένου να είναι πιθανό μια ανταλλαγή πληροφοριών να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, οι εμπλεκόμενες στην ανταλλαγή εταιρείες πρέπει να καλύπτουν επαρκώς μεγάλο τμήμα της σχετικής αγοράς. Διαφορετικά, οι ανταγωνιστές που δεν συμμετέχουν στην ανταλλαγή πληροφοριών θα μπορούν να περιορίσουν τυχόν αντια ανταγωνιστική συμπεριφορά των εμπλεκόμενων εταιρειών. Για παράδειγμα, ορίζοντας τιμές κάτω από το επίπεδο της συντονισμένης τιμής, οι εταιρείες που δεν συμμετέχουν στο σύστημα ανταλλαγής πληροφοριών θα μπορούν να απειλήσουν την εξωτερική σταθερότητα ενός συμπαιγνικού αποτελέσματος.
88. Το τι συνιστά «επαρκώς μεγάλο τμήμα της αγοράς» δεν μπορεί να οριστεί αφηρημένα και θα εξαρτηθεί από τα συγκεκριμένα πραγματικά περιστατικά κάθε περίπτωσης και τον τύπο της υπό εξέταση ανταλλαγής πληροφοριών. Εάν, ωστόσο, η ανταλλαγή πληροφοριών λαμβάνει χώρα στο πλαίσιο ενός άλλου τύπου συμφωνίας οριζόντιας συνεργασίας και δεν υπερβαίνει τα αναγκαία για την υλοποίησή της, η κάλυψη της αγοράς σε επίπεδο κατώτερο των κατώτατων ορίων μεριδίων αγοράς που προβλέπονται στο σχετικό κεφάλαιο στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές, στον οικείο κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες⁽¹⁾ ή στην ανακοίνωση de minimis σχετικά με τον τύπο της υπό εξέτασης συμφωνίας δεν θα είναι συνήθως αρκετά μεγάλη ώστε η ανταλλαγή πληροφοριών να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό.

Συγκεντρωτικά/εξατομικευμένα δεδομένα

89. Οι ανταλλαγές πραγματικά συγκεντρωτικών δεδομένων, δηλαδή δεδομένων για τα οποία η αναγνώριση πληροφοριών σε επίπεδο μεμονωμένης εταιρείας είναι αρκετά δύσκολη, είναι πολύ λιγότερο πιθανό να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό απ' ό,τι οι ανταλλαγές δεδομένων σε επίπεδο εταιρείας. Η συλλογή και η δημοσίευση συγκεντρωτικών δεδομένων για την αγορά (όπως δεδομένα για τις πωλήσεις, για την δυναμικότητα ή για το κόστος των εισροών και των εξαρτημάτων) από οργανισμό εμπορίου ή εταιρεία έρευνας αγοράς μπορεί να είναι επωφελής και για τους προμηθευτές και για τους πελάτες δίνοντας τους ευκρινέστερη εικόνα για την κατάσταση στην αγορά του σχετικού τομέα. Η συλλογή και η δημοσίευση αυτή μπορεί να επιτρέπει στους παράγοντες της αγοράς να κάνουν επιλογές σε βάση καλλίτερης πληροφόρησης προκειμένου να προσαρμόζουν αποτελεσματικά τη στρατηγική τους στις συνθήκες της αγοράς. Γενικότερα, εκτός εάν συμβαίνει σε στενό oligopolio, η ανταλλαγή συγκεντρωτικών

⁽¹⁾ Οι ανταλλαγές πληροφοριών στο πλαίσιο συμφωνίας E&A, εφόσον δεν υπερβαίνουν τα όρια του απολύτως αναγκαίου για την εφαρμογή της συμφωνίας, μπορούν να απολαύουν του ορίου ασφαλείας του 25% που ορίζεται στον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A. Όσον αφορά τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για την εξειδίκευση, το σχετικό όριο ασφαλείας είναι 20%.

στοιχείων δεν είναι πιθανό να δημιουργήσει περιοριστικούς όρους του ανταγωνισμού. Η ανταλλαγή εξατομικευμένων δεδομένων διευκολύνει την επίτευξη συνεννόησης στην αγορά, καθώς και στρατηγικές αντιπώλων, επιτρέποντας στις εταιρείες που συντονίζονται να εντοπίσουν αυτόν που αποκλίνει ή τον νεοεισερχόμενο. Ωστόσο, δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο η ανταλλαγή συγκεντρωτικών στοιχείων να διευκολύνει την επίτευξη συμπαιγνιακού αποτελέσματος σε αγορές με ειδικά χαρακτηριστικά. Για παράδειγμα, όταν τα μέλη ενός πολύ στενού και σταθερού oligopolίου που ανταλλάσσουν συγκεντρωτικά δεδομένα παρατηρούν μια τιμή αγοράς κατώτερη από ένα ορισμένο επίπεδο, μπορούν να υποθέσουν αυτομάτως ότι κάποιος εγκατέλειψε τη συμπαιγνία, και να προκαλέσουν αντίποινα από ολόκληρη την αγορά. Με άλλα λόγια, προκειμένου να διατηρηθεί η σταθερότητα μιας συμπαιγνίας, οι επιχειρήσεις δεν χρειάζεται πάντοτε να γνωρίζουν ποιος απέκλινε, αρκεί να πληροφορηθούν ότι «κάποιος» απέκλινε.

Παλαιότητα των δεδομένων

90. Η ανταλλαγή ιστορικών δεδομένων δεν είναι πιθανό να έχει συμπαιγνιακό αποτέλεσμα, καθώς δεν είναι πιθανό να είναι ενδεικτική της μελλοντικής συμπεριφοράς των ανταγωνιστών ή να παρέχει κοινή αντίληψη για την αγορά ⁽¹⁾. Επιπλέον, η ανταλλαγή ιστορικών δεδομένων δεν είναι πιθανό να διευκολύνει την παρακολούθηση αποκλίσεων διότι όσο παλαιότερα τα δεδομένα, τόσο λιγότερο μπορούν να χρησιμεύσουν για την έγκαιρη ανίχνευση αποκλίσεων και να αποτελέσουν αξιόπιστη απειλή άμεσων αντιπώλων ⁽²⁾. Δεν υπάρχει προκαθορισμένο όριο βάσει του οποίου τα δεδομένα αποκτούν ιστορικό χαρακτήρα, δηλαδή είναι τόσο παλαιά ώστε να μην ενέχουν κινδύνους για τον ανταγωνισμό. Το κατά πόσον τα δεδομένα είναι όντως ιστορικά εξαρτάται από τα ειδικότερα χαρακτηριστικά της σχετικής αγοράς και ιδίως από τη συχνότητα της επαναδιαπραγμάτευσης των τιμών στον κλάδο. Για παράδειγμα, τα δεδομένα μπορούν να θεωρηθούν ιστορικά εάν είναι παλαιότερα κατά το πολλαπλάσιο της μέσης διάρκειας των συμβάσεων στον κλάδο, εφόσον αυτές είναι ενδεικτικές όσον αφορά την επαναδιαπραγμάτευση των τιμών. Επιπλέον, το όριο βάσει του οποίου τα δεδομένα αποκτούν ιστορικό χαρακτήρα εξαρτάται και από το είδος τους, τον βαθμό συγκεντρωτικότητάς τους, τη συχνότητα ανταλλαγής και τα χαρακτηριστικά της σχετικής αγοράς (π.χ. τη σταθερότητα και τη διαφάνειά της).

Συχνότητα της ανταλλαγής πληροφοριών

91. Οι συχνές ανταλλαγές πληροφοριών που διευκολύνουν τόσο την καλύτερη συνεννόηση στην αγορά όσο και την παρακολούθηση των αποκλίσεων αυξάνουν τους κινδύνους συμπαιγνιακού αποτελέσματος. Σε ασταθέστερες αγορές μπορεί να χρειάζονται συχνότερες ανταλλαγές πληροφοριών προκειμένου να διευκολυνθεί η επίτευξη συμπαιγνιακού αποτελέσματος από ό,τι σε σταθερές αγορές. Για παράδειγμα, σε αγορές με μακροχρόνιες συμβάσεις (οι οποίες υποδηλώνουν μη τακτικές επαναδιαπραγματεύσεις τιμών) μια λιγότερο συχνή ανταλλαγή πληροφοριών θα μπορούσε να επαρκεί για την επίτευξη συμπαιγνιακού αποτελέσματος. Αντίθετα, μη συχνή ανταλλαγή πληροφοριών δε θα επαρκούσε για την επίτευξη συμπαιγνιακού αποτελέσματος σε αγορές με βραχυχρόνιες συμβάσεις και συχνές επαναδιαπραγματεύσεις των τιμών ⁽³⁾. Ωστόσο, η συχνότητα ανταλλαγής πληροφοριών που είναι αναγκαία για την επίτευξη συμπαιγνιακού αποτελέσματος εξαρτάται επίσης από τον χαρακτήρα, την παλαιότητα και τον βαθμό συγκεντρωτικότητας των δεδομένων ⁽⁴⁾.

Δημόσιες/μη δημόσιες πληροφορίες

92. Εν γένει, οι ανταλλαγές πραγματικά δημόσιων πληροφοριών είναι απίθανο να συνιστούν παράβαση του άρθρου 101 ⁽⁵⁾. Πραγματικά δημόσιες πληροφορίες είναι πληροφορίες που γενικά είναι εξίσου εύκολα προσβάσιμες από όλους τους ανταγωνιστές και πελάτες (από άποψη κόστους πρόσβασης). Προκειμένου οι πληροφορίες να είναι πραγματικά δημόσιες, η απόκτησή τους δεν πρέπει να είναι πιο δαπανηρή για τους πελάτες και τις εταιρείες που δεν συμμετέχουν στο σύστημα ανταλλαγής πληροφοριών από ό,τι για τις εταιρείες που ανταλλάσσουν τις πληροφορίες. Για τον λόγο αυτόν, οι ανταγωνιστές κατά κανόνα δεν επιλέγουν να ανταλλάξουν δεδομένα τα οποία μπορούν να συγκεντρώσουν εξίσου εύκολα από την αγορά και, ως εκ τούτου, στην πράξη οι ανταλλαγές πραγματικά δημόσιων δεδομένων δεν είναι πιθανές. Αντιθέτως, ακόμη και αν τα ανταλλασσόμενα μεταξύ ανταγωνιστών δεδομένα είναι, όπως αναφέρεται συχνά, «δημόσιο κτήμα», δεν θεωρούνται πραγματικά δημόσια εάν το κόστος συλλογής των δεδομένων αποθαρρύνει άλλες

⁽¹⁾ Η συκέντρωση ιστορικών δεδομένων μπορεί επίσης να χρησιμεύσει ως συνεισφορά μιας ένωσης ενός τομέα ή για την ανάλυση μιας ανασκόπησης δημόσιας πολιτικής.

⁽²⁾ Για παράδειγμα, σε παλαιότερες περιπτώσεις, η Επιτροπή θεώρησε ότι η ανταλλαγή μεμονωμένων πληροφοριών παλαιότητας άνω του έτους αφορούσε ιστορικά δεδομένα και δεν περιόριζε τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, ενώ πληροφορίες παλαιότητας κάτω του έτους έχουν θεωρηθεί πρόσφατες, απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση IV/31.370, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, παράγραφος 50, απόφαση της Επιτροπής, στην υπόθεση IV/36.069, *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, EE L 1 της 3.1.1998, σ. 10, παράγραφος 17.

⁽³⁾ Ωστόσο, οι μη τακτικές συμβάσεις μπορούν να μειώσουν το ενδεχόμενο επαρκώς άμεσων αντιπώλων.

⁽⁴⁾ Ωστόσο, ανάλογα με τη δομή της αγοράς, και το συνολικό πλαίσιο της ανταλλαγής, δεν μπορεί να αποκλειστεί το ενδεχόμενο μια μεμονωμένη ανταλλαγή να αποτελεί επαρκή βάση για τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις ώστε να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους στην αγορά (δηλαδή, να έλθουν σε συνεννόηση σχετικά με τους όρους του συντονισμού) υποκαθιστώντας έτσι με επιτυχία τον ανταγωνισμό και τους κινδύνους που συνεπάγεται με την πρακτική μεταξύ τους συνεργασία. Βλ. υπόθεση C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, σκέψη 59.

⁽⁵⁾ Συνεδικασθείσες υποθέσεις T-191/98, *Atlantic Container Line (TACA)* και λοιποί, Συλλογή 2003, σ. II-3275, σκέψη 1154. Σημειώνεται ότι αυτό μπορεί να μην ισχύει εάν η ανταλλαγή υποστηρίζει μια σύμπραξη.

εταιρείες και πελάτες από τη συλλογή τους ⁽¹⁾. Η δυνατότητα συλλογής των πληροφοριών στην αγορά, για παράδειγμα από πελάτες, δεν σημαίνει κατ' ανάγκη ότι οι εν λόγω πληροφορίες αποτελούν δεδομένα της αγοράς στα οποία οι ανταγωνιστές έχουν άμεση πρόσβαση ⁽²⁾.

93. Ακόμη και αν οι πληροφορίες είναι δημόσια διαθέσιμες (π.χ. πληροφορίες που δημοσιεύονται από ρυθμιστικές αρχές), η ύπαρξη πρόσθετης ανταλλαγής πληροφοριών από ανταγωνιστές μπορεί να περιορίζει τον ανταγωνισμό εάν μειώνει περαιτέρω την στρατηγική αβεβαιότητα στην αγορά. Στην περίπτωση αυτή, οι επιπλέον πληροφορίες θα μπορούσαν να είναι κρίσιμες για την επίτευξη ενός συμπαιγνιακού αποτελέσματος στην αγορά.

Δημόσια/μη δημόσια ανταλλαγή πληροφοριών

94. Η ανταλλαγή πληροφοριών είναι πραγματικά δημόσια, εάν καθιστά τα δεδομένα που ανταλλάσσονται προσπελάσιμα (από άποψη κόστους πρόσβασης) από όλους τους ανταγωνιστές και πελάτες ⁽³⁾. Το γεγονός ότι οι πληροφορίες ανταλλάσσονται δημόσια μπορεί να μειώσει την πιθανότητα ενός συμπαιγνιακού αποτελέσματος στην αγορά, στον βαθμό που οι ανταγωνιστές που δεν συμμετέχουν στον συντονισμό, οι δυνητικοί εισερχόμενοι στην αγορά και οι πελάτες μπορούν να αμβλύνουν το δυνητικό αποτέλεσμα περιορισμού του ανταγωνισμού ⁽⁴⁾. Ωστόσο, δεν μπορεί να αποκλειστεί εντελώς ότι ακόμη και πραγματικά δημόσιες ανταλλαγές πληροφοριών ενδέχεται να διευκολύνουν την επίτευξη συμπαιγνιακού αποτελέσματος στην αγορά.

2.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3

2.3.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας ⁽⁵⁾

95. Η ανταλλαγή πληροφοριών ενδέχεται να οδηγήσει σε βελτίωση της αποδοτικότητας. Οι πληροφορίες σχετικά με τα έξοδα των ανταγωνιστών μπορούν να επιτρέψουν στις εταιρείες να γίνουν πιο αποδοτικές, εάν συγκρίνουν τις επιδόσεις τους με τις βέλτιστες πρακτικές στον κλάδο και σχεδιάζουν ανάλογα εσωτερικά προγράμματα κινήτρων.
96. Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να βοηθήσει τις εταιρείες να κατανεύμουν την παραγωγή σε αγορές υψηλής ζήτησης (π.χ. πληροφορίες για τη ζήτηση) ή εταιρείες χαμηλού κόστους (π.χ. πληροφορίες για το κόστος). Το ενδεχόμενο εμφάνισης των βελτιώσεων αυτών εξαρτάται από χαρακτηριστικά της αγοράς, όπως π.χ. το εάν οι εταιρείες ασκούν ανταγωνισμό στις τιμές ή τις ποσότητες και ο χαρακτήρας των αβεβαιοτήτων που παρουσιάζει η αγορά. Μερικές μορφές ανταλλαγής πληροφοριών στο πλαίσιο αυτό ενδέχεται να επιτρέπουν σημαντική εξοικονόμηση κόστους εάν, για παράδειγμα, μειώνουν περιττά αποθέματα ή επιτρέπουν ταχύτερη παράδοση φαρτών προϊόντων σε περιοχές με υψηλή ζήτηση και τη μείωσή τους σε περιοχές με χαμηλή ζήτηση (βλ. παράδειγμα 6, παράγραφος 110).
97. Η ανταλλαγή δεδομένων που αφορούν τους καταναλωτές μεταξύ εταιρειών σε αγορές με ασύμμετρη πληροφόρηση σχετικά με τους καταναλωτές μπορεί επίσης να έχει ως αποτέλεσμα τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Για παράδειγμα, η παρακολούθηση της παλαιότερης συμπεριφοράς πελατών όσον αφορά ατυχήματα ή την αθέτηση οικονομικών υποχρεώσεων παρέχει ένα κίνητρο στους καταναλωτές να περιορίσουν την έκθεσή τους στον κίνδυνο. Επιτρέπει επίσης τον εντοπισμό των καταναλωτών που ενέχουν χαμηλότερο κίνδυνο και που πρέπει να επωφελούνται χαμηλότερων τιμών. Στο πλαίσιο αυτό, η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί επίσης να μειώσει τον εγκλωβισμό των καταναλωτών, υποκινώντας με τον τρόπο αυτό εντονότερο ανταγωνισμό. Αυτό συμβαίνει επειδή οι πληροφορίες αφορούν συνήθως μια συγκεκριμένη σχέση και οι καταναλωτές θα έχαναν διαφορετικά το όφελος από τις πληροφορίες αυτές αλλάζοντας εταιρεία. Παραδείγματα τέτοιων περιπτώσεων βελτίωσης της αποδοτικότητας παρατηρούνται στον τραπεζικό και στον ασφαλιστικό κλάδο, οι οποίοι χαρακτηρίζονται από συχνές ανταλλαγές πληροφοριών σχετικά με τις αθετήσεις υποχρεώσεων και τα χαρακτηριστικά κινδύνου των καταναλωτών.

⁽¹⁾ Επιπλέον, το γεγονός ότι τα μέρη της ανταλλαγής γνωστοποίησαν προηγουμένως στο κοινό τα δεδομένα (π.χ. με δημοσίευση σε εφημερίδα ή στον δικτυακό τους τόπο), δεν συνεπάγεται ότι μια επακόλουθη ανταλλαγή δεν αποτελεί παράβαση του άρθρου 101.

⁽²⁾ Βλ. συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-202/98, *Tate & Lyle* και λοιποί κατά *Επιτροπής*, σκέψη 60.

⁽³⁾ Αυτό δεν αποκλείει την περίπτωση μια βάση δεδομένων να προσφέρεται σε χαμηλότερη τιμή στους πελάτες που έχουν συνεισφέρει δεδομένα σε αυτήν, καθώς η συνεισφορά αυτή κατά κανόνα συνεπάγεται επίσης κάποιο κόστος γι' αυτούς.

⁽⁴⁾ Η αξιολόγηση των φραγμών εισόδου και αντιστάθμισης της «αγοραστικής ισχύος» στην αγορά θα είχε σημασία για τον προσδιορισμό του εάν οι εκτός συστήματος ανταλλαγής πληροφοριών θα ήταν σε θέση να θέσουν σε κίνδυνο τα αποτελέσματα που αναμένονται από τον συντονισμό. Ωστόσο, η αύξηση της διαφάνειας έναντι των καταναλωτών μπορεί είτε να μειώσει είτε να αυξήσει το πεδίο επίτευξης συμπαιγνιακού αποτελέσματος διότι λόγω της αυξημένης διαφάνειας έναντι των καταναλωτών και με μεγαλύτερη ελαστικότητα ζήτησης τα οφέλη από την απόκλιση είναι μεν μεγαλύτερα, αλλά και τα αντίποινα επίσης αυστηρότερα.

⁽⁵⁾ Η εξέταση του θέματος της δυνητικής βελτίωσης της αποτελεσματικότητας λόγω ανταλλαγής πληροφοριών δεν είναι αποκλειστική ούτε εξαντλητική.

98. Η ανταλλαγή παρελθόντων και τρεχόντων δεδομένων σχετικά με τα μερίδια αγοράς μπορεί να είναι επωφελής, ορισμένες φορές, τόσο για τις εταιρείες όσο και για τους καταναλωτές, καθώς επιτρέπει στις εταιρείες να τα ανακοινώσουν ως ένδειξη ποιότητας στους καταναλωτές. Σε καταστάσεις ελλιπούς ενημέρωσης σχετικά με την ποιότητα των προϊόντων, οι καταναλωτές χρησιμοποιούν συχνά έμμεσους τρόπους για να εξασφαλίσουν πληροφορίες για τις σχετικές ιδιότητες των προϊόντων, όπως η τιμή και τα μερίδια αγοράς (π.χ. οι καταναλωτές χρησιμοποιούν καταλόγους ευώλητων για να επιλέξουν το επόμενο βιβλίο που θα διαβάσουν).
99. Η πραγματικά δημόσια ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί επίσης να ωφελήσει τους καταναλωτές βοηθώντας τους να προβούν σε καλύτερα τεκμηριωμένη επιλογή (και μειώνοντας τα έξοδα αναζήτησής τους). Οι καταναλωτές είναι αυτοί που ενδέχεται να ωφεληθούν περισσότερο κατ' αυτόν τον τρόπο από τις δημόσιες ανταλλαγές τρεχόντων δεδομένων, που είναι και τα πλέον σημαντικά για τις αγοραστικές τους αποφάσεις. Ομοίως, η δημόσια ανταλλαγή πληροφοριών για τρέχουσες τιμές εισροών μπορεί να μειώσει το κόστος αναζήτησης των εταιρειών, πράγμα το οποίο κατά κανόνα ωφελεί τους καταναλωτές λόγω της μείωσης των τελικών τιμών των προϊόντων. Αυτά τα είδη άμεσων οφελών για τους καταναλωτές είναι λιγότερο πιθανό να απορρεύσουν από ανταλλαγές για μελλοντικές τιμολογιακές προθέσεις λόγω του ότι οι εταιρείες που τις ανακοινώνουν είναι πιθανό να τις αναθεωρήσουν προτού οι καταναλωτές προβούν σε αγορές με βάση τις πληροφορίες αυτές. Εν γένει, οι καταναλωτές δεν μπορούν να βασιστούν στις μελλοντικές προθέσεις των επιχειρήσεων όταν προγραμματίζουν τις αγορές τους. Ωστόσο, σε κάποιο βαθμό μπορεί να επιβληθεί στις επιχειρήσεις να μην μεταβάλουν τις μελλοντικές προθέσεις που ανακοίνωσαν πριν από την εφαρμογή τους στην πράξη, όταν π.χ. έχουν επανειλημμένες επαφές με καταναλωτές και οι τελευταίοι βασίζονται στην εκ των προτέρων γνώση των τιμών, ή π.χ. όταν οι καταναλωτές μπορούν να κάνουν προπαραγγελίες. Στις περιπτώσεις αυτές η ανταλλαγή πληροφοριών που αφορούν το μέλλον δύναται να βελτιώσει τον προγραμματισμό των δαπανών των πελατών.
100. Η ανταλλαγή τρεχόντων και παλαιότερων δεδομένων είναι περισσότερο πιθανό να παραγάγει βελτίωση της αποδοτικότητας από ό,τι η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με μελλοντικές προθέσεις. Ωστόσο, σε συγκεκριμένες περιστάσεις, η ανακοίνωση μελλοντικών προθέσεων μπορεί επίσης να έχει ως αποτέλεσμα βελτίωση της αποδοτικότητας. Για παράδειγμα, οι εταιρείες που γνωρίζουν από νωρίς τον νικητή ενός αγώνα E&A μπορούν να αποφύγουν την καταβολή διπλών δαπανηρών προσπάθειών και την σπατάλη μη ανακτήσιμων πόρων⁽¹⁾.

2.3.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών

101. Οι περιορισμοί που υπερβαίνουν τους αναγκαίους περιορισμούς για την επίτευξη της βελτίωσης της αποδοτικότητας που παράγεται από μια ανταλλαγή πληροφοριών δεν πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για την εκπλήρωση της προϋπόθεσης της αναγκαιότητας, τα μέρη θα πρέπει να αποδείξουν ότι το αντικείμενο, ο βαθμός συγκεντρωτικότητας, η παλαιότητα, η εμπιστευτικότητα και η συχνότητα ανταλλαγής των δεδομένων, καθώς και η κάλυψη που προσφέρει, είναι του είδους που συνεπάγεται τους χαμηλότερους αναγκαίους κινδύνους για τη δημιουργία της εικαζόμενης βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας. Επιπλέον, η ανταλλαγή δεν πρέπει να περιλαμβάνει πληροφορίες πέραν των μεταβλητών που είναι συναφείς για την επίτευξη της βελτίωσης της αποδοτικότητας. Για παράδειγμα, προς τον σκοπό της σύγκρισης, η ανταλλαγή εξατομικευμένων δεδομένων δεν είναι συνήθως αναγκαία, επειδή η συσσώρευση πληροφοριών με κάποια μορφή ταξινόμησης στον κλάδο, λόγω χάρη, θα μπορούσε επίσης να παραγάγει την εικαζόμενη βελτίωση της αποδοτικότητας, ενώ θα συνεπαγόταν παράλληλα χαμηλότερο κίνδυνο συμπαιγνιακού αποτελέσματος (βλέπε παράδειγμα 4, παράγραφος 108). Τέλος, δεν είναι γενικά πιθανό να είναι αναγκαία η ανταλλαγή μεμονωμένων δεδομένων για τις μελλοντικές προθέσεις, ιδίως εάν αφορούν τιμές και ποσότητες.
102. Ομοίως, οι ανταλλαγές πληροφοριών στο πλαίσιο συμφωνιών οριζόντιας συνεργασίας είναι επίσης πιθανότερο να πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, εάν δεν υπερβαίνουν τις αναγκαίες για την υλοποίηση του οικονομικού σκοπού της συμφωνίας (π.χ. ανταλλαγή της αναγκαίας τεχνολογίας για μια συμφωνία E&A ή δεδομένων κόστους στο πλαίσιο μιας συμφωνίας παραγωγής).

2.3.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές

103. Η βελτίωση της αποδοτικότητας που επιτυγχάνεται μέσω αναγκαιών περιορισμών πρέπει να μετακυλιεται στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού που παράγονται από την ανταλλαγή πληροφοριών. Όσο χαμηλότερη είναι η ισχύς στην αγορά των μερών που συμμετέχουν στην ανταλλαγή πληροφοριών τόσο πιθανότερη είναι η μετακύλιση στους καταναλωτές της βελτίωσης της αποδοτικότητας σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό.

⁽¹⁾ Τέτοιες θετικές επιπτώσεις πρέπει να σταθμίζονται με δυνητικές αρνητικές συνέπειες, όπως π.χ. περιορισμό του ανταγωνισμού στην αγορά ο οποίος δίνει ώθηση στην καινοτομία.

2.3.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

104. Τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν πληρούνται εάν παρέχεται στις εταιρείες που συμμετέχουν στην ανταλλαγή πληροφοριών η δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό σε σημαντικό τμήμα των σχετικών προϊόντων.

2.4. Παραδείγματα

105. Ανταλλαγή προβλεπόμενων μελλοντικών τιμών ως συμφωνία με αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού

Παράδειγμα 1

Δεδομένα: Επαγγελματική ένωση εταιρειών πούλμαν στη χώρα X κοινοποιεί εξατομικευμένες πληροφορίες σχετικά με προβλεπόμενες μελλοντικές τιμές μόνον στις εταιρείες πούλμαν που είναι μέλη της. Οι πληροφορίες περιέχουν διάφορα στοιχεία, όπως ο προβλεπόμενος ναύλος και η διαδρομή στην οποία ισχύει ο ναύλος, οι ενδεχόμενοι περιορισμοί του εν λόγω ναύλου, όπως ποιοι καταναλωτές μπορούν να τον αγοράσουν, εάν απαιτείται προκαταβολή ή ελάχιστη παραμονή, η χρονική περίοδος κατά την οποία μπορούν να πωληθούν εισιτήρια με τον συγκεκριμένο ναύλο (πρώτη και τελευταία ημερομηνία έκδοσης εισιτηρίου), και το χρονικό διάστημα κατά το οποίο το εισιτήριο του συγκεκριμένου ναύλου μπορεί να χρησιμοποιηθεί για ταξίδι (πρώτη και τελευταία ημερομηνία ταξιδιού).

Ανάλυση: Αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών, η οποία προκαλείται από απόφαση μιας ένωσης επιχειρήσεων, αφορά τις προθέσεις των ανταγωνιστών σχετικά με τον καθορισμό τιμών. Αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών είναι ένα πολύ αποτελεσματικό εργαλείο για την επίτευξη συμπαιγνιακού αποτελέσματος και, επομένως, έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Αυτό συμβαίνει επειδή οι εταιρείες μπορούν να αλλάξουν τις ανακοινωθείσες τιμές ανά πάσα στιγμή, εάν πληροφορηθούν ότι οι ανταγωνιστές τους προτίθενται να χρεώσουν υψηλότερες τιμές. Αυτό επιτρέπει στις εταιρείες να επιτύχουν μια κοινή υψηλότερη τιμή χωρίς το κόστος της απώλειας μεριδίου αγοράς. Για παράδειγμα, η εταιρεία πούλμαν Α μπορεί να ανακοινώσει σήμερα μια αύξηση τιμών στη διαδρομή από την πόλη 1 στην πόλη 2 για τα ταξίδια που θα πραγματοποιούνται από τον επόμενο μήνα. Δεδομένου ότι στις πληροφορίες αυτές έχουν πρόσβαση όλες οι άλλες εταιρείες πούλμαν, η εταιρεία Α μπορεί στη συνέχεια να περιμένει να δει την αντίδραση των ανταγωνιστών της σε αυτή την ανακοίνωση τιμών. Εάν ένας ανταγωνιστής στην ίδια διαδρομή, π.χ. η εταιρεία Β, προβεί στην ίδια αύξηση τιμής, τότε η ανακοίνωση της εταιρείας Α θα παραμείνει αμετάβλητη και είναι πιθανό να τεθεί αργότερα σε ισχύ. Ωστόσο, εάν η εταιρεία Β δεν προβεί στην ίδια αύξηση τιμής, τότε η εταιρεία Α εξακολουθεί να μπορεί να αναθεωρήσει τον ναύλο της. Η αναπροσαρμογή θα συνεχισθεί έως ότου οι εταιρείες συγκλίνουν σε ένα αυξημένο ανταγωνιστικό επίπεδο τιμής. Αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών δεν είναι πιθανό να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Η ανταλλαγή πληροφοριών αφορά μόνον τους ανταγωνιστές, δηλαδή οι πελάτες των εταιρειών πούλμαν δεν επωφελούνται άμεσα από αυτήν.

106. Ανταλλαγή τρεχουσών τιμών με επαρκή βελτίωση της αποτελεσματικότητας για τους καταναλωτές

Παράδειγμα 2

Δεδομένα: Εθνικός οργανισμός τουρισμού μαζί με τις εταιρείες πούλμαν σε μικρή χώρα X συμφωνούν να διαδώσουν πληροφορίες σχετικά με τις τρέχουσες τιμές των εισιτηρίων πούλμαν μέσω ενός δικτυακού τόπου ελεύθερα προσπελάσιμου (σε αντίθεση προς το παράδειγμα 1, παράγραφος 105, οι πελάτες μπορούν ήδη να αγοράσουν εισιτήρια στις τιμές και με τους όρους που ανταλλάσσονται, επομένως δεν πρόκειται για προβλεπόμενες μελλοντικές τιμές, αλλά για παρούσες τιμές για τρέχουσες και μελλοντικές υπηρεσίες). Οι πληροφορίες περιέχουν διάφορα στοιχεία, όπως ο ναύλος και τη διαδρομή στην οποία ισχύει ο ναύλος, οι ενδεχόμενοι περιορισμοί του εν λόγω ναύλου, όπως ποιοι καταναλωτές μπορούν να τον αγοράσουν, εάν απαιτείται προκαταβολή ή ελάχιστη παραμονή, και το χρονικό διάστημα κατά το οποίο το εισιτήριο του συγκεκριμένου ναύλου μπορεί να χρησιμοποιηθεί για ταξίδι (πρώτη και τελευταία ημερομηνία ταξιδιού). Τα ταξίδια με πούλμαν στη χώρα X δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά με τα σιδηροδρομικά ή τα αεροπορικά ταξίδια. Θεωρείται ότι η σχετική αγορά χαρακτηρίζεται από υψηλή συγκέντρωση, είναι σταθερή και σχετικά μη πολύπλοκη, και ότι ο καθορισμός τιμών γίνεται διαφανής με την ανταλλαγή πληροφοριών.

Ανάλυση: Αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών δεν έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Οι εταιρείες ανταλλάσσουν τρέχουσες τιμές και όχι προβλεπόμενες μελλοντικές τιμές, επειδή πωλούν ήδη εισιτήρια στις τιμές αυτές (σε αντίθεση προς το παράδειγμα 1, παράγραφος 105). Επομένως, είναι λιγότερο πιθανό αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών να συνιστά αποτελεσματικό μηχανισμό για την επίτευξη

εστιακού σημείου συντονισμού. Παρ' όλα αυτά, λαμβανομένων υπόψη της δομής της αγοράς και της στρατηγικής φύσης των δεδομένων, αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών είναι πιθανό να αποτελεί αποτελεσματικό μηχανισμό για την παρακολούθηση των αποκλίσεων από μια συμπαιγνία, που θα μπορούσε ενδεχομένως να εμφανιστεί σ' αυτόν τον τύπο αγοράς. Ως εκ τούτου, αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ωστόσο, στον βαθμό που κάποια αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό θα μπορούσαν να προκύψουν από τη δυνατότητα παρακολούθησης των αποκλίσεων, είναι πιθανό η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που απορρέει από την ανταλλαγή πληροφοριών να μετακυλισθεί στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα πιθανά αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού. Σε αντίθεση προς το παράδειγμα 1, παράγραφος 105, η ανταλλαγή πληροφοριών είναι δημόσια, και οι καταναλωτές μπορούν πράγματι να αγοράσουν εισιτήρια στις τιμές και με τους όρους που ανταλλάσσονται. Επομένως, αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών είναι πιθανό να ωφελήσει άμεσα τους καταναλωτές μειώνοντας το κόστος αναζήτησης για αυτούς και βελτιώνοντας τις επιλογές τους, υποκινώντας επίσης με τον τρόπο αυτό τον ανταγωνισμό των τιμών. Συνεπώς, είναι πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

107. Εξαγωγή των τρεχουσών τιμών από τις ανταλλασσόμενες πληροφορίες

Παράδειγμα 3

Δεδομένα: Τα πολυτελή ξενοδοχεία στην πρωτεύουσα της χώρας Α λειτουργούν σε ένα αυστηρό, μη περίπλοκο και σταθερό ολιγοπώλιο, με αρκετά ομοιογενείς δομές κόστους, και αποτελούν χωριστή σχετική αγορά από άλλα ξενοδοχεία. Ανταλλάσσουν άμεσα μεμονωμένες πληροφορίες σχετικά με τρέχοντα ποσοστά πληρότητας και τα έσοδά τους. Στην περίπτωση αυτή, τα μέρη μπορούν να εξαγάγουν άμεσα τις πραγματικές τρέχουσες τιμές τους από τις ανταλλασσόμενες πληροφορίες.

Ανάλυση: Εκτός εάν πρόκειται για συγκεκριμένο τρόπο ανταλλαγής πληροφοριών για μελλοντικές προθέσεις, αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών δεν έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού, επειδή τα ξενοδοχεία ανταλλάσσουν τρέχοντα δεδομένα και όχι πληροφορίες σχετικά με σκοπούμενες μελλοντικές τιμές ή ποσότητες. Ωστόσο, η ανταλλαγή πληροφοριών θα έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, επειδή η γνώση των πραγματικών τρεχουσών τιμών του ανταγωνιστή είναι πιθανό να διευκολύνει τον συντονισμό (δηλαδή την εναρμόνιση) της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των εταιρειών. Κατά πάσα πιθανότητα θα χρησιμοποιηθεί για την παρακολούθηση αποκλίσεων από τη συμπαιγνία. Η ανταλλαγή πληροφοριών αυξάνει τη διαφάνεια στην αγορά και, παρότι τα ξενοδοχεία δημοσιεύουν κανονικά τους τιμοκαταλόγους τους, προσφέρουν επίσης διάφορες εκπτώσεις στον τιμοκατάλογο ως αποτέλεσμα διαπραγματεύσεων ή για κρατήσεις που πραγματοποιούνται νωρίς ή για ομαδικές κρατήσεις κ.λπ. Επομένως, οι συμπληρωματικές πληροφορίες οι οποίες δεν ανταλλάσσονται δημόσια μεταξύ των ξενοδοχείων είναι εμπορικά ευαίσθητες, δηλαδή στρατηγικά χρήσιμες. Η ανταλλαγή αυτή είναι πιθανό να έχει συμπαιγνιακό αποτέλεσμα, επειδή τα εμπλεκόμενα μέρη αποτελούν ένα αυστηρό, μη πολύπλοκο και σταθερό ολιγοπώλιο το οποίο εμπλέκεται σε μια μακροχρόνια ανταγωνιστική σχέση (επαναλαμβανόμενες αλληλεπιδράσεις). Επιπλέον, οι δομές κόστους των ξενοδοχείων είναι σε μεγάλο βαθμό ομοιογενείς. Τέλος, ούτε οι καταναλωτές ούτε οι νεοεισερχόμενοι στην αγορά μπορούν να περιορίσουν την αντανταγωνιστική συμπεριφορά των υφιστάμενων ξενοδοχείων, καθώς οι καταναλωτές διαθέτουν περιορισμένη αγοραστική ισχύ και οι φραγμοί στην είσοδο είναι υψηλοί. Δεν είναι πιθανό να μπορέσουν τα μέρη, στην προκειμένη περίπτωση, να αποδείξουν οποιαδήποτε βελτίωση της αποτελεσματικότητας η οποία απορρέει από την ανταλλαγή πληροφοριών και θα μπορούσε να μετακυλισθεί στους καταναλωτές σε βαθμό που θα αντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, δεν είναι πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

108. Οφέλη σύγκρισης – μη εκπλήρωση των κριτηρίων του άρθρου 101 παράγραφος 3

Παράδειγμα 4

Δεδομένα: Τρεις μεγάλες εταιρείες με συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 80% σε μια σταθερή, μη πολύπλοκη αγορά, η οποία εμφανίζει υψηλή συγκέντρωση, με υψηλούς φραγμούς στην είσοδο, ανταλλάσσουν συχνά και με μη δημόσιο τρόπο πληροφορίες άμεσα μεταξύ τους σχετικά με σημαντικό τμήμα των μεμονωμένων εξόδων τους. Οι εταιρείες ισχυρίζονται ότι το πράττουν αυτό για να συγκρίνουν τις επιδόσεις τους με εκείνες των ανταγωνιστών τους και με τον τρόπο αυτό επιδιώκουν να καταστούν πιο αποτελεσματικές.

Ανάλυση: Αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών δεν έχει καταρχήν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Κατά συνέπεια, τα αποτελέσματά της στην αγορά πρέπει να αξιολογηθούν. Λόγω της δομής της αγοράς, του γεγονότος ότι η ανταλλαγή πληροφοριών αφορά το μεταβλητό κόστος των

εταιρειών, της εξατομικευμένης μορφής παρουσίασης των δεδομένων και της ευρείας κάλυψης της σχετικής αγοράς από αυτά, η ανταλλαγή πληροφοριών είναι πιθανό να οδηγήσει σε συμπαιγνικό αποτέλεσμα και, ως εκ τούτου, να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Δεν είναι πιθανό να πληρούνται τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3, επειδή υπάρχουν λιγότερο περιοριστικοί τρόποι για την επίτευξη της εικαζόμενης βελτίωσης της αποτελεσματικότητας, για παράδειγμα, όταν τρίτο μέρος συσσωρεύει κατά ανώνυμο τρόπο και συγκεντρώνει τα δεδομένα με κάποια μορφή ταξινόμησης στον κλάδο. Τέλος, σ' αυτήν την περίπτωση, εφόσον τα μέρη συνιστούν αυστηρό, μη πολύπλοκο και σταθερό ολιγοπώλιο, ακόμη και η ανταλλαγή συγκεντρωτικών δεδομένων μπορεί επίσης να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Εντούτοις, αυτό δεν θα συνέβαινε σε καμία περίπτωση εάν η εν λόγω ανταλλαγή πληροφοριών ελάμβανε χώρα σε αδιαφανή, κατακερματισμένη, ασταθή και πολύπλοκη αγορά.

109. Πραγματικά δημόσιες πληροφορίες

Παράδειγμα 5

Δεδομένα: Οι τέσσερις εταιρείες οι οποίες κατέχουν το σύνολο των πρατηρίων βενζίνης σε μεγάλη χώρα Α ανταλλάσσουν τρέχουσες τιμές βενζίνης τηλεφωνικά. Ισχυρίζονται ότι αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών δεν μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, επειδή οι πληροφορίες είναι δημόσιες, καθώς αναρτώνται σε μεγάλους πίνακες τιμών σε κάθε πρατήριο βενζίνης.

Ανάλυση: Τα δεδομένα τιμολόγησης που ανταλλάσσονται τηλεφωνικά δεν είναι πραγματικά δημόσια, εφόσον για την απόκτηση της ίδιας πληροφορίας με διαφορετικό τρόπο θα ήταν αναγκαίο να δαπανηθεί σημαντικός χρόνος με υψηλό κόστος μεταφοράς. Πρέπει να διανύονται συχνά μεγάλες αποστάσεις για να συγκεντρώνονται οι τιμές που αναρτώνται στις πινακίδες των διαφόρων πρατηρίων βενζίνης σε ολόκληρη τη χώρα. Το σχετικό κόστος είναι δυνητικά τόσο υψηλό, ώστε οι πληροφορίες να μην μπορούν να αποκτηθούν στην πράξη παρά μόνον με την ανταλλαγή πληροφοριών. Επιπλέον, η ανταλλαγή είναι συστηματική και καλύπτει το σύνολο της σχετικής αγοράς, η οποία είναι ένα αυστηρό, μη πολύπλοκο, σταθερό ολιγοπώλιο. Επομένως, είναι πιθανό να δημιουργήσει ένα κλίμα αμοιβαίας βεβαιότητας όσον αφορά την πολιτική καθορισμού τιμών των ανταγωνιστών και, ως εκ τούτου, είναι πιθανό να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Κατά συνέπεια, αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

110. Βελτίωση της ικανοποίησης της ζήτησης ως βελτίωση της αποτελεσματικότητας

Παράδειγμα 6

Δεδομένα: Υπάρχουν πέντε παραγωγοί φρέσκου εμφιαλωμένου χυμού καρότου στη σχετική αγορά. Η ζήτηση για το προϊόν αυτό είναι πολύ ασταθής και διαφέρει από τόπο σε τόπο και χρονικές περιόδους. Ο χυμός πρέπει να πωληθεί και να καταναλωθεί εντός μίας ημέρας από την ημερομηνία παραγωγής του. Οι παραγωγοί συμφωνούν να συστήσουν μια ανεξάρτητη εταιρεία έρευνας αγοράς, η οποία θα συλλέγει πληροφορίες σε καθημερινή βάση σχετικά με τους απώλητους χυμούς σε κάθε σημείο παραγωγής, τις οποίες θα δημοσιεύει στον δικτυακό τόπο της την επόμενη εβδομάδα υπό μορφή συγκεντρωτικών στοιχείων ανά σημείο πώλησης. Τα δημοσιευμένα στατιστικά στοιχεία επιτρέπουν στους παραγωγούς και στους λιανοπωλητές να προβλέψουν τη ζήτηση και να τοποθετήσουν καλύτερα το προϊόν τους στην αγορά. Πριν από την καθιέρωση της ανταλλαγής, οι λιανοπωλητές ανέφεραν απώλειες μεγάλων ποσοτήτων χυμού και, ως εκ τούτου, μείωσαν την ποσότητα του χυμού που αγόραζαν από τους παραγωγούς, δηλαδή η αγορά δεν λειτουργούσε αποτελεσματικά. Κατά συνέπεια, σε ορισμένες περιόδους και περιοχές, υπήρχαν συχνά περιπτώσεις κατά τις οποίες η ζήτηση δεν μπορούσε να ικανοποιηθεί. Το σύστημα ανταλλαγής πληροφοριών, το οποίο επιτρέπει την καλύτερη πρόβλεψη του πλεονάσματος ή της έλλειψης προσφοράς, μείωσε σημαντικά τις περιπτώσεις ανικανοποίητης ζήτησης από τους καταναλωτές και αύξησε την ποσότητα που πωλήθηκε στην αγορά.

Ανάλυση: Παρόλο που η αγορά είναι αρκετά συγκεντρωμένη και τα δεδομένα που ανταλλάσσονται είναι πρόσφατα και στρατηγικά, δεν είναι πιθανό αυτή η ανταλλαγή να διευκολύνει ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα, επειδή τέτοιο συμπαιγνικό αποτέλεσμα δεν αναμένεται να εμφανιστεί σε μια ασταθή αγορά. Ακόμη και αν η ανταλλαγή προκαλέσει ορισμένους κινδύνους εμφάνισης αποτελεσμάτων που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, είναι πιθανό η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που απορρέει από την αύξηση της προσφοράς σε τόπους με υψηλή ζήτηση και τη μείωση της προσφοράς σε τόπους με χαμηλή ζήτηση να αντισταθμίσει τα πιθανά περιοριστικά αποτελέσματα. Οι πληροφορίες ανταλλάσσονται με δημόσιο τρόπο και ως συγκεντρωτικά στοιχεία, γεγονός που συνεπάγεται λιγότερους ανταγωνιστικούς κινδύνους από ό,τι εάν οι πληροφορίες δεν ήταν δημόσιες και ήταν εξατομικευμένες. Επομένως η ανταλλαγή πληροφοριών δεν υπερβαίνει ό,τι είναι αναγκαίο για να διορθωθεί η ανεπάρκεια της αγοράς. Ως εκ τούτου, είναι πιθανό αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών να πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3.

3. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

3.1. Ορισμός

111. Οι συμφωνίες E&A 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 υφισταμένων 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 συμπεριλαμβανομένων και των συναφών συμφωνιών που αφορούν την παραγωγή ή την εμπορία των αποτελεσμάτων της E&A, υπό τον όρο ότι η συμφωνία E&A αποτελεί το επίκεντρο της συνεργασίας.

3.2. Σχετικές αγορές

112. 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 την κύρια 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 ανταγωνισθεί ένα υπάρχον προϊόν (ή τεχνολογία) στην αγορά. Αυτό συμβαίνει, για παράδειγμα, 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 υπάρχοντων 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 προϊόντος (π.χ. ένα νέο εμβόλιο για μια προηγούμενης ανίατη ασθένεια). Ωστόσο, πολλές περιπτώσεις βρίσκονται μεταξύ των δυο 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 στοιχείων, δηλαδή των υφιστάμενων αγορών και του αντικτύπου της συμφωνίας στην καινοτομία.

Υφιστάμενες αγορές προϊόντων

113. Εάν η συνεργασία αφορά E&A για τη βελτίωση υπάρχοντων προϊόντων, αυτά τα υπάρχοντα προϊόντα και τα πλησιέστερα υποκατάστατά τους αποτελούν τη σχετική αγορά την οποία αφορά η συνεργασία⁽¹⁾.
114. Εάν οι προσπάθειες E&A αποσκοπούν σε σημαντική μεταβολή υπάρχοντων προϊόντων 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. Μπορεί να συναχθεί ότι τα παλαιά και τα νέα προϊόντα που θα προκύψουν ενδεχομένως δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά⁽²⁾. Η αγορά των υπάρχοντων προϊόντων μπορεί παρ' όλα αυτά να επηρεαστεί, εάν οι από κοινού προσπάθειες E&A ενδέχεται να καταλήξουν στον συντονισμό της συμπεριφοράς των μερών ως προμηθευτών των υπάρχοντων προϊόντων, για παράδειγμα λόγω της ανταλλαγής ανταγωνιστικά ευαίσθητων πληροφοριών που σχετίζονται με την αγορά των υπάρχοντων προϊόντων.
115. 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 υφιστάμενη αγορά του 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, έχει σημασία για την αξιολόγηση μόνο 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 διαθέτουν ισχύ στην αγορά των τελικών προϊόντων.

Υφιστάμενες αγορές τεχνολογίας

116. Η συνεργασία σε θέματα E&A μπορεί να μην αφορά μόνον 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 τα πλησιέστερα υποκατάστατά τους, δηλαδή άλλες τεχνολογίες τις οποίες θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν οι πελάτες ως υποκατάστατο.

⁽¹⁾ Για τον ορισμό της αγοράς, βλ. την ανακοίνωση για τον ορισμό της αγοράς.

⁽²⁾ Βλ. επίσης τις κατευθυντήριες γραμμές της Επιτροπής σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ σε συμφωνίες μεταφοράς τεχνολογίας, ΕΕ C 101 της 27.4.2004, σ. 2 (στο εξής οι «κατευθυντήριες γραμμές για τη μεταφορά τεχνολογίας»), παράγραφος 33.

117. Η μέθοδος που ακολουθείται για τον ορισμό των αγορών τεχνολογίας βασίζεται στις ίδιες αρχές που ισχύουν για τον ορισμό της αγοράς προϊόντος⁽¹⁾. Με αφετηρία την τεχνολογία που εκμεταλλεύονται τα μέρη, πρέπει να προσδιορισθούν οι άλλες τεχνολογίες στις οποίες μπορεί να στραφούν οι πελάτες αντιδρώντας σε μια μικρή αλλά μη παροδική αύξηση των σχετικών τιμών. Εφόσον εντοπισθούν αυτές οι τεχνολογίες, μπορούν να υπολογισθούν τα μερίδια αγοράς διαιρώντας τα έσοδα των μερών από τις άδειες εκμετάλλευσης με τα συνολικά έσοδα από τις άδειες εκμετάλλευσης όλων των δικαιωπαρώνων.
118. Η θέση των μερών στην αγορά της υπάρχουσας τεχνολογίας αποτελεί συναφές 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 σαν αφετηρία για την ανάλυση αυτή. Στις αγορές τεχνολογίας πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στον δυνητικό ανταγωνισμό. Εάν 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 επικερδώς τις τιμές της τεχνολογίας τους. Αυτή η πτυχή της ανάλυσης μπορεί επίσης να ληφθεί άμεσα υπόψη στον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς εάν τα εν λόγω μερίδια βασιστούν στις πωλήσεις των προϊόντων που ενσωματώνουν την τεχνολογία για την οποία έχει χορηγηθεί άδεια εκμετάλλευσης σε αγορές προϊόντων επόμενων σταδίων (βλέπε παράγραφοι 123 έως 126).

Ανταγωνισμός στην καινοτομία (προσπάθειες E&A)

119. Η συνεργασία σε θέματα E&A μπορεί να μην επηρεάζει -ή να μην επηρεάζει μόνο- τον ανταγωνισμό στις υφιστάμενες αγορές αλλά και τον ανταγωνισμό στην καινοτομία και στις αγορές νέων προϊόντων. Αυτό συμβαίνει στις περιπτώσεις που η συνεργασία σε θέματα E&A αφορά την ανάπτυξη νέων προϊόντων/τεχνολογίας που μπορεί -εάν πρόκειται για νεοεμφανιζόμενα προϊόντα ή τεχνολογίες- είτε να αντικαταστήσουν κάποτε 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 υφιστάμενες αγορές προϊόντων ή τεχνολογιών. Στην περίπτωση αυτή, μπορούν να γίνουν δύο υποθέσεις ανάλογα με τον χαρακτήρα της καινοτόμου διαδικασίας σε δεδομένο βιομηχανικό κλάδο.
120. Στην πρώτη υπόθεση, η οποία ισχύει για παράδειγμα στον φαρμακευτικό κλάδο, η διαδικασία καινοτομίας είναι διαρθρωμένη με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι δυνατό να καθορισθούν πολύ ωρίς οι ανταγωνιστικοί πόλοι της E&A. Ανταγωνιστικοί πόλοι E&A είναι οι εργασίες E&A που κατευθύνονται προς 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 ανάλογο χρονοδιάγραμμα. Στην περίπτωση αυτή, μπορεί να εξετασθεί εάν μετά τη συμφωνία μένουν αρκετοί πόλοι E&A. Ως αφετηρία για την ανάλυση λαμβάνεται η E&A των μερών. Ως αφετηρία για την ανάλυση λαμβάνεται η E&A που έχουν συμφωνήσει τα μέρη. Εν συνέχεια πρέπει να 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 σε χρηματοδοτικούς και ανθρώπινους πόρους, τεχνογνωσία και 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.
121. Εκτός από το άμεσο αποτέλεσμα στην καινοτομία αυτή καθαυτή, η συνεργασία μπορεί επίσης να επηρεάζει μια νέα αγορά προϊόντος. Συχνά θα είναι δύσκολο να αναλυθούν άμεσα τα αποτελέσματα σε μια τέτοια αγορά, καθώς εκ φύσεως δεν υφίσταται ακόμη. Επομένως, η ανάλυση τέτοιων αγορών ενσωματώνεται συχνά έμμεσα στην ανάλυση του ανταγωνισμού στην καινοτομία. Ωστόσο, ενδέχεται να απαιτείται να εξετασθούν άμεσα τα αποτελέσματα που έχουν σε μια τέτοια αγορά οι πτυχές της συμφωνίας που υπερβαίνουν το στάδιο της E&A. Μια συμφωνία E&A η οποία περιλαμβάνει από κοινού παραγωγή και εμπορία στην νέα αγορά προϊόντος μπορεί, για παράδειγμα, να αξιολογηθεί διαφορετικά από μια συμφωνία που αφορά αποκλειστικά E&A.
122. Στη δεύτερη περίπτωση, οι προσπάθειες καινοτομίας σε έναν κλάδο δεν έχουν αρκετά σαφή διάρθρωση ώστε να είναι δυνατός ο προσδιορισμός των πόλων E&A. Στην περίπτωση αυτή, η Επιτροπή δεν προσπαθεί, ελλείψει άλλων εξαιρετικών περιστάσεων, να αξιολογήσει τον αντίκτυπο μιας δεδομένης συνεργασίας E&A στην καινοτομία, αλλά περιορίζει την αξιολόγησή της στις υφιστάμενες αγορές προϊόντων ή/και τεχνολογίας που σχετίζονται με την εν λόγω συνεργασία.

⁽¹⁾ Βλ. ανακοίνωση για τον ορισμό της αγοράς. Βλ. επίσης τις κατευθυντήριες γραμμές για τη μεταφορά τεχνολογίας, παράγραφοι 19 και επ.

Υπολογισμός των μεριδίων αγοράς

123. Ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς, για τους σκοπούς τόσο του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α όσο και αυτών 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 υφιστάμενη αγορά των προϊόντων που μπορούν να βελτιωθούν, να υποκατασταθούν ή να αντικατασταθούν από τα αναπτυσσόμενα προϊόντα. Εάν η συμφωνία Ε&Α αποσκοπεί μόνο στη βελτίωση ή την τελειοποίηση των υπαρχόντων προϊόντων, η αγορά αυτή περιλαμβάνει τα προϊόντα που αφορά άμεσα η Ε&Α. Τα μερίδια αγοράς μπορεί έτσι να υπολογιστούν με βάση την αξία των πωλήσεων των υπαρχόντων προϊόντων.
124. Εάν η Ε&Α αποσκοπεί στην αντικατάσταση 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 Ε&Α βασίζεται στο μερίδιο αγοράς στη σχετική αγορά των προϊόντων που επιδέχονται βελτίωση, υποκατάσταση ή αντικατάσταση από τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας ⁽¹⁾. Για να υπάγεται στον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α, αυτό το μερίδιο αγοράς δεν πρέπει να υπερβαίνει το 25% ⁽²⁾.
125. Για τις αγορές τεχνολογίας, μια δυνατότητα είναι ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς βάσει του μεριδίου κάθε τεχνολογίας στα συνολικά έσοδα από δικαιώματα εκμετάλλευσης, το οποίο αντιπροσωπεύει το μερίδιο μιας τεχνολογίας στην αγορά στην οποία έχουν χορηγηθεί άδειες εκμετάλλευσης των ανταγωνιστικών τεχνολογιών. Εντούτοις, αυτός ο τρόπος μπορεί συχνά να είναι απλώς θεωρητικός και όχι ιδιαίτερα πρακτικός, λόγω απουσίας σαφών πληροφοριών σχετικά με τα δικαιώματα εκμετάλλευσης, τη χρήση εξαρτημένων αδειών για τις οποίες δεν καταβάλλονται δικαιώματα εκμετάλλευσης κ.λπ. Μια εναλλακτική μέθοδος είναι να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς στην αγορά τεχνολογίας με βάση τις πωλήσεις των προϊόντων ή υπηρεσιών που ενσωματώνουν την παραχωρούμενη τεχνολογία στις αγορές προϊόντος επόμενου σταδίου. Βάσει της προσέγγισης αυτής, όλες οι πωλήσεις στη σχετική αγορά προϊόντος λαμβάνονται υπόψη, ανεξάρτητα από το κατά πόσον το προϊόν ενσωματώνει μια τεχνολογία για την οποία χορηγείται άδεια εκμετάλλευσης ⁽³⁾. Ομοίως για την αγορά αυτή, το μερίδιο δεν πρέπει να υπερβαίνει το 25% (ανεξάρτητα από τη μέθοδο υπολογισμού που χρησιμοποιείται) προκειμένου να ισχύουν τα ευεργετήματα του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α.
126. Εάν η Ε&Α αποσκοπεί στην ανάπτυξη προϊόντος που θα δημιουργήσει μια εντελώς νέα ζήτηση, δεν μπορούν να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς με βάση τις πωλήσεις. Μπορεί να γίνει μόνον ανάλυση των αποτελεσμάτων της συμφωνίας όσον αφορά τον ανταγωνισμό στην καινοτομία. Κατά συνέπεια, ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α αντιμετωπίζει τις συμφωνίες αυτές ως συμφωνίες μεταξύ μη ανταγωνιστών και τις απαλλάσσει ανεξαρτήτως μεριδίου αγοράς για τη χρονική διάρκεια της από κοινού έρευνας και ανάπτυξης και για συμπληρωματική περίοδο επτά ετών από την πρώτη διάθεση του προϊόντος προς πώληση στην αγορά ⁽⁴⁾. Ωστόσο, το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία μπορεί να ανακληθεί, εάν η συμφωνία κατάργησε τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην καινοτομία ⁽⁵⁾. Μετά την επταετή αυτή περίοδο, μπορούν να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς με βάση την αξία των πωλήσεων και ισχύει το όριο του 25% ⁽⁶⁾.

3.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1

3.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού

127. Η συνεργασία σε θέματα Ε&Α μπορεί να περιορίσει τον ανταγωνισμό με διάφορους τρόπους. Πρώτον, μπορεί να μειώσει ή να επιβραδύνει την καινοτομία, με αποτέλεσμα να εισέρχονται στην αγορά λιγότερα ή λιγότερο καλής ποιότητας προϊόντα και αργότερα από ό,τι θα εισέρχονταν υπό διαφορετικές συνθήκες. Δεύτερον, στις αγορές αγαθών ή τεχνολογίας, η συνεργασία σε θέματα Ε&Α μπορεί να μειώσει σημαντικά τον ανταγωνισμό μεταξύ των μερών εκτός του πεδίου εφαρμογής της συμφωνίας ή μπορεί να καταστήσει πιθανό τον αντιανταγωνιστικό συντονισμό στις εν λόγω αγορές, οδηγώντας έτσι σε υψηλότερες τιμές. Πρόβλημα αποκλεισμού μπορεί να ανακύψει μόνον στο πλαίσιο συνεργασίας που αφορά τουλάχιστον μια επιχείρηση με σημαντικό βαθμό ισχύος στην αγορά (η οποία δεν ισοδυναμεί κατ' ανάγκη με δεσπόζουσα θέση) για μια βασική τεχνολογία και την αποκλειστική εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων της.

⁽¹⁾ Στοιχείο κα) του άρθρου 1 παράγραφος 1 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α.

⁽²⁾ Άρθρο 4 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α.

⁽³⁾ Βλ. επίσης τις κατευθυντήριες γραμμές για τη μεταφορά τεχνολογίας, παράγραφος 23.

⁽⁴⁾ Άρθρο 4 παράγραφος 1 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α.

⁽⁵⁾ Βλ. αιτιολογικές σκέψεις 19, 20 και 21 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α.

⁽⁶⁾ Άρθρο 4 παράγραφος 3 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την Ε&Α.

3.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας

128. Οι συμφωνίες E&A έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού, εάν δεν αφορούν πραγματικά από κοινού E&A, αλλά χρησιμοποιούνται για να συγκαλύψουν μια σύμπραξη, δηλαδή πρακτικές που απαγορεύονται υπό άλλες συνθήκες, όπως καθορισμό των τιμών, περιορισμό της παραγωγής ή κατανομή της αγοράς. Ωστόσο, μια συμφωνία E&A η οποία περιλαμβάνει την από κοινού εκμετάλλευση ενδεχόμενων μελλοντικών αποτελεσμάτων δεν περιορίζει κατ' ανάγκη τον ανταγωνισμό.

3.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού

129. Οι περισσότερες συμφωνίες E&A δεν εμπίπτουν στο άρθρο 101 παράγραφος 1. Αυτό ισχύει, καταρχάς, για πολλές συμφωνίες που προβλέπουν συνεργασία στον τομέα της E&A σε ένα μάλλον πρώιμο στάδιο, πολύ απομακρυσμένο από το στάδιο της εκμετάλλευσης των ενδεχόμενων αποτελεσμάτων.
130. Επιπλέον, η συνεργασία E&A μεταξύ μη ανταγωνιστών δεν έχει, κατά κανόνα, αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό⁽¹⁾. Η ανταγωνιστική σχέση μεταξύ των μερών πρέπει να αναλυθεί στο πλαίσιο των επηρεαζόμενων υφιστάμενων αγορών ή/και της καινοτομίας. Εάν, με βάση αντικειμενικούς παράγοντες, τα μέρη δεν είναι σε θέση να διεξαγάγουν ανεξάρτητα την απαραίτητη E&A, για παράδειγμα, λόγω των περιορισμένων τεχνικών ικανοτήτων των μερών, η συμφωνία E&A δεν θα έχει κανονικά κανένα αποτέλεσμα που περιορίζει τον ανταγωνισμό. Αυτό μπορεί να ισχύει, για παράδειγμα, για επιχειρήσεις που ενώνουν συμπληρωματικές δεξιότητες, 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 ερώτημα είναι κατά πόσον κάθε μέρος διαθέτει, ανεξάρτητα, τα αναγκαία μέσα από άποψη στοιχείων ενεργητικού, τεχνογνωσίας και άλλων πόρων.
131. Η ανάθεση σε τρίτους δραστηριοτήτων E&A οι οποίες προηγουμένως πραγματοποιούνταν εντός της επιχείρησης αποτελεί ειδική μορφή συνεργασίας E&A. Σε ένα τέτοιο σενάριο, η E&A γίνεται συχνά από ειδικευμένες επιχειρήσεις, ερευνητικά ινστιτούτα ή πανεπιστημιακούς φορείς, που δεν συμμετέχουν στην εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων. Κανονικά, τέτοιες συμφωνίες συνδυάζονται με μεταφορά τεχνογνωσίας ή/και ρήτρα αποκλειστικής προμήθειας όσον αφορά τα ενδεχόμενα αποτελέσματα, τα οποία, λόγω του συμπληρωματικού χαρακτήρα των συμμετεχόντων στη συνεργασία, δεν έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.
132. 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, σπάνιος έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Αυτές οι «καθαρές» συμφωνίες E&A μπορεί να δημιουργήσουν πρόβλημα ανταγωνισμού μόνον εάν περιορίζεται αισθητά ο ανταγωνισμός όσον αφορά την καινοτομία, αφήνοντας μόνον έναν περιορισμένο αριθμό αξιόπιστων ανταγωνιστικών πόλων E&A.
133. Οι συμφωνίες E&A είναι πιθανό να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό μόνον όταν τα μέρη της συνεργασίας διαθέτουν σημαντική ισχύ στις υφιστάμενες αγορές ή/και εφόσον περιορίζεται σημαντικά ο ανταγωνισμός όσον αφορά την καινοτομία.
134. Δεν υπάρχει κανένα απόλυτο όριο πέραν του οποίου μπορεί να τεκμαίρεται ότι μια συμφωνία E&A δημιουργεί ή διατηρεί ισχύ στην αγορά και είναι, επομένως, πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ωστόσο, οι συμφωνίες E&A μεταξύ ανταγωνιστών υπάγονται στον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία, υπό την προϋπόθεση ότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς τους δεν υπερβαίνει το 25% και ότι πληρούν τις λοιπές προϋποθέσεις του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A.
135. Οι συμφωνίες που δεν εμπίπτουν στο πεδίο της απαλλαγής κατά κατηγορία, επειδή το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών υπερβαίνει το 25%, δεν έχουν κατ' ανάγκη αποτελέσματα που περιορίζουν τον

⁽¹⁾ Ωστόσο, μια συνεργασία E&A μεταξύ μη ανταγωνιστών μπορεί να παράγει αποτελέσματα αποκλεισμού βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1, εάν αφορά αποκλειστική εκμετάλλευση αποτελεσμάτων και εάν συνάπτεται μεταξύ εταιρειών εκ των οποίων μία διαθέτει σημαντικό βαθμό ισχύος στην αγορά (η οποία δεν ισοδυναμεί κατ' ανάγκη με δεσπόζουσα θέση) σε σχέση με βασική τεχνολογία.

ανταγωνισμό. Ωστόσο, όσο ισχυρότερη είναι η θέση που κατέχουν αθροιστικά τα μέρη στις υφιστάμενες αγορές ή/και όσο περισσότερο περιορίζεται ο ανταγωνισμός στην καινοτομία τόσο πιθανότερο είναι να έχει η συμφωνία E&A αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό⁽¹⁾.

136. Εάν η E&A αποσκοπεί στη βελτίωση ή στην τελειοποίηση υφιστάμενων προϊόντων ή τεχνολογιών, τα ενδεχόμενα αποτελέσματά της αφορούν τη σχετική αγορά (αγορές) αυτών των υπαρχόντων προϊόντων ή τεχνολογιών. Ωστόσο, τα αποτελέσματα όσον αφορά τις τιμές, την παραγωγή, την ποιότητα των προϊόντων, την ποικιλία των προϊόντων ή την καινοτομία στις υφιστάμενες αγορές είναι πιθανά μόνον εάν τα μέρη διαθέτουν από κοινού ισχυρή θέση, εάν είναι δυσχερής η είσοδος στις αγορές αυτές και εάν οι άλλες δραστηριότητες καινοτομίας είναι ελάχιστες. Επιπλέον, εάν η E&A αφορά μια σχετικά ήσυχος σημασίας εισροή σε ένα τελικό προϊόν, τα αποτελέσματα στον ανταγωνισμό όσον αφορά αυτά τα τελικά προϊόντα είναι, εάν υπάρχουν, πολύ περιορισμένα.
137. Γενικά, πρέπει να γίνεται διάκριση μεταξύ συμφωνιών που αφορούν αποκλειστικά E&A και συμφωνιών που προβλέπουν ευρύτερη συνεργασία που εκτείνεται σε διάφορα στάδια της εκμετάλλευσης των αποτελεσμάτων (χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης, παραγωγή, εμπορία). Όπως αναφέρθηκε στην παράγραφο 132, οι συμφωνίες που αφορούν αποκλειστικά E&A σπανίως έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για την E&A που αποσκοπεί σε περιορισμένη βελτίωση υπαρχόντων προϊόντων ή τεχνολογιών. Εάν, στην περίπτωση αυτή, η συνεργασία E&A περιλαμβάνει από κοινού εκμετάλλευση μόνο μέσω χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης, τα περιοριστικά αποτελέσματα, όπως ο αποκλεισμός της αγοράς, δεν είναι πιθανά. Εάν, ωστόσο, η συνεργασία περιλαμβάνει την από κοινού παραγωγή ή/και εμπορία προϊόντων ή τεχνολογιών στις οποίες έχουν επέλθει ελαφρές βελτιώσεις, πρέπει να εξετασθούν με μεγαλύτερη προσοχή τα αποτελέσματα της συμφωνίας στον ανταγωνισμό. Τα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό υπό μορφή αύξησης των τιμών ή μείωσης της παραγωγής σε υφιστάμενες αγορές είναι πιθανότερα εάν συνεργάζονται ισχυροί ανταγωνιστές.
138. 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 αποτελέσματα στις υφιστάμενες 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 ή τεχνολογιών ή την ταχύτητα της καινοτομίας. Αυτά τα περιοριστικά αποτελέσματα μπορεί να προκύψουν εφόσον δύο ή περισσότερες από τις εταιρείες 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. Τέτοια αποτελέσματα απορρέουν συνήθως άμεσα από τη συμφωνία των μερών. Περιορισμός της καινοτομίας μπορεί να προκύψει ακόμη και από μια συμφωνία που αφορά αποκλειστικά E&A. Κατά κανόνα, ωστόσο, η συνεργασία E&A που αφορά εντελώς νέα προϊόντα δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εκτός εάν υπάρχει περιορισμένος μόνον αριθμός αξιόπιστων εναλλακτικών πόλων E&A. 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. Στις περιπτώσεις αυτές, η από κοινού εκμετάλλευση μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό μόνον όταν προκύπτει αποκλεισμός των επιχειρήσεων από βασικές τεχνολογίες. Τα προβλήματα αυτά, ωστόσο, δεν προκύπτουν εφόσον τα μέρη χορηγούν άδειες εκμετάλλευσης οι οποίες επιτρέπουν σε τρίτους να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά.
139. Πολλές συμφωνίες E&A βρίσκονται μεταξύ των δύο περιπτώσεων που περιγράφηκαν στις παραγράφους 137 και 138. Ως εκ τούτου, μπορεί να έχουν αποτελέσματα στην καινοτομία καθώς και στις υφιστάμενες αγορές. Κατά συνέπεια, μπορεί να είναι χρήσιμη η αξιολόγηση τόσο της υφιστάμενης αγοράς όσο και των αποτελεσμάτων στην καινοτομία για την εκτίμηση των θέσεων που κατέχουν αθροιστικά 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 αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό υπό μορφή αύξησης των τιμών ή μείωσης της παραγωγής, της καινοτομίας, της ποιότητας ή της ποικιλίας των προϊόντων στις υφιστάμενες αγορές και με τη μορφή αρνητικών συνεπειών για την καινοτομία λόγω της επιβράδυνσης της ανάπτυξης. Για παράδειγμα, εάν συνεργαστούν σημαντικοί ανταγωνιστές σε μία υπάρχουσα αγορά τεχνολογίας για να αναπτύξουν μια νέα τεχνολογία που ενδέχεται να αντικαταστήσει κάποτε τα υπάρχοντα προϊόντα, η συνεργασία αυτή μπορεί να επιβραδύνει την ανάπτυξη της νέας τεχνολογίας, εάν τα μέρη έχουν ισχύ στην υπάρχουσα αγορά και εάν κατέχουν ισχυρή θέση στις δραστηριότητες E&A. Ανάλογα αποτελέσματα ενδέχεται να προκύψουν, εάν η σημαντικότερη επιχείρηση σε μια υπάρχουσα αγορά συνεργάζεται με μία πολύ μικρότερη ή ακόμα με έναν δυνητικό ανταγωνιστή ο οποίος μόλις έχει κάνει την εμφάνισή του στην αγορά με ένα νέο προϊόν ή τεχνολογία που μπορεί να απειλήσει τη θέση της καθιερωμένης επιχείρησης.

(1) Τούτο με την επιφύλαξη της ανάλυσης της πιθανής βελτίωσης της αποτελεσματικότητας, περιλαμβανομένων των βελτιώσεων που προκύπτουν τακτικά σε δημόσια συγχρηματοδοτούμενη E&A.

140. Ορισμένες συμφωνίες μπορεί επίσης να μην υπάγονται στον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A ανεξαρτήτως της ισχύος των μερών στην αγορά. Αυτό ισχύει, για παράδειγμα, για τις συμφωνίες που περιορίζουν κατά αθέμιτο τρόπο την πρόσβαση ενός μέρους στα αποτελέσματα της συνεργασίας σε θέματα E&A ⁽¹⁾. Ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A προβλέπει ειδική εξαίρεση από αυτόν τον γενικό κανόνα, στην περίπτωση των πανεπιστημιακών φορέων, των ερευνητικών ιδρυμάτων ή των ειδικευμένων εταιρειών που παρέχουν E&A υπό μορφή υπηρεσίας και δεν συμμετέχουν στη βιομηχανική εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων της E&A ⁽²⁾. Παρόλα αυτά, οι συμφωνίες που δεν υπάγονται στον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A και που προβλέπουν αποκλειστικά δικαιώματα πρόσβασης για λόγους εκμετάλλευσης μπορεί, εφόσον εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 101 παράγραφος 1, να πληρούν τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3, ιδίως όταν 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.

3.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3

3.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας

141. Πολλές συμφωνίες E&A -με ή χωρίς από κοινού εκμετάλλευση των ενδεχόμενων αποτελεσμάτων- συνεπάγονται βελτίωση της αποτελεσματικότητας συνδυάζοντας συμπληρωματικές δεξιότητες και περιουσιακά στοιχεία, με αποτέλεσμα την ταχύτερη ανάπτυξη και εμπορία νέων προϊόντων και τεχνολογιών. Οι συμφωνίες E&A μπορούν επίσης να οδηγήσουν σε ευρύτερη διάδοση των γνώσεων που συνεπάγονται ενδεχομένως περαιτέρω καινοτομία. Οι συμφωνίες E&A ενδέχεται επίσης να επιφέρουν μείωση του κόστους.

3.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών

142. Οι περιορισμοί που υπερβαίνουν τους αναγκαίους περιορισμούς για την επίτευξη της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας που παράγεται από μια συμφωνία E&A δεν πληρούν τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Ειδικότερα, οι περιορισμοί που απαριθμούνται στο άρθρο 5 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A ενδέχεται να καθιστούν λιγότερο πιθανή τη διαπίστωση της εκπλήρωσης των κριτηρίων του άρθρου 101 παράγραφος 3 κατόπιν μεμονωμένης αξιολόγησης. Επομένως, γενικά, τα μέρη μιας συμφωνίας E&A θα πρέπει να καταδείξουν ότι οι εν λόγω περιορισμοί είναι αναγκαίοι για τη συνεργασία.

3.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές

143. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που επιτυγχάνεται από τους αναγκαίους περιορισμούς πρέπει να μετακυλιεται στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού που έχει η συμφωνία E&A. Για παράδειγμα, η εισαγωγή νέων ή βελτιωμένων προϊόντων στην αγορά πρέπει να υπεραντισταθμίζει τις αυξήσεις των τιμών ή άλλα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Γενικά, μια συμφωνία E&A είναι πιθανότερο να συνεπάγεται βελτίωση της αποτελεσματικότητας που ωφελεί τους καταναλωτές, εάν η συμφωνία E&A έχει ως αποτέλεσμα τον συνδυασμό συμπληρωματικών δεξιοτήτων και περιουσιακών στοιχείων. Τα μέρη μιας συμφωνίας ενδέχεται, για παράδειγμα, να έχουν διαφορετικές ερευνητικές ικανότητες. Εάν, από την άλλη πλευρά, οι δεξιότητες και τα περιουσιακά στοιχεία των μερών είναι σε μεγάλο βαθμό παρόμοια, το σημαντικότερο αποτέλεσμα της συμφωνίας E&A μπορεί να είναι η κατάργηση μέρους ή του συνόλου της E&A ενός ή περισσότερων εκ των μερών. Κάτι τέτοιο θα καταργήσει το (πάγιο) κόστος για τα μέρη της συμφωνίας, αλλά δεν είναι πιθανό να συνεπάγεται οφέλη που θα μετακυλισθούν στους καταναλωτές. Επιπλέον, όσο μεγαλύτερη είναι η ισχύς των μερών στην αγορά τόσο λιγότερο πιθανό είναι να μετακυλήσουν τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας στους καταναλωτές σε βαθμό που να υπεραντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού.

3.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

144. Τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν πληρούνται εάν παρέχεται στα μέρη η δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων (ή τεχνολογιών).

3.4.5. Χρόνος της αξιολόγησης

145. Η αξιολόγηση των συμφωνιών που περιορίζουν τον ανταγωνισμό βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3 πραγματοποιείται εντός του πραγματικού πλαισίου στο οποίο λαμβάνουν χώρα οι περιορισμοί και βάσει των

⁽¹⁾ Βλ. άρθρο 3 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A.

⁽²⁾ Βλ. άρθρο 3 παράγραφος 2 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την E&A.

πραγματικών περιστατικών που είναι διαθέσιμα ανά πάσα χρονική στιγμή. Η αξιολόγηση λαμβάνει υπόψη τις ουσιώδεις αλλαγές στα πραγματικά περιστατικά. Ο κανόνας εξαίρεσης του άρθρου 101 παράγραφος 3 ισχύει εφόσον πληρούνται οι τέσσερις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 και παύει να ισχύει όταν αυτές δεν πληρούνται. Κατά την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 σύμφωνα με τις αρχές αυτές, είναι απαραίτητο να λαμβάνονται υπόψη οι αρχικές μη ανακτήσιμες επενδύσεις που πραγματοποιήσε οποιοσδήποτε συμβαλλόμενος, καθώς και ο χρόνος που χρειάστηκε και οι περιορισμοί που απαιτήθηκαν για την πραγματοποίηση και την ανάκτηση μιας επένδυσης που αυξάνει την αποτελεσματικότητα. Το άρθρο 101 δεν μπορεί να εφαρμοστεί χωρίς να λαμβάνονται δεόντως υπόψη τέτοιες εκ των προτέρων επενδύσεις. Συνεπώς, λόγω του κινδύνου που αναλαμβάνουν τα μέρη και της εφάπαξ επένδυσης που πρέπει να πραγματοποιηθεί για την εφαρμογή της συμφωνίας, μπορεί η τελευταία να μην εμπίπτει στο άρθρο 101 παράγραφος 1 ή να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, ανάλογα με την περίπτωση, κατά το χρονικό διάστημα που απαιτείται για την απόσβεση της επένδυσης. Εάν η εφεύρεση που προκύπτει από την επένδυση επωφελείται οποιασδήποτε μορφής αποκλειστικότητας η οποία παρέχεται στα μέρη βάσει ειδικών κανόνων που αφορούν την προστασία των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας, η περίοδος ανάκτησης για μια τέτοια επένδυση γενικά δεν είναι πιθανό να υπερβαίνει την περίοδο αποκλειστικότητας που θεσπίζεται βάσει των κανόνων αυτών.

146. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η συμφωνία που περιορίζει τον ανταγωνισμό είναι ένα μη αναστρέψιμο γεγονός. Από τη στιγμή που θα υλοποιηθεί η συμφωνία που περιορίζει τον ανταγωνισμό, δεν είναι εφικτή η επάνοδος στην προτέρα κατάσταση. Στις περιπτώσεις αυτές, η αξιολόγηση πρέπει να πραγματοποιείται αποκλειστικά βάσει των πραγματικών περιστατικών που ισχύουν κατά τον χρόνο της υλοποίησης. Για παράδειγμα, στην περίπτωση μιας συμφωνίας E&A με την οποία κάθε μέρος συμφωνεί να εγκαταλείψει το αντίστοιχο ερευνητικό του σχέδιο και να ενώσει τις ικανότητές του με εκείνες ενός άλλου μέρους, ενδέχεται να είναι αντικειμενικά τεχνικά και οικονομικά αδύνατη η αναβίωση ενός σχεδίου μετά την εγκατάλειψή του. Η αξιολόγηση των ανταγωνιστικών και των ευνοϊκών για τον ανταγωνισμό αποτελεσμάτων της συμφωνίας εγκατάλειψης των μεμονωμένων ερευνητικών σχεδίων πρέπει, επομένως, να γίνει κατά τον χρόνο ολοκλήρωσης της υλοποίησης. Εάν κατά τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, η συμφωνία είναι συμβατή με το άρθρο 101, για παράδειγμα, επειδή υπάρχει επαρκής αριθμός τρίτων που έχουν ανταγωνιστικά σχέδια E&A, η συμφωνία των μερών να εγκαταλείψουν τα μεμονωμένα σχέδιά τους παραμένει συμβατή με το άρθρο 101, ακόμη και εάν αργότερα το σχέδιο τρίτου αποτύχει. Ωστόσο, η απαγόρευση του άρθρου 101 ενδέχεται να εφαρμόζεται σε άλλα μέρη της συμφωνίας για τα οποία δεν τίθεται θέμα μη αναστρεψιμότητας. Εάν, για παράδειγμα, επιπλέον της από κοινού E&A, η συμφωνία προβλέπει από κοινού εκμετάλλευση, το άρθρο 101 μπορεί να εφαρμόζεται στο συγκεκριμένο μέρος της συμφωνίας, εάν λόγω μεταγενέστερων εξελίξεων στην αγορά η συμφωνία έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό και δεν πληροί (πλέον) τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 λαμβανομένων δεόντως υπόψη των εκ των προτέρων μη ανακτήσιμων επενδύσεων.

3.5. Παραδείγματα

147. Αντίκτυπος της από κοινού E&A σε αγορές καινοτομίας/νέα αγορά προϊόντος

Παράδειγμα 1

Δεδομένα: Δεδομένα: Η Α και η Β είναι δύο μεγάλες επιχειρήσεις αγορά κατασκευής ηλεκτρονικών εξαρτημάτων της Ένωσης, αμφότερες με μερίδιο αγοράς 30%. Καθεμία έχει προβεί σε σημαντικές επενδύσεις E&A για την ανάπτυξη μικρογραφικών ηλεκτρονικών εξαρτημάτων και έχει αναπτύξει τα πρώτα πρωτότυπα προϊόντων. 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 υπάρχει μόνο μία οδός πρόσβασης στην αναγκαία τεχνολογία παραγωγής, ενώ φαίνεται πιθανό ότι η Α και η Β μπορούν να εισέλθουν στην αγορά αυτή χωριστά καθεμία με τα δικά της προϊόντα. Επομένως, η συμφωνία μειώνει την ποικιλία των προϊόντων. Η από κοινού παραγωγή ενδέχεται επίσης να περιορίσει άμεσα τον ανταγωνισμό μεταξύ των μερών της συμφωνίας και να τα οδηγήσει να συμφωνήσουν ως προς τα επίπεδα παραγωγής, την ποιότητα ή άλλες σημαντικές παραμέτρους για τον ανταγωνισμό. Αυτό θα περιορίσει τον ανταγωνισμό παρότι τα μέρη θα εμπορευθούν τα προϊόντα ανεξάρτητα. Τα μέρη θα μπορούσαν, για παράδειγμα, να περιορίσουν την παραγωγή της κοινής επιχείρησης σε σύγκριση με το τι θα συνεισέφεραν στην αγορά εάν αποφάσιζαν την παραγωγή τους

μεμονωμένα. Η κοινή επιχείρηση μπορεί επίσης να χρεώνει υψηλότερη τιμή μεταφοράς στα μέρη, αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό το κόστος των εισροών για τα μέρη, γεγονός, που μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερες τιμές στα επόμενα στάδια της αγοράς. Τα μέρη διαθέτουν μεγάλο συνδυασμένο μερίδιο αγοράς στην υφιστάμενη αγορά επόμενου σταδίου και το υπόλοιπο της εν λόγω αγοράς είναι κατακερματισμένο. Η κατάσταση αυτή είναι πιθανό να ενταθεί περαιτέρω στη νέα αγορά προϊόντος σε επόμενο στάδιο, καθώς οι μικρότεροι ανταγωνιστές δεν μπορούν να επενδύσουν στα νέα εξαρτήματα. Επομένως, είναι πολύ πιθανό η από κοινού παραγωγή να περιορίσει τον ανταγωνισμό. Επιπλέον, η αγορά μικρογραφικών ηλεκτρονικών συστημάτων είναι πιθανό να εξελιχθεί στο μέλλον σε δυσπώλιο με από κοινού ανάληψη σημαντικού τμήματος του κόστους και ενδεχόμενη ανταλλαγή ευαίσθητων εμπορικών πληροφοριών μεταξύ των μερών. Επομένως, μπορεί να υπάρχει επίσης σοβαρός κίνδυνος ανταγωνιστικού συντονισμού ο οποίος θα έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα στην εν λόγω αγορά. Επομένως η συμφωνία E&A ενδέχεται να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Παρότι η συμφωνία θα μπορούσε να συνεπάγεται βελτίωση της αποτελεσματικότητας μέσω της ταχύτερης προώθησης μιας νέας τεχνολογίας, από την άλλη πλευρά, τα μέρη δεν θα αντιμετωπίζουν κανέναν ανταγωνισμό στο επίπεδο της E&A, και έτσι τα κίνητρά τους να διατηρήσουν ταχύς ρυθμούς στην προώθηση της νέας τεχνολογίας μπορεί να μειωθούν σημαντικά. Παρόλο που ορισμένα από τα προβλήματα αυτά μπορούν να αντιμετωπισθούν εάν τα μέρη δεσμευθούν να χορηγούν σε τρίτους άδειες εκμετάλλευσης της τεχνολογίας τους για τα μικρογραφικά ηλεκτρονικά εξαρτήματα με λογικούς όρους, δεν φαίνεται πιθανό ότι κάτι τέτοιο θα επέτρεπε να διευθετηθούν όλα τα προβλήματα και να εκπληρωθούν οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

Παράδειγμα 2

Δεδομένα: Η μικρή ερευνητική επιχείρηση Α η οποία δεν έχει δική της οργάνωση εμπορίας, ανακάλυψε και κατοχύρωσε με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας μια φαρμακευτική ουσία που βασίζεται σε μια νέα τεχνολογία που αποτελεί επανάσταση στη θεραπεία μιας ορισμένης νόσου. Η εταιρεία αυτή συνάπτει συμφωνία E&A με την εταιρεία Β, μεγάλο παραγωγό φαρμακευτικών προϊόντων που έχουν χρησιμοποιηθεί μέχρι σήμερα για τη θεραπεία της νόσου. Η εταιρεία Β δεν διαθέτει ανάλογη εμπειρογνομοσύνη ούτε πρόγραμμα E&A και δεν θα μπορούσε να αποκτήσει τέτοια εμπειρογνομοσύνη εντός του σχετικού χρονικού οριζόντιου. 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 με άλλες εταιρείες στο ίδιο περίπου στάδιο ανάπτυξης που χρησιμοποιούν την ίδια βασική τεχνολογία. Η εταιρεία Β θα παράσχει σημαντική χρηματοδότηση και τεχνολογία για την ανάπτυξη του προϊόντος καθώς και μελλοντική πρόσβαση στην αγορά. Η εταιρεία Β έχει άδεια αποκλειστικής παραγωγής και διανομής του προϊόντος που θα προκύψει από την έρευνα καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος του διπλώματος ευρεσιτεχνίας. Αναμένεται ότι το προϊόν θα μπορέσει να διατεθεί στην αγορά εντός πέντε έως επτά ετών.

Ανάλυση: Το προϊόν είναι πιθανό να ανήκει σε νέα σχετική αγορά. Τα μέρη συνεισφέρουν συμπληρωματικούς πόρους και δεξιότητες στη συνεργασία, και η πιθανότητα διάθεσης του προϊόντος στην αγορά αυξάνεται σημαντικά. Παρόλο που η εταιρεία Β ενδέχεται να έχει σημαντική ισχύ στην υφιστάμενη αγορά, η ισχύς αυτή θα περιοριστεί σύντομα. Η συμφωνία δεν θα έχει ως αποτέλεσμα την απώλεια E&A εκ μέρους της Β, καθώς αυτή δεν διαθέτει καμία εμπειρογνομοσύνη στον συγκεκριμένο τομέα έρευνας, και η ύπαρξη άλλων πόλων έρευνας μάλλον θα εξουδετερώσει κάθε τάση της για περιορισμό των προσπαθειών E&A. 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, ενώ η εταιρεία Α δεν έχει δικούς της πόρους εμπορίας. Επομένως, η συμφωνία δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ακόμη και αν υπήρχαν τέτοια αποτελέσματα, είναι πιθανό ότι θα πληρούνταν οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

148. Κίνδυνος αποκλεισμού

Παράδειγμα 3

Δεδομένα: Μια μικρή εταιρεία έρευνας Α, η οποία δεν διαθέτει δική της οργάνωση εμπορικής προώθησης, ανακάλυψε και κατοχύρωσε με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας μια νέα τεχνολογία, η οποία θα φέρει επανάσταση στην αγορά ενός συγκεκριμένου προϊόντος, για το οποίο διαθέτει το παγκόσμιο μονοπώλιο ο παραγωγός Β, καθώς κανένας άλλος δεν μπορεί να ανταγωνισθεί την παρούσα τεχνολογία του Β. Υπάρχουν δύο άλλοι πόλοι έρευνας με άλλες εταιρείες στο ίδιο περίπου στάδιο ανάπτυξης που χρησιμοποιούν την ίδια βασική τεχνολογία. Η εταιρεία Β θα παράσχει σημαντική χρηματοδότηση και τεχνολογία για την ανάπτυξη του προϊόντος καθώς και μελλοντική πρόσβαση στην αγορά. Χορηγείται αποκλειστική άδεια

εκμετάλλευσης στην εταιρεία Β για τη χρήση της τεχνολογίας καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος του διπλώματος ευρεσιτεχνίας και η Β δεσμεύεται να χρηματοδοτήσει μόνον την ανάπτυξη της τεχνολογίας της εταιρείας Α.

Ανάλυση: Το προϊόν είναι πιθανό να ανήκει σε νέα σχετική αγορά. Τα μέρη συνεισφέρουν συμπληρωματικούς πόρους και δεξιότητες στη συνεργασία, και η πιθανότητα διάθεσης του προϊόντος στην αγορά αυξάνεται σημαντικά. Ωστόσο, το γεγονός ότι η εταιρεία Β δεσμεύεται να χρησιμοποιεί τη νέα τεχνολογία της εταιρείας Α ενδέχεται να οδηγήσει τους δύο ανταγωνιστικούς πόλους έρευνας να εγκαταλείψουν τα σχέδια τους, καθώς μπορεί να είναι δύσκολο να συνεχίσουν να λαμβάνουν χρηματοδότηση αφού θα έχουν χάσει τον πιθανότερο δυνητικό πελάτη για την τεχνολογία τους. Σε μια τέτοια κατάσταση, κανένας δυνητικός ανταγωνιστής δεν θα μπορεί να αμφισβητήσει τη μονοπωλιακή θέση της Β στο μέλλον. Επομένως, αυτή η συνέπεια της συμφωνίας που αφορά τον αποκλεισμό ανταγωνιστών είναι πιθανό να θεωρηθεί ότι έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Προκειμένου να επωφεληθούν του άρθρου 101 παράγραφος 3, τα μέρη θα πρέπει να αποδείξουν ότι η χορηγηθείσα αποκλειστικότητα θα είναι αναγκαία για τη διάθεση της νέας τεχνολογίας στην αγορά

Παράδειγμα 4

Δεδομένα: Η εταιρεία Α έχει ανταγωνιστική ισχύ στην αγορά μέρος της οποίας αποτελεί ένα πολύ επιτυχημένο στην αγορά σκεύασμά της. Μια μικρή εταιρεία (εταιρεία Β) η οποία δραστηριοποιείται σε φαρμακευτική Ε&Α και σε παραγωγή δραστικής φαρμακευτικής ουσίας ανακάλυψε και κατέθεσε αίτηση για δίπλωμα ευρεσιτεχνίας με αντικείμενο νέα διαδικασία που επιτρέπει την παραγωγή της δραστικής φαρμακευτικής ουσίας του πολύ επιτυχημένου σκευάσματος εταιρείας Α με πιο οικονομικό τρόπο, ενώ εξακολουθεί να αναπτύσσει την εν λόγω διαδικασία για βιομηχανική παραγωγή. Το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για το πολύ επιτυχημένο σκεύασμα λήγει σε λιγότερο από τρία έτη. Εν συνέχεια θα παραμείνουν ορισμένα διπλώματα ευρεσιτεχνίας με αντικείμενο διαδικασία παραγωγής σχετικής με το φαρμακευτικό σκεύασμα. Η εταιρεία Β θεωρεί ότι η νέα διαδικασία που ανέπτυξε η ίδια δεν παραβιάζει τα υπάρχοντα διπλώματα ευρεσιτεχνίας με αντικείμενο διαδικασία της εταιρείας Α και ότι θα επιτρέψει την παραγωγή του πολύ επιτυχημένου προϊόντος, σε γενόσημη εκδοχή, μόλις λήξει το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για τη δραστική φαρμακευτική ουσία. Η εταιρεία Β θα μπορούσε είτε να παράγει το προϊόν η ίδια ή/και να παρέχει άδεια εκμετάλλευσης της διαδικασίας σε ενδιαφερόμενα τρίτα μέρη, για παράδειγμα παραγωγούς γενόσημων προϊόντων ή την εταιρεία Α. Πριν συνάψει τη συμφωνία της έρευνας και ανάπτυξης σ' αυτόν τον τομέα, η εταιρεία Β συνάπτει συμφωνία με την εταιρεία Α, βάσει της οποίας η εταιρεία Α παρέχει χρηματοδοτική συνεισφορά στο σχέδιο Ε&Α που εκτελεί η εταιρεία Β υπό τον όρο ότι αποκτά αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης για κάθε δίπλωμα ευρεσιτεχνίας της εταιρείας Β σχετικά με το σχέδιο Ε&Α. Υπάρχουν δύο άλλοι ανεξάρτητοι πόλοι έρευνας για την ανάπτυξη μη προσβάλλουσας διαδικασίας για την παραγωγή του επιτυχημένου φαρμακευτικού σκευάσματος, αλλά δεν είναι ακόμη σαφές εάν οι εν λόγω πόλοι θα φθάσουν σε βιομηχανική παραγωγή.

Ανάλυση: Η διαδικασία που καλύπτεται από την αίτηση για δίπλωμα ευρεσιτεχνίας την οποία κατέθεσε η εταιρεία Β δεν επιτρέπει την παραγωγή νέου προϊόντος. Απλώς βελτιώνει ήδη υπάρχουσα διαδικασία παραγωγής. Η εταιρεία Α έχει ανταγωνιστική ισχύ στην υπάρχουσα αγορά μέρος της οποίας αποτελεί το επιτυχημένο σκεύασμά της με τις υψηλότερες πωλήσεις. Ενώ αυτή η ισχύς στην αγορά μπορεί να μειωθεί σημαντικά με την τρέχουσα εισοδο στην αγορά ανταγωνιστών παραγωγών γενόσημων προϊόντων, η αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης καθιστά τη διαδικασία που ανέπτυξε η εταιρεία Β μη διαθέσιμη για τρίτα μέρη και έτσι ενδέχεται να καθυστερήσει την εισοδο γενόσημων προϊόντων (δεδομένου μάλιστα ότι το προϊόν προστατεύεται ακόμη από αρκετά διπλώματα ευρεσιτεχνίας με αντικείμενο την διαδικασία παραγωγής) και, κατά συνέπεια, περιορίζει τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Δεδομένου ότι οι εταιρείες Α και Β είναι πιθανοί ανταγωνιστές, ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορία Ε&Α δεν ισχύει επειδή το μερίδιο αγοράς που κατέχει η εταιρεία Α στην αγορά, μέρος της οποίας αποτελεί το επιτυχημένο σκεύασμά της, είναι υψηλότερο του 25%. Η εξοικονόμηση κόστους χάρη στη νέα διαδικασία παραγωγής για την εταιρεία Α δεν είναι αρκετό ώστε να αντισταθμίζεται ο περιορισμός του ανταγωνισμού. Εν πάση περιπτώσει, μια αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης δεν είναι απαραίτητη για να επιτευχθεί εξοικονόμηση κόστους κατά τη διαδικασία παραγωγής. Επομένως, η συμφωνία δεν είναι πιθανό να πληροί τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3.

149. Αντίκτυπος της συνεργασίας σε θέματα Ε&Α σε δυναμικές αγορές προϊόντων και τεχνολογίας και στο περιβάλλον.

Παράδειγμα 5

Δεδομένα: Δύο εταιρείες που παράγουν εξαρτήματα αυτοκινήτων συμφωνούν να συστήσουν μια κοινή επιχείρηση για την από κοινού διεξαγωγή εργασιών Ε&Α ώστε να βελτιωθούν η παραγωγή και οι επιδόσεις

ενός υπάρχοντος εξαρτήματος. Η παραγωγή αυτού του εξαρτήματος θα έχει επίσης θετικές επιπτώσεις για το περιβάλλον. Τα οχήματα θα καταναλώνουν λιγότερα καύσιμα και ως εκ τούτου θα εκπέμπουν λιγότερο CO₂. Οι εταιρείες θα ασκούν από κοινού τις υφιστάμενες δραστηριότητές τους όσον αφορά τη χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης τεχνολογίας στον τομέα αυτό, αλλά θα εξακολουθούν να κατασκευάζουν και να πωλούν χωριστά τα εν λόγω εξαρτήματα. Οι δύο εταιρείες έχουν μερίδια αγοράς 15% και 20% στην αγορά κατασκευής αρχικού εξοπλισμού (ΚΑΕ) στην Ένωση. Υπάρχουν δύο άλλοι μεγάλοι ανταγωνιστές καθώς και διάφορες μεγάλες εταιρείες κατασκευής αυτοκινήτων που έχουν δικιά τους ερευνητικά προγράμματα. Στην παγκόσμια αγορά αδειών εκμετάλλευσης τεχνολογίας για τα προϊόντα αυτά τα μέρη έχουν μερίδια 20% και 25% με βάση τα έσοδα που εισπράττουν. Υπάρχουν επίσης δυο 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 εταιρείες του κλάδου έχουν θέσει σε κυκλοφορία κάποια 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. Το άθροισμα των μεριδίων που διαθέτουν τα μέρη στην ευρωπαϊκή αγορά αρχικού εξοπλισμού (35%) και ειδικότερα στην αγορά τεχνολογίας (45%) είναι αρκετά υψηλό. Ωστόσο, τα μέρη θα συνεχίσουν να κατασκευάζουν και να πωλούν χωριστά τα εξαρτήματα. Επιπλέον, υπάρχουν αρκετές ανταγωνιστικές τεχνολογίες, οι οποίες βελτιώνονται τακτικά. Επίσης, οι εταιρείες κατασκευής αυτοκινήτων, που δεν παρέχουν προς το παρόν άδειες εκμετάλλευσης των τεχνολογιών τους, είναι επίσης δυνητικοί ανταγωνιστές στην αγορά τεχνολογίας, γεγονός που περιορίζει την ικανότητα των μερών να αυξήσουν επικερδώς τις τιμές. Στον βαθμό που η κοινή επιχείρηση περιορίζει τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, είναι πιθανό ότι πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για την αξιολόγηση του άρθρου 101 παράγραφος 3 θα ήταν αναγκαίο να ληφθεί υπόψη ότι οι καταναλωτές θα επωφεληθούν από μικρότερη κατανάλωση καυσίμων.

4. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

4.1. Ορισμός και αντικείμενο

150. Οι συμφωνίες παραγωγής ποικίλλουν ως προς τη μορφή και το πεδίο εφαρμογής τους. Μπορεί να προβλέπουν ότι την παραγωγή αναλαμβάνει ένα μόνο μέρος ή δύο ή περισσότερα μέρη. Οι εταιρείες μπορούν να παράγουν από κοινού μέσω μιας κοινής επιχείρησης, δηλαδή μιας εταιρείας υπό κοινό έλεγχο που εκμεταλλεύεται μία ή περισσότερες εγκαταστάσεις παραγωγής, ή μέσω χαλαρότερων μορφών συνεργασίας στην παραγωγή, όπως συμφωνίες υπεργολαβίας, με τις οποίες το ένα μέρος (ο εργολήπτης) αναθέτει σε ένα άλλο μέρος (τον «υπεργολάβο») την παραγωγή ενός αγαθού.
151. Υπάρχουν διάφοροι τύποι συμφωνιών υπεργολαβίας. Οι οριζόντιες συμφωνίες υπεργολαβίας συνάπτονται μεταξύ εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά προϊόντος ανεξάρτητα από το κατά πόσον είναι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές. Οι κάθετες συμφωνίες υπεργολαβίας συνάπτονται μεταξύ εταιρειών που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικά επίπεδα της αγοράς.
152. Οι οριζόντιες συμφωνίες υπεργολαβίας περιλαμβάνουν μονομερείς και αμοιβαίες συμφωνίες εξειδίκευσης καθώς και συμφωνίες υπεργολαβίας με σκοπό την επέκταση της παραγωγής. Οι μονομερείς συμφωνίες εξειδίκευσης είναι συμφωνίες μεταξύ δύο μερών που δραστηριοποιούνται στην(στις) ίδια(-ες) αγορά(-ες) προϊόντων, δυνάμει των οποίων το ένα μέρος συμφωνεί να παύσει πλήρως ή μερικώς την παραγωγή ορισμένων προϊόντων ή να απόσχει από την παραγωγή των εν λόγω προϊόντων και να τα αγοράζει από το άλλο μέρος, το οποίο συμφωνεί να παράγει και να προμηθεύει τα εν λόγω προϊόντα. Οι αμοιβαίες συμφωνίες εξειδίκευσης είναι συμφωνίες μεταξύ δύο ή περισσότερων μερών που δραστηριοποιούνται στην(στις) ίδια(-ες) αγορά(-ες) προϊόντων, δυνάμει των οποίων δύο ή περισσότερα μέρη συμφωνούν, σε αμοιβαία βάση, να παύσουν πλήρως ή μερικώς ή να απόσχουν από την παραγωγή ορισμένων άλλων, διαφορετικών μεταξύ τους, προϊόντων και να αγοράζουν τα εν λόγω προϊόντα από τα άλλα μέρη, τα οποία συμφωνούν να τα παράγουν και να τα προμηθεύουν. Στην περίπτωση συμφωνιών υπεργολαβίας με σκοπό την επέκταση της παραγωγής, ο εργολήπτης αναθέτει στον υπεργολάβο την παραγωγή ενός αγαθού, ενώ ο εργολήπτης δεν παύει ούτε περιορίζει ταυτόχρονα τη δική του παραγωγή του αγαθού.
153. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές εφαρμόζονται σε όλες τις μορφές συμφωνιών από κοινού παραγωγής και στις οριζόντιες συμφωνίες υπεργολαβίας. Με την επιφύλαξη ορισμένων προϋποθέσεων, οι συμφωνίες από κοινού παραγωγής, καθώς και οι μονομερείς και αμοιβαίες συμφωνίες εξειδίκευσης, μπορούν να υπαχθούν στο ευεργέτημα του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για τις συμφωνίες εξειδίκευσης.

154. Οι κάθετες συμφωνίες υπερβολαβίας δεν καλύπτονται από τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Υπάρχουν στο πεδίο εφαρμογής των κατευθυντήριων γραμμών για τους κάθετους περιορισμούς και, με την επιφύλαξη ορισμένων προϋποθέσεων, μπορούν να υπαχθούν στο ευεργέτημα του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς. Επιπλέον, μπορούν να καλύπτονται από την Ανακοίνωση της Επιτροπής της 18ης Δεκεμβρίου 1978 σχετικά με την αξιολόγηση ορισμένων συμφωνιών υπερβολαβίας σε σχέση με το άρθρο 85 παράγραφος 1 της συνθήκης ΕΟΚ ⁽¹⁾ («ανακοίνωση για την υπερβολαβία»).

4.2. Σχετικές αγορές

155. Για να εκτιμηθούν οι σχέσεις ανταγωνισμού μεταξύ των συνεργαζομένων μερών, πρέπει πρώτα να προσδιορισθούν οι σχετικές αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συνεργασία στην παραγωγή, δηλαδή οι αγορές στις οποίες ανήκουν τα προϊόντα που παράγονται βάσει της συμφωνίας.
156. Μια συμφωνία παραγωγής μπορεί επίσης να έχει δευτερογενή αποτελέσματα σε αγορές παραπλήσιες της αγοράς που αφορά άμεσα η συνεργασία, για παράδειγμα σε προηγούμενο ή επόμενο στάδιο της συμφωνίας (στις λεγόμενες «δευτερογενείς αγορές») ⁽²⁾. Οι δευτερογενείς αγορές είναι πιθανό να είναι σχετικές εάν οι αγορές συνδέονται με σχέση αλληλεξάρτησης και τα μέρη κατέχουν ισχυρή θέση στη δευτερογενή αγορά.

4.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1

4.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού

157. Οι συμφωνίες παραγωγής μπορούν να οδηγήσουν σε άμεσο περιορισμό του ανταγωνισμού μεταξύ των μερών. Οι συμφωνίες παραγωγής, και ειδικότερα οι κοινές επιχειρήσεις παραγωγής, μπορεί να οδηγήσουν τα μέρη να εναρμονίσουν άμεσα τα επίπεδα παραγωγής και την ποιότητα, την τιμή στην οποία η κοινή επιχείρηση πωλεί τα προϊόντα της ή άλλες παραμέτρους που έχουν σημασία για τον ανταγωνισμό. Τούτο μπορεί να περιορίσει τον ανταγωνισμό ακόμη και αν τα μέρη διαθέτουν τα προϊόντα τους στην αγορά ανεξάρτητα.
158. Οι συμφωνίες παραγωγής μπορεί επίσης να έχουν ως αποτέλεσμα τον συντονισμό της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των μερών ως προμηθευτών με αποτέλεσμα αύξηση των τιμών, μείωση της παραγωγής, της ποιότητας, της ποικιλίας των προϊόντων, ή της καινοτομίας, δηλαδή ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Τούτο μπορεί να συμβεί, υπό την προϋπόθεση ότι τα μέρη έχουν ισχύ στην αγορά και ότι υπάρχουν χαρακτηριστικά της αγοράς που οδηγούν σε τέτοιο συντονισμό, ειδικότερα όταν η συμφωνία παραγωγής αυξάνει το κόστος που αναλαμβάνουν από κοινού τα μέρη (δηλ. η αναλογία μεταβλητού κόστους που έχουν από κοινού τα μέρη) σε βαθμό ο οποίος τους επιτρέπει να επιτύχουν συμπαιγνικό αποτέλεσμα, ή εάν η συμφωνία προϋποθέτει ανταλλαγή ευαίσθητων από εμπορικής πλευράς πληροφοριών που ενδέχεται να οδηγήσουν σε συμπαιγνικό αποτέλεσμα.
159. Οι συμφωνίες παραγωγής μπορεί, επιπλέον, να οδηγήσουν σε αντανταγωνιστικό αποκλεισμό τρίτων σε μια συνδεδεμένη αγορά (π.χ. την αγορά επόμενου σταδίου η οποία εξαρτάται από εισροές από την αγορά στην οποία λαμβάνει χώρα η συμφωνία παραγωγής). Για παράδειγμα, αποκτώντας αρκετή ισχύ στην αγορά, τα μέρη που συμμετέχουν σε κοινή παραγωγή σε μια αγορά προηγούμενου σταδίου ενδέχεται να μπορούν να αυξήσουν την τιμή ενός βασικού συστατικού στοιχείου μιας αγοράς επόμενου σταδίου. Με τον τρόπο αυτό, θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν την από κοινού παραγωγή για να αυξήσουν το κόστος των αντιπάλων τους στην αγορά επόμενου σταδίου και, τελικά, να τους εξαναγκάσουν σε έξοδο από την αγορά. Αυτό με τη σειρά του θα αύξανε την ισχύ των μερών σε αγορά επόμενου σταδίου, γεγονός που θα τους επέτρεπε να διατηρήσουν τις τιμές σε επίπεδο υψηλότερο του ανταγωνισμού ή να βλάψουν τους καταναλωτές με άλλον τρόπο. Αυτά τα προβλήματα ανταγωνισμού θα μπορούσαν να ανακύψουν ανεξάρτητα από το κατά πόσον τα μέρη της συμφωνίας είναι ανταγωνιστές στην αγορά στην οποία λαμβάνει χώρα η συνεργασία. Ωστόσο, για να έχει αυτό το είδος αποκλεισμού αντανταγωνιστικά αποτελέσματα, τουλάχιστον ένα από τα μέρη πρέπει να διαθέτει ισχυρή θέση στην αγορά στην οποία αξιολογούνται οι κίνδυνοι αποκλεισμού.

4.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας

160. Γενικά, οι συμφωνίες που αφορούν τον καθορισμό των τιμών, περιορισμό της παραγωγής ή κατανομή των αγορών ή των πελατών περιορίζουν τον περιορισμό εξ αντικειμένου. Ωστόσο, στο πλαίσιο των συμφωνιών παραγωγής, αυτό δεν ισχύει όταν:

⁽¹⁾ ΕΕ C 1 της 3.1.1979, σ. 2.

⁽²⁾ Όπως αναφέρεται επίσης στο άρθρο 2 παράγραφος 4 του κανονισμού συγκεντρώσεων.

- 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 τον συμφωνηθέντα όγκο των προϊόντων των οποίων η παραγωγή αποτελεί αντικείμενο εξωτερικής ανάθεσης), υπό τον όρο ότι δεν εξαλείφονται οι άλλες παράμετροι του ανταγωνισμού, ή
- συμφωνία παραγωγής, που προβλέπει επίσης την από κοινού διανομή προϊόντα τα οποία κατασκευάζονται από κοινού, προβλέπει τον κοινό καθορισμό των τιμών πώλησεως αυτών των προϊόντων, και μόνον αυτών, υπό τον όρο ότι αυτός ο περιορισμός είναι αναγκαίος για την από κοινού παραγωγή, πράγμα που σημαίνει ότι τα μέρη δεν θα είχαν, στην αντίθετη περίπτωση, κίνητρο να συνάψουν κατ' αρχήν τη συμφωνία παραγωγής.

161. Στις δύο αυτές περιπτώσεις, απαιτείται αξιολόγηση όσον αφορά το κατά πόσον η συμφωνία έχει πιθανά αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Και στα δύο σενάρια, η συμφωνία σχετικά με την παραγωγή ή τις τιμές δεν αξιολογείται χωριστά, αλλά υπό το πρίσμα των γενικότερων συνεπειών της συνολικής συμφωνίας παραγωγής στην αγορά.

4.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού

162. Το κατά πόσον είναι πιθανό τα ενδεχόμενα προβλήματα ανταγωνισμού, τα οποία μπορούν να προκαλέσουν οι συμφωνίες παραγωγής, να υλοποιηθούν σε μια δεδομένη περίπτωση, εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά της αγοράς στην οποία λαμβάνει χώρα η συμφωνία, καθώς και από τη φύση της συνεργασίας και την κάλυψη της αγοράς από τη συνεργασία και το προϊόν που αφορά. Οι μεταβλητές αυτές καθορίζουν τα πιθανά αποτελέσματα μιας συμφωνίας παραγωγής στον ανταγωνισμό και, ως εκ τούτου, τη δυνατότητα εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
163. Το κατά πόσον μια συμφωνία παραγωγής είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό εξαρτάται από την κατάσταση που θα επικρατούσε χωρίς τη συμφωνία και όλους τους εικαζόμενους περιορισμούς της. Κατά συνέπεια, οι συμφωνίες παραγωγής μεταξύ εταιρειών, που ανταγωνίζονται σε αγορές στις οποίες λαμβάνει χώρα η συνεργασία, δεν είναι πιθανό να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εάν η συνεργασία δημιουργεί μια νέα αγορά, δηλαδή εάν η συμφωνία επιτρέπει στα μέρη να θέσουν σε κυκλοφορία ένα νέο προϊόν ή μια νέα υπηρεσία, πράγμα το οποίο, βάσει αντικειμενικών παραγόντων, τα μέρη δεν θα μπορούσαν να πράξουν υπό διαφορετικές συνθήκες, για παράδειγμα, λόγω των τεχνικών ικανοτήτων των μερών.
164. Σε ορισμένους βιομηχανικούς κλάδους, στους οποίους η παραγωγή είναι η βασική οικονομική δραστηριότητα, ακόμη και μια απλή συμφωνία παραγωγής μπορεί από μόνη της να εξουδετερώνει βασικές διαστάσεις του ανταγωνισμού, με αποτέλεσμα να περιορίζει άμεσα τον ανταγωνισμό μεταξύ της μερών των συμφωνιών.
165. Εναλλακτικά, μια συμφωνία παραγωγής μπορεί να οδηγήσει σε συμπαιγνακό αποτέλεσμα ή σε αντιαγωνιστικό αποκλεισμό λόγω της αύξησης της ισχύος των εταιρειών στην αγορά, της από κοινού ανάληψης κόστους ή/και εάν περιλαμβάνει την ανταλλαγή εμπορικά ευαίσθητων πληροφοριών. Από την άλλη πλευρά, ο άμεσος περιορισμός του ανταγωνισμού μεταξύ των μερών, το συμπαιγνακό αποτέλεσμα ή ο αντιαγωνιστικός αποκλεισμός δεν είναι πιθανό να συμβούν εάν τα μέρη της συμφωνίας δεν διαθέτουν ισχύ στην αγορά στην οποία αξιολογούνται τα προβλήματα ανταγωνισμού. Μόνον η ισχύς στην αγορά μπορεί να τους επιτρέψει διατηρήσουν επικερδώς τις τιμές πάνω από το επίπεδο του ανταγωνισμού ή να διατηρήσουν επικερδώς την παραγωγή, την ποιότητα ή την ποικιλία των προϊόντων σε επίπεδο κατώτερο από εκείνο που θα υπαγόρευε ο ανταγωνισμός.
166. Στις περιπτώσεις στις οποίες μια εταιρεία με ισχύ σε μια αγορά συνεργάζεται με έναν δυνητικό νεοεισερχόμενο φορέα, π.χ. έναν προμηθευτή του ίδιου προϊόντος σε όμορη γεωγραφική αγορά ή αγορά προϊόντος, η συμφωνία μπορεί δυνητικά να αυξήσει την ισχύ στην αγορά της καθιερωμένης επιχείρησης. Αυτό μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εάν ο πραγματικός ανταγωνισμός στην αγορά της κατεστημένης επιχείρησης είναι ήδη ασθενικός και η απειλή εισόδου αποτελεί σημαντική πηγή ανταγωνιστικού περιορισμού.
167. Οι συμφωνίες παραγωγής οι οποίες περιλαμβάνουν επίσης λειτουργίες εμπορίας, όπως η από κοινού διανομή ή/και εμπορική προώθηση, ενέχουν υψηλότερο κίνδυνο περιοριστικών αποτελεσμάτων για τον ανταγωνισμό από ό,τι οι απλές συμφωνίες από κοινού παραγωγής. Η από κοινού εμπορία φέρνει τη συνεργασία πιο κοντά στον καταναλωτή και περιλαμβάνει συνήθως τον από κοινού καθορισμό τιμών και πωλήσεων, δηλαδή πρακτικές που ενέχουν υψηλότερους κινδύνους για τον ανταγωνισμό. Εντούτοις, συμφωνίες από κοινού διανομής προϊόντων τα οποία έχουν παραχθεί από κοινού ενδέχεται γενικά να περιορίζουν λιγότερο τον ανταγωνισμό από ό,τι οι αυτοτελείς συμφωνίες διανομής. Επίσης, μια συμφωνία από κοινού διανομής που είναι αναγκαία προκειμένου να συναφθεί κατ' αρχήν συμφωνία από κοινού παραγωγής είναι λιγότερο πιθανό να περιορίζει τον ανταγωνισμό από ό,τι θα συνέβαινε εάν δεν ήταν αναγκαία για την από κοινού παραγωγή.

Ισχύς στην αγορά

168. Μια συμφωνία παραγωγής δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εάν τα μέρη της συμφωνίας δεν έχουν ισχύ στην αγορά στην οποία αξιολογείται ένας περιορισμός του ανταγωνισμού. Αφετηρία για την ανάλυση της ισχύος στην αγορά είναι το μερίδιο αγοράς των μερών. Ακολουθεί κανονικά η εξέταση του συντελεστή συγκέντρωσης και του αριθμού των παραγόντων της αγοράς, καθώς και άλλων δυναμικών παραγόντων στην αγορά, όπως μια δυνητική είσοδος στην αγορά και η μεταβολή των μεριδίων αγοράς.
169. Κάτω από ένα ορισμένο επίπεδο μεριδίου αγοράς, οι εταιρείες δεν είναι πιθανό να έχουν ισχύ στην αγορά. Επομένως, οι μονομερείς ή οι αμοιβαίες συμφωνίες εξειδίκευσης καθώς και οι συμφωνίες από κοινού παραγωγής, οι οποίες περιλαμβάνουν ορισμένες συνδυασμένες λειτουργίες εμπορίας, όπως από κοινού διανομή, καλύπτονται από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορία για την εξειδίκευση, εάν συνάπτονται μεταξύ μερών με συνδυασμένο μερίδιο αγοράς το οποίο δεν υπερβαίνει το 20% της(των) σχετικής(ών) αγοράς(ών), υπό τον όρο ότι πληρούνται οι λοιπές προϋποθέσεις για την εφαρμογή του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για την εξειδίκευση. Επιπλέον, όσον αφορά τις οριζόντιες συμφωνίες υπερβολικής που αποσκοπούν στην ανάπτυξη της παραγωγής, στις περισσότερες περιπτώσεις, δεν είναι πιθανό να υπάρχει ισχύς στην αγορά εάν τα μέρη της συμφωνίας διαθέτουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς το οποίο δεν υπερβαίνει το 20%. Σε κάθε περίπτωση, εάν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών δεν υπερβαίνει το 20%, είναι πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.
170. Ωστόσο, εάν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών υπερβαίνει το 20%, πρέπει να γίνει ανάλυση των αποτελεσμάτων περιορισμού του ανταγωνισμού, καθώς η συμφωνία δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες ή του ορίου ασφαλείας που αναφέρεται στην τρίτη και τέταρτη πρόταση της παραγράφου 169. Ένα ελαφρώς υψηλότερο μερίδιο αγοράς από αυτό που επιτρέπεται από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για την εξειδίκευση ή από το όριο ασφαλείας που αναφέρεται στην τρίτη και τέταρτη πρόταση της παραγράφου 169 δεν συνεπάγεται κατ' ανάγκη αγορά με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, γεγονός που αποτελεί σημαντικό παράγοντα της αξιολόγησης. Συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ελαφρώς υψηλότερο του 20% μπορεί να υπάρχει σε αγορά με μέτριο βαθμό συγκέντρωσης. Γενικά, μια συμφωνία παραγωγής σε μια αγορά με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης είναι πιθανότερο να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό από ό,τι σε μια αγορά με χαμηλότερο βαθμό συγκέντρωσης. Ομοίως, μια συμφωνία παραγωγής σε μια αγορά με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο συμπαιγνιακού αποτελέσματος, ακόμη και αν τα μέρη διαθέτουν μόνον μέτριο συνδυασμένο μερίδιο αγοράς.
171. Ακόμη και αν τα μερίδια αγοράς των μερών της συμφωνίας και ο βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς είναι υψηλά, οι κίνδυνοι αποτελεσμάτων που περιορίζουν τον ανταγωνισμό μπορεί να παραμένουν χαμηλοί, εάν η αγορά είναι δυναμική, δηλαδή είναι μια αγορά με είσοδο νέων επιχειρήσεων και συχνή μεταβολή των θέσεων των επιχειρήσεων αυτών στην αγορά.
172. Στην ανάλυση του κατά πόσον τα μέρη μιας συμφωνίας παραγωγής διαθέτουν ισχύ στην αγορά, το πλήθος και η ένταση των δεσμών (π.χ. άλλες συμφωνίες συνεργασίας) μεταξύ των ανταγωνιστών στην αγορά έχουν σημασία για την αξιολόγηση.
173. Παράγοντες, όπως το κατά πόσον τα μέρη της συμφωνίας διαθέτουν υψηλά μερίδια αγοράς, κατά πόσον είναι άμεσοι ανταγωνιστές, κατά πόσον η δυνατότητα των πελατών να στραφούν σε άλλους προμηθευτές είναι περιορισμένη, κατά πόσον δεν είναι πιθανό να αυξήσουν οι ανταγωνιστές την προσφορά εάν αυξηθούν οι τιμές και κατά πόσον ένα από τα μέρη της συμφωνίας είναι σημαντική ανταγωνιστική δύναμη, έχουν στο σύνολό τους σημασία για την αξιολόγηση της συμφωνίας όσον αφορά τον ανταγωνισμό.

Άμεσος περιορισμός του ανταγωνισμού μεταξύ των μερών

174. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των μερών μιας συμφωνίας παραγωγής μπορεί να περιοριστεί άμεσα με διάφορους τρόπους. Τα μέρη μιας συμφωνίας από κοινού παραγωγής μπορούν, για παράδειγμα, να περιορίσουν την παραγωγή της κοινής επιχείρησης σε σύγκριση με την παραγωγή που θα έφερναν στην αγορά τα μέρη εάν καθένα εξ αυτών είχε αποφασίσει την παραγωγή του μεμονωμένα. Εάν προορίζονται τα βασικά χαρακτηριστικά από τη συμφωνία παραγωγής, τούτο θα μπορούσε επίσης να εξουδετερώσει τις βασικές διαστάσεις του ανταγωνισμού μεταξύ των μερών, και σε τελευταία ανάλυση, να προκαλέσει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Ένα άλλο παράδειγμα θα μπορούσε να είναι αυτό μιας κοινής επιχείρησης η οποία χρεώνει υψηλή τιμή μεταφοράς στα μέρη, αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό το κόστος των ενδιάμεσων προϊόντων για τα μέρη, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερες τιμές σε αγορές επόμενου σταδίου. Οι ανταγωνιστές μπορεί να κρίνουν ότι είναι επικερδές να αυξήσουν τις τιμές τους ως απόκριση, συμβάλλοντας με τον τρόπο αυτό σε αυξήσεις των τιμών στη σχετική αγορά.

Συμπαιγνικό αποτέλεσμα

175. Το ενδεχόμενο συμπαιγνικού αποτελέσματος εξαρτάται από την ισχύ που διαθέτουν τα μέρη στην αγορά, καθώς και από τα χαρακτηριστικά της σχετικής αγοράς. Ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα μπορεί να προκληθεί ειδικότερα (και όχι μόνον) από την από κοινού ανάληψη του κόστους ή από ανταλλαγή πληροφοριών που επιφέρει η συμφωνία παραγωγής.
176. Μια συμφωνία παραγωγής μεταξύ μερών με ισχύ στην αγορά είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εάν αυξάνει την από κοινού ανάληψη κόστους (δηλαδή το ποσοστό μεταβλητού κόστους που φέρουν τα μέρη από κοινού) σε επίπεδο που επιτρέπει την μεταξύ τους συμπαιγνία. Το σχετικό κόστος είναι το μεταβλητό κόστος του προϊόντος το οποίο αποτελεί το αντικείμενο ανταγωνισμού μεταξύ των μερών της συμφωνίας παραγωγής.
177. Μια συμφωνία παραγωγής είναι πιθανότερο να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα εάν τα μέρη διαθέτουν ήδη πριν από τη συμφωνία υψηλό ποσοστό κοινού μεταβλητού κόστους, καθώς η περαιτέρω αύξησή του (δηλαδή του κόστους παραγωγής του προϊόντος που αποτελεί αντικείμενο της συμφωνίας) μπορεί να γείρει την πλάστιγγα προς το συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Από την άλλη πλευρά, εάν η αύξηση είναι μεγάλη, ο κίνδυνος συμπαιγνικού αποτελέσματος μπορεί να είναι υψηλός, ακόμη και εάν το αρχικό επίπεδο από κοινού ανάληψης κόστους είναι χαμηλό.
178. Η από κοινού ανάληψη κόστους αυξάνει τον κίνδυνο συμπαιγνικού αποτελέσματος μόνον εάν το κόστος παραγωγής αντιπροσωπεύει υψηλό ποσοστό του σχετικού μεταβλητού κόστους. Αυτό δεν συμβαίνει, για παράδειγμα, εάν η συνεργασία αφορά προϊόντα των οποίων η διάθεση στο εμπόριο είναι δαπανηρή. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν τα νέα ή ανομοιογενή προϊόντα τα οποία απαιτούν δαπανηρή εμπορική προώθηση ή υψηλό κόστος μεταφοράς.
179. Ένα άλλο σενάριο στο οποίο η από κοινού ανάληψη κόστους μπορεί να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα είναι αυτό στο οποίο τα μέρη συμφωνούν την από κοινού παραγωγή ενός ενδιάμεσου προϊόντος, το οποίο αντιπροσωπεύει υψηλό ποσοστό του μεταβλητού κόστους του τελικού προϊόντος που αποτελεί αντικείμενο ανταγωνισμού των μερών σε αγορά επόμενου σταδίου. Τα μέρη μπορούν να χρησιμοποιήσουν τη συμφωνία παραγωγής για να αυξήσουν την τιμή αυτής της σημαντικής κοινής εισροής για τα προϊόντα τους σε αγορά επόμενου σταδίου. Κάτι τέτοιο θα αποδυναμώσει τον ανταγωνισμό στο επόμενο στάδιο και είναι πιθανό να έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των τελικών τιμών. Το κέρδος θα μετατοπισθεί από τα κατάντη στα ανάντη και θα επιμερισθεί στη συνέχεια συνεταιριστικά μέσω της κοινής επιχείρησης.
180. Ομοίως, η από κοινού ανάληψη κόστους αυξάνει τους αντιανταγωνιστικούς κινδύνους οριζόντιων συμφωνιών υπεργολαβίας, εάν η εισροή την οποία ο εργολήπτης αγοράζει από τον υπεργολάβο αντιπροσωπεύει υψηλό ποσοστό του μεταβλητού κόστους του τελικού προϊόντος ως προς το οποίο τα μέρη ασκούν ανταγωνισμό.
181. Τυχόν αρνητικές συνέπειες που προκύπτουν από την ανταλλαγή πληροφοριών δεν αξιολογούνται χωριστά, αλλά υπό το πρίσμα των συνολικών αποτελεσμάτων της συμφωνίας. Μια συμφωνία παραγωγής μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εάν αφορά ανταλλαγή εμπορικά στρατηγικών πληροφοριών, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε συμπαιγνικό αποτέλεσμα ή αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό. Το κατά πόσον η ανταλλαγή πληροφοριών στο πλαίσιο μιας συμφωνίας παραγωγής είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό πρέπει να αξιολογείται σύμφωνα με την καθοδήγηση που παρέχεται στο κεφάλαιο 2.
182. Εάν η ανταλλαγή πληροφοριών δεν υπερβαίνει την ανταλλαγή δεδομένων που είναι αναγκαία για την από κοινού παραγωγή των αγαθών που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας παραγωγής, τότε, ακόμη και αν η ανταλλαγή πληροφοριών έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, η συμφωνία είναι πιθανότερο να πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 από ό,τι εάν η ανταλλαγή υπερβαίνει από που είναι αναγκαίο για την από κοινού παραγωγή. Στην περίπτωση αυτή, η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που απορρέει από την από κοινού παραγωγή είναι πιθανό να αντισταθμίσει τα περιοριστικά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα του συντονισμού της συμπεριφοράς των μερών. Από την άλλη πλευρά, στο πλαίσιο μιας συμφωνίας παραγωγής, η ανταλλαγή δεδομένων τα οποία δεν είναι αναγκαία για την από κοινού παραγωγή, για παράδειγμα, η ανταλλαγή πληροφοριών που σχετίζονται με τιμές και πωλήσεις, είναι λιγότερο πιθανό να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

4.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3**4.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας**

183. Οι συμφωνίες παραγωγής μπορούν να ευνοούν τον ανταγωνισμό, εάν συνεπάγονται βελτίωση της ανταγωνιστικότητας υπό μορφή εξοικονόμησης κόστους ή βελτίωσης των τεχνολογιών παραγωγής. Η από κοινού

παραγωγή επιτρέπει στις εταιρείες να εξοικονομήσουν κόστος, το οποίο θα έπρεπε διαφορετικά να αναλάβουν καθεμία από την πλευρά της. Οι εταιρείες μπορούν επίσης να παράγουν με χαμηλότερο κόστος, εάν η συνεργασία τους επιτρέπει να αυξήσουν την παραγωγή όταν το οριακό κόστος μειώνεται με την παραγωγή, δηλαδή μέσω οικονομιών κλίμακας. Η από κοινού παραγωγή μπορεί επίσης να βοηθήσει τις εταιρείες να βελτιώσουν την ποιότητα του προϊόντος, εάν ενώσουν τις συμπληρωματικές δεξιότητες και την τεχνογνωσία τους. Η συνεργασία μπορεί επίσης να επιτρέψει στις εταιρείες να αυξήσουν την ποικιλία των προϊόντων, πράγμα το οποίο δεν θα είχαν τα μέσα ή την ικανότητα να επιτύχουν υπό διαφορετικές συνθήκες. Εάν η από κοινού παραγωγή επιτρέπει στα μέρη να αυξήσουν τον αριθμό των διαφορετικών τύπων προϊόντων, μπορεί επίσης να επιφέρει εξοικονόμηση κόστους μέσω οικονομιών φάσματος.

4.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών

184. Περιορισμοί οι οποίοι υπερβαίνουν τους αναγκαίους περιορισμούς για την επίτευξη της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας που παράγεται από μια συμφωνία παραγωγής δεν πληρούν τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για παράδειγμα, οι περιορισμοί που επιβάλλονται από μια συμφωνία παραγωγής στην ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών όσον αφορά την παραγωγή εκτός της συνεργασίας δεν θεωρούνται υπό κανονικές συνθήκες αναγκαίοι. Ομοίως, ο από κοινού καθορισμός των τιμών δεν θεωρείται αναγκαίος, εάν η συμφωνία παραγωγής δεν περιλαμβάνει από κοινού εμπορία.

4.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές

185. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που επιτυγχάνεται από τους αναγκαίους περιορισμούς πρέπει να μετακυλιέται στους καταναλωτές με τη μορφή μείωσης των τιμών ή βελτίωσης της ποιότητας ή της ποικιλίας των προϊόντων σε βαθμό που να υπεραντισταθμίζονται τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που ωφελεί μόνον τα μέρη ή η εξοικονόμηση κόστους που οφείλεται στη μείωση της παραγωγής ή στην κατανομή της αγοράς δεν αποτελούν επαρκή βάση για την εκπλήρωση των κριτηρίων του άρθρου 101 παράγραφος 3. Η μετακύλιση στους καταναλωτές είναι πιθανότερη όταν τα μέρη της συμφωνίας παραγωγής επιτυγχάνουν εξοικονόμηση του μεταβλητού κόστους τους παρά όπου μειώνουν το πάγιο κόστος τους. Επιπλέον, όσο μεγαλύτερη είναι η ισχύς των μερών στην αγορά τόσο λιγότερο πιθανό είναι να μετακυλήσουν τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζονται τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού.

4.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

186. Τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν πληρούνται εάν παρέχεται στα μέρη η δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων. Αυτό πρέπει να αναλυθεί με βάση τη σχετική αγορά στην οποία ανήκουν τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της συνεργασίας και σε ενδεχόμενες δευτερογενείς αγορές.

4.5. Παραδείγματα

187. Από κοινού ανάληψη κόστους και συμπαιγνακό αποτέλεσμα

Παράδειγμα 1

Δεδομένα: Δύο εταιρείες Α και Β που προμηθεύουν το προϊόν Χ αποφασίζουν να κλείσουν τις υφιστάμενες και παλαιές μονάδες παραγωγής τους και να κατασκευάσουν μια μεγαλύτερη, σύγχρονη και πιο αποδοτική μονάδα παραγωγής την οποία θα διευθύνει μια κοινή επιχείρηση και η οποία θα έχει υψηλότερη δυναμικότητα από τη συνολική δυναμικότητα των παλαιών μονάδων των εταιρειών Α και Β. Δεν προβλέπονται άλλες τέτοιες επενδύσεις από τους ανταγωνιστές, οι οποίοι χρησιμοποιούν την πλήρη δυναμικότητα των εγκαταστάσεών τους. Οι εταιρείες Α και Β έχουν μερίδια αγοράς 20% και 25% αντίστοιχα. Τα προϊόντα τους είναι τα πλησιέστερα υποκατάστατα σε ένα συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς, η οποία εμφανίζει υψηλό βαθμό συγκέντρωσης. Η αγορά είναι διαφανής και μάλλον στάσιμη, δεν υπάρχει καμία νέα είσοδος και τα μερίδια αγοράς είναι διαχρονικά σταθερά. Το κόστος παραγωγής αποτελεί ένα σημαντικό τμήμα στο μεταβλητό κόστος των εταιρειών Α και Β για το προϊόν Χ. Η εμπορία συνιστά ελάχιστο οικονομική δραστηριότητα από πλευράς κόστους και στρατηγικής σημασίας σε σύγκριση με την παραγωγή: το κόστος εμπορικής προώθησης είναι χαμηλό, καθώς το προϊόν Χ εμφανίζει ομοιογένεια και είναι εδραιωμένο, το δε κόστος μεταφοράς δεν αποτελεί τον βασικό μοχλό του ανταγωνισμού.

Ανάλυση: Εάν οι εταιρείες Α και ο Β μοιράζονταν το σύνολο ή το μεγαλύτερο τμήμα του μεταβλητού κόστους τους, αυτή η συμφωνία παραγωγής θα μπορούσε να οδηγήσει σε άμεσο περιορισμό του ανταγωνισμού μεταξύ των μερών. Θα μπορούσε να αναγκάσει τα μέρη να περιορίσουν την παραγωγή της κοινής επιχείρησης σε σύγκριση με την παραγωγή που θα έφερναν στην αγορά τα μέρη, εάν καθένα εξ αυτών είχε αποφασίσει την παραγωγή του μεμονωμένα. Δεδομένων των περιορισμών της ικανότητας των ανταγωνιστών αυτή η μείωση της παραγωγής θα μπορούσε να οδηγήσει σε υψηλότερες τιμές.

Ακόμη και εάν οι εταιρείες Α και Β δεν μοιράζονταν το μεταβλητό κόστος τους, αλλά μόνον ένα σημαντικό τμήμα του, αυτή η συμφωνία παραγωγής θα μπορούσε να οδηγήσει σε συμπαιγνιακό αποτέλεσμα μεταξύ των εταιρειών Α και Β, εξαλείφοντας έτσι έμμεσα τον ανταγωνισμό μεταξύ των δύο μερών. Το ενδεχόμενο αυτό εξαρτάται όχι μόνον από την από κοινού ανάληψη του κόστους (που είναι υψηλό στην προκειμένη περίπτωση), αλλά και από τα χαρακτηριστικά της σχετικής αγοράς, όπως, για παράδειγμα, τη διαφάνεια, τη σταθερότητα και το επίπεδο συγκέντρωσης.

Σε οποιαδήποτε από τις δύο αυτές καταστάσεις, είναι πιθανό, στη μορφή αγοράς αυτού του παραδείγματος, η κοινή επιχείρηση παραγωγής των εταιρειών Α και Β να οδηγήσει σε αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 της αγοράς του Χ.

Η αντικατάσταση δύο μικρότερων παλαιών μονάδων παραγωγής από τη μεγαλύτερη, σύγχρονη και αποδοτικότερη μονάδα μπορεί να οδηγήσει την κοινή επιχείρηση να αυξήσει την παραγωγή σε χαμηλότερες τιμές προς όφελος των καταναλωτών. Ωστόσο, η συμφωνία παραγωγής μπορεί να πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 μόνον εάν τα μέρη παράσχουν τεκμηριωμένες αποδείξεις για τη μετακύλιση της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας στους καταναλωτές σε τέτοιο βαθμό ώστε να υπεραντισταθμίζονται τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού.

188. Δεσμοί μεταξύ ανταγωνιστών και συμπαιγνιακά αποτελέσματα

Παράδειγμα 2

Δεδομένα: Δύο εταιρείες Α και Β, ιδρύουν κοινή επιχείρηση παραγωγής για το προϊόν Υ. Οι εταιρείες Α και Β διαθέτουν έκαστος μερίδιο αγοράς 15% στην αγορά του Υ. Υπάρχουν άλλοι 3 προμηθευτές στην αγορά: η εταιρεία Γ με μερίδιο αγοράς 30%, η εταιρεία Δ με 25% και η εταιρεία Ε με 15%. Η εταιρεία Β έχει ήδη μια μονάδα κοινής παραγωγής με την εταιρεία Δ.

Ανάλυση: Η αγορά χαρακτηρίζεται από την παρουσία ενός πολύ μικρού αριθμού προμηθευτών και την ύπαρξη αρκετά συμμετρικών διαρθρώσεων. Η συνεργασία μεταξύ των εταιρειών Α και Β θα δημιουργήσει έναν πρόσθετο δεσμό στην αγορά, αυξάνοντας εκ των πραγμάτων τον βαθμό συγκέντρωσης στην αγορά, καθώς θα διασυνδέσει επίσης την εταιρεία Δ με τις εταιρείες Α και Β. Η συνεργασία αυτή είναι πιθανό να αυξήσει τον κίνδυνο συμπαιγνίας και, επομένως, είναι πιθανό να έχει αποτέλεσμα περιορισμού του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 μπορούν να πληρούνται μόνον εάν υπάρχει σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας που μετακυλιέται στους καταναλωτές σε τέτοιο βαθμό ώστε να υπεραντισταθμίζονται τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού.

189. Αντιανταγωνιστικός αποκλεισμός σε αγορά επόμενου σταδίου

Παράδειγμα 3

Δεδομένα: Οι εταιρείες Α και Β δημιουργούν μια κοινή επιχείρηση παραγωγής για την κατασκευή ενός ενδιάμεσου προϊόντος Χ, η οποία καλύπτει το σύνολο της παραγωγής τους όσον αφορά το προϊόν Χ. Το κόστος παραγωγής του Χ αντιπροσωπεύει το 70% του μεταβλητού κόστους του τελικού προϊόντος Υ που αποτελεί αντικείμενο ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών Α και Β σε αγορά επόμενου σταδίου. Οι εταιρείες Α και Β έχουν έκαστος μερίδιο αγοράς 20% για το Υ, η είσοδος νέων επιχειρήσεων στην αγορά είναι περιορισμένη και τα μερίδια αγοράς είναι διαχρονικά σταθερά. Επιπλέον της κάλυψης της δικής τους ζήτησης για το Χ, τόσο η εταιρεία Α όσο και η εταιρεία Β έχουν έκαστος μερίδιο αγοράς 40% στην αγορά εμπορίας του Χ. Υπάρχουν μεγάλοι φραγμοί στην είσοδο στην αγορά για το Χ και οι υπάρχοντες παραγωγοί λειτουργούν με την πλήρη ικανότητά τους. Στην αγορά του Υ υπάρχουν δύο ακόμη σημαντικοί προμηθευτές, έκαστος με μερίδιο αγοράς 15%, και αρκετοί μικρότεροι ανταγωνιστές. Η συμφωνία παράγει οικονομίες κλίμακας.

Ανάλυση: Δυνάμει της κοινής επιχείρησης παραγωγής, οι εταιρείες Α και Β θα μπορούν να ελέγχουν σε μεγάλο βαθμό την προσφορά του βασικού ενδιάμεσου προϊόντος Χ στους ανταγωνιστές τους στην αγορά του Υ. Αυτό θα δώσει στις εταιρείες Α και Β την δυνατότητα να αυξήσουν το κόστος των αντιπάλων τους αυξάνοντας τεχνητά την τιμή του Χ ή μειώνοντας την παραγωγή του. Αυτό μπορεί να αποκλείσει τους ανταγωνιστές των εταιρειών Α και Β στην αγορά του Υ. Λόγω του πιθανού αντιανταγωνιστικού αποκλεισμού σε αγορά επόμενου σταδίου, η συμφωνία αυτή είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Οι οικονομίες κλίμακας που παράγονται από την κοινή επιχείρηση παραγωγής είναι απίθανο να υπεραντισταθμίζουν τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού και, επομένως, είναι πολύ πιθανό η εν λόγω συμφωνία να μην πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3.

190. Συμφωνία εξειδίκευσης ως κατανομή αγοράς

Παράδειγμα 4

Δεδομένα: Οι εταιρείες A και B κατασκευάζουν έκαστος τα προϊόντα X και Y. Το μερίδιο αγοράς της εταιρείας A για το προϊόν X είναι 30% και για το προϊόν Y είναι 10%. Το μερίδιο αγοράς της B για το X είναι 10% και για το Y 30%. Για να εξασφαλίσουν οικονομίες κλίμακας, συνάπτουν συμφωνία αμοιβαίας εξειδίκευσης, βάσει της οποίας η εταιρεία A θα παράγει μόνον το X και η B μόνον το Y. Δεν προμηθεύουν τα προϊόντα η μία στην άλλη, επομένως η A πωλεί μόνον το X και η B πωλεί μόνον το Y. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι με την εξειδίκευση αυτή εξοικονομούν κόστος λόγω οικονομιών κλίμακας και ότι, με την επικέντρωση σε ένα μόνον προϊόν, θα βελτιώσουν τις δικές τους τεχνολογίες παραγωγής, γεγονός που θα βελτιώσει την ποιότητα των προϊόντων.

Ανάλυση: Όσον αφορά τα αποτελέσματά της για τον ανταγωνισμό στην αγορά, αυτή η συμφωνία εξειδίκευσης αποτελεί σχεδόν «βαριάς μορφής» σύμπραξη, στην οποία τα μέρη κατανέμουν την αγορά μεταξύ τους. Επομένως, η συμφωνία αυτή έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Επειδή η εικαζόμενη βελτίωση της αποτελεσματικότητας, υπό μορφή οικονομιών κλίμακας και βελτίωσης της τεχνολογίας των προϊόντων, συνδέεται μόνον με την κατανομή της αγοράς, δεν είναι πιθανό να αντισταθμίσει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού και, επομένως, η συμφωνία δεν θα πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Σε κάθε περίπτωση, εάν η εταιρεία A ή η B θεωρεί πιο αποδοτική την επικέντρωση σε ένα μόνον προϊόν, μπορεί απλώς να λάβει τη μονομερή απόφαση να παράγει μόνον το X ή το Y, χωρίς να συμφωνήσει ταυτόχρονα ότι η άλλη εταιρεία θα επικεντρωθεί στην παραγωγή του αντίστοιχου άλλου προϊόντος.

Η ανάλυση είναι διαφορετική, εάν η εταιρεία A και η εταιρεία B προμηθεύουν η μία την άλλη το προϊόν στο οποίο επικεντρώνονται, ώστε να συνεχίσουν αμφότεροι να πωλούν το X και το Y. Στην περίπτωση αυτή, η A και η B θα μπορούν να συνεχίσουν να ανταγωνίζονται σε επίπεδο τιμών σε αμφότερες τις αγορές, ιδίως εάν το κόστος παραγωγής (που αναλαμβάνεται από κοινού μέσω της συμφωνίας παραγωγής) δεν αποτελούσε σημαντικό ποσοστό του μεταβλητού κόστους των προϊόντων τους. Το κόστος που έχει σημασία στο πλαίσιο αυτό είναι το κόστος εμπορίας. Επομένως, η συμφωνία εξειδίκευσης δεν είναι πιθανό να περιορίσει τον ανταγωνισμό, εάν το X και το Y είναι σε μεγάλο βαθμό ανομοιογενή προϊόντα με πολύ υψηλό ποσοστό κόστους εμπορικής διάθεσης και διανομής (π.χ. 65-70% ή και περισσότερο του τελικού κόστους). Σε ένα τέτοιο σενάριο, οι κίνδυνοι συμπαιγνιακού αποτελέσματος δεν θα ήταν μεγάλοι, και θα ήταν εφικτή η εκπλήρωση των κριτηρίων του άρθρου 101 παράγραφος 3, υπό τον όρο ότι η βελτίωση της αποτελεσματικότητας θα μετακυλισθεί στους καταναλωτές σε τέτοιο βαθμό ώστε να αντισταθμίζονται τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού που παράγει η συμφωνία.

191. Δυνητικοί ανταγωνιστές

Παράδειγμα 5

Δεδομένα: Η εταιρεία A παράγει το τελικό προϊόν X και η εταιρεία B το τελικό προϊόν Y. Το X και το Y αποτελούν δύο χωριστές αγορές προϊόντων, στις οποίες οι A και B έχουν αντίστοιχα μεγάλη ισχύ. Αμφότερες οι εταιρείες χρησιμοποιούν το Z ως ενδιάμεσο προϊόν για την παραγωγή του X και του Y, και παράγουν αμφότερες Z μόνο για δεσμευμένη χρήση. Το X είναι ένα προϊόν χαμηλής προστιθέμενης αξίας για το οποίο το Z αποτελεί βασική εισροή (το X είναι μια απλή μετατροπή του Z). Το Y είναι ένα προϊόν υψηλής προστιθέμενης αξίας, για το οποίο το Z είναι μια μόνον από περισσότερες εισροές (το Z αποτελεί μικρό μέρος του μεταβλητού κόστους του Y). Οι A και B συμφωνούν να παράγουν από κοινού το Z, γεγονός που δημιουργεί μικρές οικονομίες κλίμακας.

Ανάλυση: Οι εταιρείες A και B δεν είναι πραγματικοί ανταγωνιστές όσον αφορά το X, το Y ή το Z. Ωστόσο, καθώς το X είναι μια απλή μετατροπή του Z, είναι πιθανό η εταιρεία B να μπορούσε να εισέλθει εύκολα στην αγορά του X και να προσβάλει έτσι τη θέση της εταιρείας A στη συγκεκριμένη αγορά. Η συμφωνία από κοινού παραγωγής του Z μπορεί να μειώσει τα κίνητρα της εταιρείας B να πράξει κάτι τέτοιο, καθώς η από κοινού παραγωγή μπορεί να χρησιμοποιηθεί για άτυπες πληρωμές και να περιορίσει την πιθανότητα να πωλήσει η B το προϊόν X (καθώς η εταιρεία A είναι πιθανό να ελέγχει την ποσότητα Z που θα αγοράζει η εταιρεία B από την κοινή επιχείρηση). Ωστόσο, η πιθανότητα εισόδου της εταιρείας B στην αγορά του X, χωρίς τη συμφωνία, εξαρτάται από την προσδοκώμενη κερδοφορία της εισόδου. Καθώς το X είναι ένα προϊόν χαμηλής προστιθέμενης αξίας, η εισόδος μπορεί να μην είναι επικερδής και, επομένως, χωρίς τη συμφωνία η εισόδος της εταιρείας B μπορεί να μην είναι πιθανή. Δεδομένου ότι οι εταιρείες A και B διαθέτουν ήδη ισχύ στην αγορά, η συμφωνία είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, εάν η συμφωνία μειώνει πραγματικά το ενδεχόμενο εισόδου της εταιρείας B στην αγορά της εταιρείας A, δηλαδή την αγορά του X.

Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας υπό μορφή οικονομίων κλίμακας που παράγονται από τη συμφωνία είναι μικρή και, επομένως, δεν είναι πιθανό να είναι σημαντικότερη από τα περιοριστικά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα.

192. Ανταλλαγή πληροφοριών σε συμφωνία παραγωγής

Παράδειγμα 6

Δεδομένα: Οι εταιρείες A και B, που διαθέτουν μεγάλη ισχύ στην αγορά, αποφασίζουν να παράγουν από κοινού ώστε να γίνουν πιο αποδοτικές. Στο πλαίσιο της συμφωνίας αυτής, ανταλλάσσουν μυστικά πληροφορίες σχετικά με τις μελλοντικές τιμές τους. Η συμφωνία δεν αφορά την από κοινού διανομή.

Ανάλυση: Αυτή η ανταλλαγή πληροφοριών καθιστά πιθανό ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα και, επομένως, είναι πιθανό να έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Δεν είναι πιθανό να πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3, επειδή η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις μελλοντικές τιμές των μερών δεν είναι αναγκαία για την από κοινού παραγωγή και την επίτευξη της αντίστοιχης εξοικονόμησης κόστους.

193. Ανταλλαγές παραγωγής και ανταλλαγή πληροφοριών

Παράδειγμα 7

Δεδομένα: Οι εταιρείες A και B παράγουν και οι δύο το Z, ένα βασικό χημικό προϊόν. Το Z είναι ένα ομοιογενές προϊόν, το οποίο παρασκευάζεται σύμφωνα με ευρωπαϊκό πρότυπο το οποίο δεν επιτρέπει παραλλαγές του προϊόντος. Το κόστος παραγωγής αποτελεί σημαντικό παράγοντα κόστους για το Z. Η εταιρεία A διαθέτει μερίδιο αγοράς 20% και η εταιρεία B 25% στην αγορά της Ένωσης για το Z. Υπάρχουν άλλοι τέσσερις παραγωγοί στην αγορά του Z, με αντίστοιχα μερίδια αγοράς 20%, 15%, 10% και 10%. Η μονάδα παραγωγής της εταιρείας A βρίσκεται στο κράτος μέλος X στη βόρεια Ευρώπη, ενώ η μονάδα παραγωγής της εταιρείας B βρίσκεται στο κράτος μέλος Y στη νότια Ευρώπη. Παρότι οι περισσότεροι πελάτες της A βρίσκονται στη βόρεια Ευρώπη, η A έχει επίσης μερικούς πελάτες στη νότια Ευρώπη. Το ίδιο ισχύει για την B, η οποία έχει μερικούς πελάτες στη βόρεια Ευρώπη. Επί του παρόντος, η A προμηθεύει Z στους πελάτες του στη νότια Ευρώπη, το οποίο παρασκευάζεται στη μονάδα παραγωγής του στο κράτος μέλος X και μεταφέρεται στη νότια Ευρώπη με φορτηγά. Αντίστοιχα, η B προμηθεύει Z στους πελάτες του στη βόρεια Ευρώπη, το οποίο παρασκευάζεται στο κράτος Y και μεταφέρεται στη βόρεια Ευρώπη επίσης με φορτηγά. Το κόστος μεταφοράς είναι αρκετά υψηλό, αλλά όχι τόσο ώστε να καθιστά τις παραδόσεις της εταιρείας A στη νότια Ευρώπη και της εταιρείας B στη βόρεια Ευρώπη μη επικερδείς. Το κόστος μεταφοράς από το κράτος μέλος X στη νότια Ευρώπη είναι χαμηλότερο από το κόστος μεταφοράς από το κράτος μέλος Y στη βόρεια Ευρώπη.

Οι εταιρείες A και B αποφασίζουν ότι είναι αποδοτικότερο να σταματήσει η A να μεταφέρει το Z από το κράτος μέλος X στη νότια Ευρώπη και η B το Z από το κράτος μέλος Y στη βόρεια Ευρώπη, ενώ ταυτόχρονα επιθυμούν να διατηρήσουν τους πελάτες τους. Για τον σκοπό αυτό, η A και η B σκοπεύουν να συνάψουν μια συμφωνία ανταλλαγής, η οποία θα τους επιτρέψει να αγοράζουν μια συμφωνημένη ετήσια ποσότητα Z από τη μονάδα του αντισυμβαλλομένου με σκοπό την πώληση του αγορασθέντος Z στους πελάτες τους που βρίσκονται πλησιέστερα στη μονάδα του αντισυμβαλλομένου τους. Προκειμένου να υπολογισθεί μια τιμή αγοράς, η οποία δεν θα ευνοεί το ένα μέρος εις βάρος του άλλου και η οποία θα λαμβάνει δόντως υπόψη το διαφορετικό κόστος παραγωγής και τις διαφορετικές εξοικονομήσεις στο κόστος μεταφοράς για τα μέρη, και προκειμένου να διασφαλισθεί ότι αμφότερα τα μέρη μπορούν να επιτύχουν κατάλληλο περιθώριο κέρδους, τα μέρη συμφωνούν να γνωστοποιήσουν το ένα στο άλλο τα κύρια στοιχεία κόστους που αφορούν το Z (δηλαδή κόστος παραγωγής και κόστος μεταφοράς).

Ανάλυση: Το γεγονός ότι οι A και B –οι οποίοι είναι ανταγωνιστές– ανταλλάσσουν μερίδια της παραγωγής τους δεν προκαλεί αφ' εαυτού προβλήματα ανταγωνισμού. Ωστόσο, η σχεδιαζόμενη συμφωνία ανταλλαγής μεταξύ των εταιρειών A και B προβλέπει την ανταλλαγή πληροφοριών ως προς το κόστος παραγωγής και μεταφοράς αμοιτέρων των μερών για το Z. Επιπλέον, οι εταιρείες A και B κατέχουν ισχυρή συνδυασμένη θέση σε μια αγορά η οποία εμφανίζει αρκετά υψηλή συγκέντρωση για ένα ομοιογενές βασικό προϊόν. Επομένως, λόγω της εκτενούς ανταλλαγής πληροφοριών σχετικά με μια βασική παράμετρο του ανταγωνισμού όσον αφορά το Z, είναι πιθανό η συμφωνία ανταλλαγής μεταξύ A και B να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, καθώς μπορεί να οδηγήσει σε συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Παρότι η συμφωνία θα συνεπάγεται σημαντική

βελτίωση της αποτελεσματικότητας με τη μορφή εξοικονόμησης κόστους για τα μέρη, οι περιορισμοί του ανταγωνισμού λόγω της συμφωνίας δεν είναι αναγκαίοι για την επίτευξή της. Τα μέρη μπορούν να επιτύχουν παρόμοια εξοικονόμηση κόστους συμφωνώντας ως προς έναν τύπο διαμόρφωσης της τιμής, ο οποίος δεν συνεπάγεται τη γνωστοποίηση του κόστους παραγωγής και μεταφοράς. Κατά συνέπεια, υπό την παρούσα μορφή της η συμφωνία ανταλλαγής δεν πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3.

5. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ

5.1. Ορισμός

194. Αντικείμενο του παρόντος κεφαλαίου είναι οι συμφωνίες που αφορούν την από κοινού προμήθεια προϊόντων. Η από κοινού προμήθεια προϊόντων μπορεί να πραγματοποιείται μέσω μιας εταιρείας υπό κοινό έλεγχο ή εταιρείας στην οποία πολλές άλλες εταιρείες κατέχουν μη ελέγχουσες συμμετοχές, βάσει συμβατικών ρυθμίσεων, ή ακόμη μέσω μιας πιο ευέλικτης μορφής συνεργασίας (στο εξής οι «συμφωνίες από κοινού προμήθειας»). Στόχος των συμφωνιών από κοινού προμήθειας είναι συνήθως η δημιουργία αγοραστικής ισχύος, η οποία μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των τιμών ή προϊόντα ή υπηρεσίες καλύτερης ποιότητας για τους καταναλωτές. Ωστόσο, υπό ορισμένες περιστάσεις, η αγοραστική ισχύς μπορεί επίσης να προκαλέσει προβλήματα ανταγωνισμού.
195. Οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας προϊόντων μπορεί να περιλαμβάνουν τόσο οριζόντιες όσο και κάθετες συμφωνίες. Στις περιπτώσεις αυτές απαιτείται ανάλυση σε δύο στάδια. Πρώτον, οι οριζόντιες συμφωνίες μεταξύ των εταιρειών που συμμετέχουν στην από κοινού προμήθεια θα πρέπει να αξιολογηθούν σύμφωνα με τις αρχές που περιγράφονται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Εάν η αξιολόγηση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η συμφωνία από κοινού προμήθειας δεν προκαλεί προβλήματα ανταγωνισμού, πρέπει να πραγματοποιηθεί περαιτέρω αξιολόγηση για να εξετασθούν οι κάθετες συμφωνίες που συνάφθηκαν στη συνέχεια. Η τελευταία αξιολόγηση θα γίνεται σύμφωνα με τους κανόνες του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς και τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς.
196. Μια συνηθισμένη μορφή συμφωνίας από κοινού προμήθειας είναι η «συμμαχία», δηλαδή η σύσταση ένωσης επιχειρήσεων εκ μέρους μιας ομάδας λιανοπωλητών για την από κοινού προμήθεια προϊόντων. Οι οριζόντιες συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ των μελών της συμμαχίας ή οι αποφάσεις που λαμβάνει η συμμαχία πρέπει να αξιολογούνται πρώτα σαν συμφωνία οριζόντιας συνεργασίας σύμφωνα με τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Μόνον στην περίπτωση που δεν διαπιστωθούν προβλήματα ανταγωνισμού με την αξιολόγηση αυτήν αποκτά σημασία η αξιολόγηση των επακόλουθων κάθετων συμφωνιών μεταξύ της συμμαχίας και ενός μεμονωμένου μέλους ή μεταξύ της συμμαχίας και εξωτερικών προμηθευτών. Οι συμφωνίες αυτές καλύπτονται, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς. Οι κάθετες συμφωνίες που δεν καλύπτονται από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς δεν θεωρούνται παράνομες, αλλά απαιτούν μεμονωμένη εξέταση.

5.2. Σχετικές αγορές

197. Υπάρχουν δύο αγορές που μπορεί να επηρεάζονται από τις συμφωνίες από κοινού προμήθειας: πρώτον, η αγορά ή οι αγορές που επηρεάζονται άμεσα από τη συμφωνία από κοινού προμήθειας, δηλαδή η σχετική αγορά ή αγορές προμήθειας. Δεύτερον, η αγορά ή οι αγορές πώλησης, δηλαδή η αγορά ή αγορές επόμενου σταδίου στις οποίες τα μέρη της συμφωνίας από κοινού προμήθειας δραστηριοποιούνται ως πωλητές.
198. Ο ορισμός των σχετικών αγορών προμήθειας ακολουθεί τις αρχές που περιγράφονται στην ανακοίνωση για τον ορισμό της αγοράς και στηρίζεται στην έννοια της δυνατότητας υποκατάστασης, έτσι ώστε να προσδιορισθούν οι περιορισμοί του ανταγωνισμού. Η μόνη διαφορά σε σχέση με τον ορισμό των «αγορών πώλησης» είναι ότι η δυνατότητα υποκατάστασης πρέπει να προσδιορισθεί 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, παραδειγματος χάρη, την αντίδραση των προμηθευτών σε μια μικρή αλλά μη παροδική μείωση των τιμών. Όταν προσδιορισθεί η αγορά, το μερίδιο αγοράς θα ισούται με το ποσοστό των προμηθειών των μερών επί των συνολικών πωλήσεων του(των) αγορασθέντος(-ων) προϊόντος(-ων) στη σχετική αγορά.
199. Εάν τα μέρη είναι παράλληλα ανταγωνιστές σε μία ή περισσότερες αγορές πώλησης, οι αγορές αυτές πρέπει επίσης να ληφθούν υπόψη για την αξιολόγηση. Οι αγορές πώλησης πρέπει να ορισθούν εφαρμόζοντας τη μέθοδο που περιγράφεται στην ανακοίνωση για τον ορισμό της αγοράς.

5.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1

5.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού

200. Οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας μπορούν να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό στις αγορές προμήθειας ή στις παρεπόμενες αγορές πώλησης, όπως αύξηση των τιμών, μείωση της παραγωγής, της ποιότητας ή της ποικιλίας του προϊόντος, ή της καινοτομίας, κατανομή της αγοράς ή αντια ανταγωνιστικός αποκλεισμός άλλων δυνητικών αγοραστών.
201. Εάν ανταγωνιστές σε επόμενο στάδιο της παραγωγής προμηθεύονται μαζί σημαντικό μέρος των προϊόντων τους, τα κίνητρά τους για ανταγωνισμό στον τομέα των τιμών στην(στις) αγορά(-ές) πώλησης μπορεί να μειωθούν σημαντικά. Στην περίπτωση που τα μέρη διαθέτουν σημαντική ισχύ (η οποία δεν ισοδυναμεί κατ' ανάγκη με δεσπόζουσα θέση) στην(στις) αγορά(-ές) πώλησης, οι χαμηλότερες τιμές προμήθειας που επιτεύχθηκαν από τη συμφωνία από κοινού προμήθειας είναι πιθανό να μην μετακλισθούν στους καταναλωτές.
202. Εάν τα μέρη έχουν σημαντική αγοραστική ισχύ στην αγορά προμήθειας, υπάρχει κίνδυνος να εξαναγκάσουν τους προμηθευτές να μειώσουν το φάσμα ή την ποιότητα των προϊόντων που παράγουν, γεγονός το οποίο μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, όπως υποβίβαση της ποιότητας, χαλάρωση των προσπαθειών σε επίπεδο καινοτομίας, ή, σε τελική ανάλυση, διαμόρφωση συνθηκών προσφοράς που δεν αντιστοιχούν στις βέλτιστες.
203. Η αγοραστική ισχύς των μερών της συμφωνίας από κοινού προμήθειας μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τον αποκλεισμό ανταγωνιστικών αγοραστών περιορίζοντας την πρόσβασή τους σε αποδοτικούς προμηθευτές. Αυτό είναι εφικτό μόνον εάν υπάρχει περιορισμένος αριθμός προμηθευτών και υπάρχουν φραγμοί εισόδου στην πλευρά της προσφοράς στην αγορά προηγούμενου σταδίου.
204. Γενικά, πάντως, οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας είναι λιγότερο πιθανό να συνεπάγονται προβλήματα ανταγωνισμού όταν τα μέρη δεν διαθέτουν ισχύ στην(στις) αγορά(-ές) πώλησης.

5.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας

205. Οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας συνιστούν περιορισμό του ανταγωνισμού, εάν δεν αφορούν πραγματικά από κοινού προμήθεια, αλλά χρησιμοποιούνται για να συγκαλύψουν μια σύμπραξη, δηλαδή πρακτικές που απαγορεύονται υπό άλλες συνθήκες, όπως καθορισμό των τιμών, περιορισμό της παραγωγής ή κατανομή της αγοράς.
206. Οι συμφωνίες που αφορούν τον καθορισμό τιμών προμήθειας μπορούν να έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 ⁽¹⁾. Ωστόσο, αυτό δεν ισχύει εάν τα μέρη της συμφωνίας από κοινού προμήθειας καθορίζουν από κοινού τις τιμές προμήθειας που μπορούν να καταβάλουν βάσει της συμφωνίας αυτής στους προμηθευτές τους για τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης προμήθειας. Στην περίπτωση αυτή απαιτείται αξιολόγηση του κατά πόσον η συμφωνία έχει πιθανά αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Σε αμφότερα τα σενάρια, η συμφωνία σχετικά με τις τιμές προμήθειας δεν αξιολογείται χωριστά, αλλά υπό το πρίσμα των συνολικών συνεπειών της συμφωνίας προμήθειας στην αγορά.

5.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού

207. Οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας που δεν έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού πρέπει να αναλύονται με βάση το νομικό και οικονομικό τους πλαίσιο όσον αφορά τα πραγματικά και τα δυνητικά αποτελέσματά τους στον ανταγωνισμό. Η ανάλυση των αποτελεσμάτων που περιορίζουν τον ανταγωνισμό που παράγει η συμφωνία από κοινού προμήθειας πρέπει να καλύπτει τόσο τις αγορές προμήθειας όσο και τις αγορές πώλησης.

Ισχύς στην αγορά

208. Δεν υπάρχει απόλυτο όριο πέραν του οποίου μπορεί να τεκμαίρεται ότι μια συμφωνία από κοινού προμήθειας δημιουργεί ισχύ στην αγορά και ότι είναι πιθανό να έχει η εν λόγω συμφωνία αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ωστόσο, στις περισσότερες περιπτώσεις, δεν είναι πιθανό να υφίσταται ισχύς στην αγορά εάν τα μέρη της συμφωνίας από κοινού προμήθειας έχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς το οποίο δεν υπερβαίνει το 15% στην(στις) αγορά(-ές) προμήθειας καθώς και συνδυασμένο μερίδιο αγοράς το οποίο δεν υπερβαίνει το 15% στην(στις) αγορά(-ές) πώλησης. Σε κάθε περίπτωση, εάν τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των μερών δεν υπερβαίνουν το 15% τόσο στην(στις) αγορά(-ές) προμήθειας όσο και στην(στις) αγορά(-ές) πώλησης, είναι πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

⁽¹⁾ Βλ. άρθρο 101 παράγραφος 1 στοιχείο α), συνεκδικασθείσες υποθέσεις T-217/03 και T-245/03, *French Beef*, σκέψεις 83 και επ. Υπόθεση C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, σκέψη 37.

209. Η ύπαρξη μεριδίου αγοράς υψηλότερου από ένα ή αμφότερα τα ως άνω όρια δεν συνεπάγεται αυτόματα ότι η συμφωνία από κοινού προμήθειας είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Συμφωνία από κοινού προμήθειας η οποία δεν καλύπτεται από αυτά τα όρια ασφαλείας πρέπει να αξιολογηθεί αναλυτικά όσον αφορά τα αποτελέσματά της στην αγορά συμπεριλαμβανομένων, μεταξύ άλλων, παραγόντων όπως η συγκέντρωση της αγοράς και η ενδεχόμενη αντισταθμιστική ισχύς που διαθέτουν οι ισχυρότεροι προμηθευτές.
210. Η αγοραστική ισχύς μπορεί, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Αντιανταγωνιστική αγοραστική ισχύς είναι πιθανό να ανακύψει εάν μια συμφωνία από κοινού προμήθειας αντιπροσωπεύει επαρκώς μεγάλο ποσοστό του συνολικού όγκου μιας αγοράς προμήθειας ώστε να μπορεί να αποκλεισθεί η πρόσβαση στην αγορά για ανταγωνιζόμενους αγοραστές. Η ύπαρξη μεγάλης αγοραστικής ισχύος μπορεί να επηρεάσει έμμεσα την παραγωγή, την ποιότητα και την ποικιλία των προϊόντων στην αγορά πώλησης.
211. Κατά την ανάλυση του κατά πόσον τα μέρη μιας συμφωνίας από κοινού προμήθειας διαθέτουν αγοραστική ισχύ, σημασία για την αξιολόγηση έχουν το πλήθος και η ένταση των δεσμών (π.χ. άλλες συμφωνίες προμήθειας) μεταξύ ανταγωνιστών στην αγορά.
212. Εάν, ωστόσο, συνεργάζονται ανταγωνιζόμενοι αγοραστές οι οποίοι δεν δραστηριοποιούνται στην ίδια σχετική αγορά πώλησης (π.χ. λιανοπωλητές οι οποίοι δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές και δεν μπορούν να θεωρηθούν δυνητικοί ανταγωνιστές), η συμφωνία από κοινού προμήθειας είναι απίθανο να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εκτός εάν τα μέρη κατέχουν στις αγορές προμήθειας θέση η οποία θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για να βλάψει την ανταγωνιστική θέση άλλων παραγόντων στις αντίστοιχες αγορές πώλησής τους.

Συμπαιγνικό αποτέλεσμα

213. Οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας ενδέχεται να έχουν συμπαιγνικό αποτέλεσμα, εάν διευκολύνουν τον συντονισμό της συμπεριφοράς των μερών στην αγορά πώλησης. Αυτό μπορεί να συμβεί εάν τα μέρη επιτύχουν υψηλό βαθμό από κοινού ανάληψης του κόστους με από κοινού προμήθεια, υπό τον όρο ότι τα μέρη κατέχουν ισχύ στην αγορά και ότι υπάρχουν χαρακτηριστικά της αγοράς που οδηγούν σε τέτοιο συντονισμό.
214. Αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό είναι πιο πιθανά εάν τα μέρη της συμφωνίας από κοινού προμήθειας καλύπτουν σημαντικό ποσοστό του μεταβλητού κόστους τους στη σχετική αγορά επόμενου σταδίου. 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 εισροών τους.
215. Η υλοποίηση μιας συμφωνίας από κοινού προμήθειας μπορεί να απαιτεί την ανταλλαγή εμπορικά ευαίσθητων πληροφοριών, όπως τιμές και όγκοι πώλησης. Η ανταλλαγή τέτοιων πληροφοριών μπορεί να διευκολύνει τον συντονισμό όσον αφορά τις τιμές πώλησης και την παραγωγή και να έχει έτσι συμπαιγνικό αποτέλεσμα στις αγορές πώλησης. Τα δευτερογενή αποτελέσματα από την ανταλλαγή εμπορικά ευαίσθητων πληροφοριών μπορούν να ελαχιστοποιηθούν, για παράδειγμα, εάν τα δεδομένα ταξινομούνται από μια οργάνωση κοινής προμήθειας, η οποία δεν μεταβιβάζει τις πληροφορίες στα μέλη της.
216. Τυχόν αρνητικές συνέπειες που προκύπτουν από την ανταλλαγή πληροφοριών δεν αξιολογούνται χωριστά, αλλά υπό το πρίσμα των συνολικών αποτελεσμάτων της συμφωνίας. Το κατά πόσον η ανταλλαγή πληροφοριών στο πλαίσιο της συμφωνίας από κοινού προμήθειας είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό πρέπει να αξιολογείται σύμφωνα με την καθοδήγηση που παρέχεται στο κεφάλαιο 2. Εάν η ανταλλαγή πληροφοριών δεν υπερβαίνει την ανταλλαγή δεδομένων αναγκαίων για την από κοινού προμήθεια των προϊόντων από τα μέρη της συμφωνίας από κοινού προμήθειας, τότε, ακόμη και αν η ανταλλαγή πληροφοριών έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, η συμφωνία είναι πιθανότερο να πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 από ό,τι εάν η ανταλλαγή πληροφοριών υπερβαίνει την αναγκαία ανταλλαγή για την από κοινού προμήθεια.

5.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3

5.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας

217. Οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας μπορεί να συνεπάγονται σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Ειδικότερα, οι συμφωνίες αυτές μπορούν να έχουν ως αποτέλεσμα εξοικονόμηση κόστους, όπως μείωση των τιμών αγοράς ή μείωση του κόστους συναλλαγής, μεταφοράς και αποθήκευσης, διευκολύνοντας με τον τρόπο αυτόν τις οικονομίες κλίμακας. Επιπλέον, οι συμφωνίες από κοινού προμήθειας μπορούν να οδηγήσουν σε ποιοτική βελτίωση ωθώντας τους προμηθευτές να καινοτομούν και να εισάγουν νέα ή βελτιωμένα προϊόντα στις αγορές.

5.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών

218. Περιορισμοί οι οποίοι υπερβαίνουν τους αναγκαίους για την επίτευξη της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας που παράγεται από μια συμφωνία προμήθειας δεν πληρούν τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Η υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας μέσω της συνεργασίας μπορεί, σε ορισμένες περιπτώσεις, να είναι αναγκαία για την επίτευξη του αναγκαίου όγκου για την πραγματοποίηση οικονομιών κλίμακας. Ωστόσο, μια τέτοια υποχρέωση πρέπει να αξιολογείται στο πλαίσιο κάθε μεμονωμένης περίπτωσης.

5.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές

219. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας, όπως εξοικονόμηση κόστους ή ποιοτική βελτίωση μέσω της εισαγωγής νέων ή βελτιωμένων προϊόντων στην αγορά, που επιτυγχάνεται από τους απαραίτητους περιορισμούς πρέπει να μετακυλισθεί στους πελάτες σε βαθμό που να υπερβαίνει τα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό ο οποίος προκαλείται από τη συμφωνία από κοινού προμήθειας. Ως εκ τούτου, η εξοικονόμηση κόστους ή άλλες βελτιώσεις που ωφελούν μόνον τα μέρη της συμφωνίας από κοινού προμήθειας δεν αρκούν. Η εξοικονόμηση κόστους πρέπει να μετακυλιέται στους καταναλωτές, δηλαδή στους πελάτες των μερών. Για παράδειγμα, η μετακύλιση μπορεί να έχει τη μορφή μείωσης των τιμών στις αγορές πώλησης. Η μείωση των τιμών προμήθειας που προκύπτει από την απλή άσκηση αγοραστικής ισχύος δεν είναι πιθανό να μετακυλισθεί στους καταναλωτές όταν οι αγοραστές διαθέτουν από κοινού ισχύ στις αγορές πώλησης, και επομένως δεν πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Επιπλέον, όσο μεγαλύτερη είναι η ισχύς των μερών στην(στις) αγορά(-ές) πώλησης τόσο λιγότερο πιθανό είναι να μετακυλιστούν τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας στους καταναλωτές σε βαθμό που να υπεραντισταθμίζονται τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού.

5.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

220. Τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν πληρούνται εάν παρέχεται στα μέρη η δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων. Η αξιολόγηση αυτή πρέπει να καλύπτει τόσο τις αγορές προμήθειας όσο και τις αγορές πώλησης.

5.5. Παραδείγματα

221. Από κοινού προμήθεια από μικρές εταιρείες με μεσαίας τάξης συνδυασμένα μερίδια αγοράς

Παράδειγμα 1

Δεδομένα: 150 μικροί λιανοπωλητές συνάπτουν συμφωνία για τη σύσταση ενός οργανισμού με στόχο να πραγματοποιούν από κοινού τις προμήθειές τους. Είναι υποχρεωμένοι να προμηθεύονται 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 23% τόσο στην αγορά προμήθειας όσο και στην αγορά πώλησης των προϊόντων. Οι εταιρείες Α και Β είναι οι δύο μεγαλύτεροι ανταγωνιστές τους. Η εταιρεία Α διαθέτει μερίδιο 25% τόσο στην αγορά προμήθειας όσο και στην αγορά πώλησης, και η εταιρεία Β 35%. Δεν υπάρχουν φραγμοί που θα εμπόδιζαν τους υπόλοιπους μικρούς ανταγωνιστές να συστήσουν επίσης έναν συνεταιρισμό προμηθειών. Οι 150 λιανοπωλητές επιτυγχάνουν σημαντική εξοικονόμηση κόστους δυνάμει της από κοινού προμήθειας μέσω του οργανισμού προμήθειας.

Ανάλυση: Οι λιανοπωλητές έχουν μεσαίας τάξης ισχύ στις αγορές προμήθειας και πώλησης. Επιπλέον, η συνεργασία συνεπάγεται κάποιες οικονομίες κλίμακας. Παρότι οι λιανοπωλητές επιτυγχάνουν υψηλό βαθμό από κοινού ανάληψης κόστους, δεν είναι πιθανό να έχουν ισχύ στην αγορά πώλησης λόγω της παρουσίας στην αγορά των εταιρειών Α και Β, οι οποίες είναι μεμονωμένα μεγαλύτερες από τον οργανισμό κοινής προμήθειας. Κατά συνέπεια, οι λιανοπωλητές δεν είναι πιθανό να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους και να επιτύχουν συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Επομένως, η σύσταση του οργανισμού κοινής προμήθειας δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

222. Από κοινού ανάληψη κόστους και ισχύς στην αγορά πώλησης

Παράδειγμα 2

Δεδομένα: Δύο αλυσίδες σουπερμάρκετ συνάπτουν συμφωνία για την από κοινού προμήθεια προϊόντων τα οποία αντιπροσωπεύουν περίπου 80% του μεταβλητού κόστους τους. Στις σχετικές αγορές προμήθειας

για τις διάφορες κατηγορίες προϊόντων, τα μέρη διαθέτουν συνδυασμένα μερίδια αγοράς από 25% έως 40%. Στη σχετική αγορά πώλησης διαθέτουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 60%. Υπάρχουν τέσσερις άλλοι σημαντικοί λιανοπωλητές, έκαστος των οποίων διαθέτει μερίδιο αγοράς 10%. Η είσοδος νέων φορέων στην αγορά δεν θεωρείται πιθανή.

Ανάλυση: Είναι πιθανό αυτή η συμφωνία προμήθειας να παράσχει τη δυνατότητα στα μέρη να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους στην αγορά πώλησης, παράγοντας έτσι συμπαιγνακό αποτέλεσμα. Τα μέρη έχουν ισχύ στην αγορά πώλησης και η συμφωνία προμήθειας συνεπάγεται σημαντική από κοινού ανάληψη κόστους. Επιπλέον, η είσοδος νέων επιχειρήσεων στην αγορά δεν θεωρείται πιθανή. Το κίνητρο των μερών να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους θα ενισχυθεί, εάν οι δομές κόστους τους ήταν ήδη παρόμοιες πριν από τη σύναψη της συμφωνίας. Επιπλέον, τα παρόμοια περιθώρια κέρδους των μερών θα αυξήσουν περαιτέρω τον κίνδυνο συμπαιγνακού αποτελέσματος. Η συμφωνία αυτή δημιουργεί επίσης κίνδυνο αύξησης των τιμών πώλησης σε αγορά επόμενου σταδίου λόγω συγκράτησης της ζήτησης από τα μέρη και επακόλουθης μείωσης της ποσότητας. Ως εκ τούτου, η συμφωνία προμήθειας είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Παρότι είναι πολύ πιθανό η συμφωνία να συνεπάγεται βελτίωση της αποτελεσματικότητας υπό μορφή εξοικονόμησης κόστους, λόγω της σημαντικής ισχύος των μερών στην αγορά πώλησης, η εν λόγω βελτίωση δεν είναι πιθανό να μετακυλισθεί στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού. Επομένως, η συμφωνία προμήθειας δεν είναι πιθανό να πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3.

223. Μέρη που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές

Παράδειγμα 3

Δεδομένα: Έξι μεγάλοι λιανοπωλητές, οι οποίοι είναι εγκατεστημένοι καθένας σε διαφορετικό κράτος μέλος, συστήνουν όμιλο για την από κοινού προμήθεια αρκετών επώνυμων προϊόντων με βάση αλεύρι σκληρού σίτου. Τα μέρη δικαιούνται να προμηθεύονται άλλα παρόμοια επώνυμα προϊόντα εκτός της συνεργασίας. Επιπλέον, πέντε εξ αυτών προσφέρουν επίσης παρόμοια προϊόντα ιδιωτικού σήματος. Τα μέλη του ομίλου προμήθειας έχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς περίπου 22% στη σχετική αγορά προμήθειας, στο εύρος της Ένωσης. Στην αγορά προμήθειας υπάρχουν άλλοι τρεις σημαντικοί παράγοντες παρόμοιου μεγέθους. Καθένα από τα μέρη του ομίλου προμήθειας έχει μερίδιο αγοράς από 20% έως 30% στην εθνική αγορά πώλησης στην οποία δραστηριοποιείται. Κανένα εξ αυτών δεν δραστηριοποιείται σε κράτος μέλος στο οποίο δραστηριοποιείται άλλο μέλος του ομίλου. Κανένα από τα μέρη δεν είναι δυνητικός νεοεισερχόμενος παράγοντας στην αγορά των άλλων.

Ανάλυση: Ο όμιλος προμήθειας θα μπορεί να ανταγωνίζεται με τους λοιπούς υπάρχοντες σημαντικούς παράγοντες στην αγορά προμήθειας. Οι αγορές πώλησης είναι πολύ μικρότερες (από άποψη κύκλου εργασιών και γεωγραφικού πεδίου) από την αγορά προμήθειας στο εύρος της Ένωσης, και στις αγορές αυτές ορισμένα από τα μέλη του ομίλου μπορεί να έχουν ισχύ. Ακόμη και αν τα μέλη του ομίλου προμήθειας έχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς άνω του 15% στην αγορά προμήθειας, τα μέρη δεν είναι πιθανό να συντονίσουν τη συμπεριφορά τους και να προβούν σε συμπαιγνία στις αγορές πώλησης, καθώς δεν είναι ούτε πραγματικοί ούτε δυνητικοί ανταγωνιστές στις αγορές επόμενου σταδίου. Συνεπώς, ο όμιλος προμήθειας δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

224. Ανταλλαγή πληροφοριών

Παράδειγμα 4

Δεδομένα: Τρεις ανταγωνιζόμενοι κατασκευαστές Α, Β και Γ αναθέτουν σε ανεξάρτητο οργανισμό κοινής προμήθειας την προμήθεια του προϊόντος Ζ, το οποίο είναι ένα ενδιάμεσο προϊόν που χρησιμοποιείται και από τα τρία μέρη για την παραγωγή του τελικού προϊόντος Χ. Ο οργανισμός από κοινού προμήθειας δεν ανταγωνίζεται με τα μέρη στην αγορά πώλησης του Χ. Όλες οι αναγκαίες πληροφορίες για τις προμήθειες (π.χ. προδιαγραφές ποιότητας, ποσότητες, ημερομηνίες παράδοσης, μέγιστες τιμές προμήθειας) γνωστοποιούνται μόνον στον οργανισμό κοινής προμήθειας και όχι στα άλλα μέρη. Ο οργανισμός κοινής προμήθειας συμφωνεί τις τιμές προμήθειας με τους προμηθευτές. Οι Α, Β και Γ έχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 30% σε καθεμία από τις αγορές προμήθειας και πώλησης. Έχουν έξι ανταγωνιστές στις αγορές προμήθειας και πώλησης, εκ των οποίων δύο έχουν μερίδιο αγοράς 20%.

Ανάλυση: Δεδομένου ότι δεν υπάρχει άμεση ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των μερών, η μεταβίβαση στον οργανισμό κοινής προμήθειας των πληροφοριών που είναι αναγκαίες για τις προμήθειες δεν είναι πιθανό να έχει συμπαγειακό αποτέλεσμα. Κατά συνέπεια, η ανταλλαγή πληροφοριών δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

6. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ

6.1. Ορισμός

225. Οι συμφωνίες εμπορίας αφορούν τη συνεργασία μεταξύ ανταγωνιστών για την πώληση, τη διανομή ή την προώθηση των υποκατάστατων προϊόντων τους. Αυτός ο τύπος συμφωνιών μπορεί να καλύπτει 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.
226. Μια σημαντική κατηγορία από αυτές τις πιο περιορισμένες συμφωνίες είναι η συμφωνία διανομής. Γενικά οι συμφωνίες διανομής καλύπτονται από τον κανονισμό απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς και τις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς, εκτός εάν τα μέρη της συμφωνίας είναι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές. Εάν τα μέρη είναι ανταγωνιστές, ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς καλύπτει μόνον μη αμοιβαίες κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων, εφόσον α) ο προμηθευτής είναι παραγωγός και διανομέας αγαθών, ενώ ο αγοραστής είναι διανομέας και όχι ανταγωνιζόμενη επιχείρηση σε μεταποιητικό επίπεδο ή β) ο προμηθευτής παρέχει υπηρεσίες σε διάφορα στάδια εμπορίας, ενώ ο αγοραστής παρέχει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες του σε επίπεδο λιανικής και δεν παρέχει ανταγωνιστικές υπηρεσίες στο στάδιο εμπορίας στο οποίο αγοράζει τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας ⁽¹⁾.
227. Εάν οι ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις συμφωνούν να διανέμουν τα υποκατάστατα προϊόντα τους σε αμοιβαία βάση (σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές), είναι πιθανό, σε ορισμένες περιπτώσεις, οι συμφωνίες να έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα τον καταμερισμό των αγορών μεταξύ των μερών ή να έχουν συμπαγειακό αποτέλεσμα. Το ίδιο αληθεύει για μη αμοιβαίες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών. Οι αμοιβαίες συμφωνίες και οι μη αμοιβαίες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων θα πρέπει, συνεπώς, σε πρώτη φάση, να εξετάζονται με βάση τις αρχές που αναφέρονται στο παρόν κεφάλαιο. Εάν η αξιολόγηση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα ότι μια συνεργασία μεταξύ ανταγωνιστών στον τομέα της διανομής μπορεί καταρχήν να γίνει δεκτή, θα πρέπει να ακολουθήσει περαιτέρω αξιολόγηση προκειμένου να εξετασθούν οι κάθετοι περιορισμοί που περιλαμβάνει η εκάστοτε συμφωνία. Αυτό το δεύτερο στάδιο της αξιολόγησης πρέπει να βασίζεται στις αρχές που προβλέπονται στις κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς.
228. Απαιτείται περαιτέρω διάκριση μεταξύ συμφωνιών στο πλαίσιο των οποίων τα μέρη συμφωνούν μόνον όσον αφορά τις πτυχές της κοινής εμπορίας των προϊόντων τους και συμφωνιών στο πλαίσιο των οποίων η εμπορία συνδέεται με άλλη μορφή συνεργασίας σε προηγούμενο στάδιο, όπως από κοινού παραγωγή ή από κοινού προμήθεια. Η ανάλυση των συμφωνιών εμπορίας που συνδυάζουν διαφορετικά στάδια συνεργασίας πρέπει να καθορίσει το επίκεντρο της συνεργασίας σύμφωνα με τις παραγράφους 13 και 14.

6.2. Σχετικές αγορές

229. Για την εκτίμηση των σχέσεων ανταγωνισμού μεταξύ των μερών, πρέπει να προσδιορισθούν 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). Καθώς μια συμφωνία εμπορίας σε μια αγορά μπορεί να επηρεάζει την ανταγωνιστική συμπεριφορά των μερών σε μια όμορη αγορά που συνδέεται στενά με την αγορά που επηρεάζεται άμεσα από τη συνεργασία, η όμορη αγορά –εφόσον υπάρχει– πρέπει επίσης να προσδιορισθεί. Μια τέτοια όμορη αγορά μπορεί να συνδέεται οριζόντια ή κάθετα με την αγορά στην οποία λαμβάνει χώρα η συνεργασία.

⁽¹⁾ Άρθρο 2 παράγραφος 4 του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορίες για τους κάθετους περιορισμούς.

6.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1

6.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού

230. Οι συμφωνίες εμπορίας μπορούν να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό με διάφορους τρόπους. Κατά πρώτον και προφανέστατα, οι συμφωνίες εμπορίας μπορεί να οδηγήσουν σε καθορισμό των τιμών.
231. Κατά δεύτερον, οι συμφωνίες εμπορίας μπορούν επίσης να διευκολύνουν τον περιορισμό της παραγωγής, δεδομένου ότι μέσω της συμφωνίας τα μέρη μπορούν να αποφασίσουν τον όγκο των προϊόντων που θα διαθέσουν στην αγορά, περιορίζοντας με τον τρόπο αυτό την προσφορά.
232. Κατά τρίτον, οι συμφωνίες εμπορίας μπορούν να επιτρέψουν στα μέρη να διαιρέσουν αγορές ή να καταλείψουν παραγγελίες ή πελάτες, για παράδειγμα, στις περιπτώσεις εκείνες στις οποίες οι μονάδες παραγωγής των μερών βρίσκονται σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές ή όταν οι συμφωνίες είναι αμοιβαίες.
233. Τέλος, οι συμφωνίες εμπορίας μπορούν επίσης να έχουν ως αποτέλεσμα την ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με πτυχές που εμπίπτουν ή όχι στο πεδίο της συνεργασίας ή σχετικά με την από κοινού ανάληψη κόστους –ιδίως όσον αφορά συμφωνίες που δεν περιλαμβάνουν καθορισμό της τιμής– πράγμα το οποίο μπορεί να οδηγήσει σε συμπαιγνικό αποτέλεσμα.

6.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας

234. Ένα σημαντικό πρόβλημα ανταγωνισμού που προκύπτει από μια συμφωνία εμπορίας μεταξύ ανταγωνιστών είναι ο καθορισμός τιμών. Οι συμφωνίες που περιορίζονται στην από κοινού μεθόδευση των πωλήσεων έχουν γενικά ως αντικείμενο τον συντονισμό της τιμολογιακής πολιτικής παραγωγικών επιχειρήσεων ή παρόχων υπηρεσιών που ανταγωνίζονται ο ένας τον άλλο. Τέτοιες συμφωνίες δεν καταργούν απλώς τον ανταγωνισμό μεταξύ των συμβαλλομένων στο πεδίο των τιμών στα υποκατάστατα προϊόντα, αλλά επιπλέον μπορούν επίσης να συνεπάγονται περιορισμούς ως προς τον συνολικό όγκο εμπορευμάτων που τα μέρη μπορούν να προμηθεύσουν στο πλαίσιο ενός συστήματος κατανομής των παραγγελιών. Επομένως, τέτοιες συμφωνίες είναι πιθανό να περιορίζουν τον ανταγωνισμό εξ αντικειμένου.
235. Η αξιολόγηση αυτή ισχύει ακόμη και όταν η συμφωνία έχει μη αποκλειστικό χαρακτήρα, δηλαδή εάν τα μέρη είναι ελεύθερα να πραγματοποιούν μεμονωμένα πωλήσεις εκτός του πλαισίου της συμφωνίας, στον βαθμό που μπορεί να θεωρηθεί ότι η συμφωνία θα οδηγήσει σε συνολικό συντονισμό των εφαρμοζόμενων από τα μέρη τιμών.
236. Ένα άλλο ιδιαίτερο πρόβλημα ανταγωνισμού που ανακύπτει όταν πρόκειται για συμφωνίες διανομής μεταξύ μερών που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές είναι ότι τέτοιου είδους συμφωνίες ενδέχεται να συντελούν στον καταμερισμό των αγορών. Εάν τα μέρη χρησιμοποιούν μια συμφωνία αμοιβαίας διανομής των προϊόντων τους για να καταργήσουν τον πραγματικό ή δυνητικό ανταγωνισμό μεταξύ τους καταθέτοντας σκόπιμα αγορές ή πελάτες, η συμφωνία είναι πιθανό να έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Εάν η συμφωνία δεν είναι αμοιβαία, ο κίνδυνος καταμερισμού της αγοράς είναι λιγότερο έντονος. Πρέπει, ωστόσο, να αξιολογηθεί κατά πόσον η μη αμοιβαία συμφωνία αποτελεί τη βάση συνεννόησης για την αμοιβαία αποφυγή της εισόδου του ενός μέρους στην αγορά του άλλου.

6.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού

237. Μια συμφωνία εμπορίας δεν είναι υπό κανονικές συνθήκες πιθανό να προκαλέσει προβλήματα ανταγωνισμού, εάν είναι αντικειμενικά αναγκαία για την είσοδο ενός μέρους σε αγορά στην οποία δεν θα μπορούσε να εισέλθει μεμονωμένα ή με μικρότερο αριθμό μερών από εκείνα που συμμετέχουν πραγματικά στη συνεργασία, π.χ. λόγω του κόστους του εγχειρήματος. Ειδική περίπτωση εφαρμογής της αρχής αυτής αποτελούν οι ρυθμίσεις για τη σύσταση κοινοπραξίας χάρη στις οποίες οι εμπλεκόμενες εταιρείες μπορούν να συμμετάσχουν σε σχέδια τα οποία δεν θα μπορούσαν να αναλάβουν μεμονωμένα. Επομένως, λόγω του ότι τα μέρη της ρύθμισης για τη σύσταση κοινοπραξίας δεν είναι δυνητικοί ανταγωνιστές όσον αφορά την υλοποίηση του σχεδίου, δεν υπάρχει περιορισμός του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.
238. Ομοίως, δεν έχουν όλες οι αμοιβαίες συμφωνίες διανομής ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Ανάλογα με τα πραγματικά περιστατικά της εκάστοτε υπόθεσης, ορισμένες αμοιβαίες συμφωνίες διανομής

ενδέχεται, παρ' όλα αυτά, να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Το κρίσιμο ζήτημα για την αξιολόγηση μιας συμφωνίας του τύπου αυτού είναι κατά πόσον η εν λόγω συμφωνία είναι αντικειμενικά αναγκαία προκειμένου έκαστο μέρος να μπορέσει να εισέλθει στην αγορά άλλων μερών. Εάν πράγματι είναι αναγκαία, τότε η συμφωνία δεν δημιουργεί προβλήματα ανταγωνισμού οριζόντιου χαρακτήρα. Ωστόσο, εάν η συμφωνία μειώνει την ανεξαρτησία λήψης αποφάσεων ενός εκ των μερών όσον αφορά την εισοδό του στην αγορά ή στις αγορές των άλλων μερών, περιορίζοντας τα κίνητρά του να πράξει κάτι τέτοιο, είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Το ίδιο σκεπτικό εφαρμόζεται στις μη αμοιβαίες συμφωνίες, στις οποίες, ωστόσο, ο κίνδυνος αποτελεσμάτων που περιορίζουν τον ανταγωνισμό είναι λιγότερο έντονος.

239. Επιπλέον, η συμφωνία διανομής μπορεί να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό εάν περιέχει κάποιους περιορισμούς, όπως περιορισμούς επί των παθητικών πωλήσεων, καθορισμό τιμών μεταπώλησης κ.λπ.

Ισχύς στην αγορά

240. Οι συμφωνίες εμπορίας μεταξύ ανταγωνιστών μπορούν να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό μόνον εφόσον τα μέρη διαθέτουν κάποιο βαθμό ισχύος στην αγορά. Στις περισσότερες περιπτώσεις, δεν είναι πιθανό να υπάρχει ισχύς στην αγορά εάν τα μέρη της συμφωνίας διαθέτουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς το οποίο δεν υπερβαίνει το 15%. Σε κάθε περίπτωση, εάν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών δεν υπερβαίνει το 15%, είναι πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.
241. Εάν το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών υπερβαίνει το 15%, τότε η συμφωνία τους είναι εκτός των ορίων ασφαλείας όπως περιγράφεται στη παράγραφο 240 και, επομένως, πρέπει να αξιολογηθεί ο ενδεχόμενος αντίκτυπος στην αγορά της συμφωνίας από κοινού εμπορίας.

Συμπαιγνικό αποτέλεσμα

242. Μια συμφωνία από κοινού εμπορίας, η οποία δεν περιλαμβάνει καθορισμό των τιμών είναι επίσης πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, εάν αυξάνει την από κοινού ανάληψη του μεταβλητού κόστους σε επίπεδο το οποίο είναι πιθανό να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Αυτό είναι πιθανό να συμβεί στην περίπτωση συμφωνίας από κοινού εμπορίας, εάν τα μέρη διαθέτουν ήδη πριν από τη συμφωνία υψηλό ποσοστό κοινού μεταβλητού κόστους, καθώς η πρόσθετη αύξηση (δηλαδή το κόστος εμπορίας του προϊόντος που αποτελεί αντικείμενο της συμφωνίας) μπορεί να κλίνει την πλάστιγγα προς ένα συμπαιγνικό αποτέλεσμα. Αντιστρόφως, εάν η αύξηση είναι μεγάλη, ο κίνδυνος συμπαιγνικού αποτελέσματος μπορεί να είναι υψηλός ακόμη και όταν το αρχικό επίπεδο του κόστους που αναλαμβάνεται από κοινού είναι χαμηλό.
243. Το ενδεχόμενο συμπαιγνικό αποτέλεσμα εξαρτάται από την ισχύ που διαθέτουν τα μέρη στην αγορά και από τα χαρακτηριστικά της σχετικής αγοράς. Η από κοινού ανάληψη κόστους αυξάνει τον κίνδυνο συμπαιγνικού αποτελέσματος μόνον εάν τα μέρη κατέχουν ισχύ στην αγορά και εάν το κόστος εμπορίας αποτελεί σημαντικό ποσοστό του μεταβλητού κόστους που σχετίζεται με τα εν λόγω προϊόντα. Αυτό δεν συμβαίνει, για παράδειγμα, στην περίπτωση ομοιογενών προϊόντων για τα οποία ο υψηλότερος συντελεστής κόστους είναι η παραγωγή. Ωστόσο, η από κοινού ανάληψη κόστους αυξάνει τον κίνδυνο συμπαιγνικού αποτελέσματος, εάν η συμφωνία εμπορίας αφορά προϊόντα τα οποία συνεπάγονται δαπανηρή εμπορία, π.χ. υψηλό κόστος διανομής ή εμπορικής προώθησης. Κατά συνέπεια, οι συμφωνίες από κοινού διαφήμισης ή από κοινού προώθησης μπορούν επίσης να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, στην περίπτωση που οι δαπάνες αυτές αποτελούν σημαντικό παράγοντα κόστους.
244. Η κοινή εμπορία συνεπάγεται γενικά την ανταλλαγή εμπορικά ευαίσθητων πληροφοριών, ιδίως όσον αφορά τη στρατηγική εμπορικής προώθησης και την τιμολογιακή πολιτική. Στις περισσότερες συμφωνίες εμπορίας απαιτείται κάποιος βαθμός ανταλλαγής πληροφοριών για την υλοποίηση της συμφωνίας. Επομένως, είναι αναγκαίο να επαληθευθεί κατά πόσον η ανταλλαγή πληροφοριών μπορεί να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα όσον αφορά τις δραστηριότητες των μερών εντός και εκτός της συνεργασίας. Τυχόν αρνητικές συνέπειες που προκύπτουν από την ανταλλαγή πληροφοριών δεν αξιολογούνται χωριστά, αλλά υπό το πρίσμα των συνολικών αποτελεσμάτων της συμφωνίας.
245. Για παράδειγμα, εάν τα μέρη μιας συμφωνίας από κοινού διαφήμισης ανταλλάσσουν πληροφορίες σχετικά με τιμές, αυτό μπορεί να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα όσον αφορά την πώληση των από κοινού διαφημιζόμενων προϊόντων. Σε κάθε περίπτωση, η ανταλλαγή τέτοιων πληροφοριών στο πλαίσιο μιας συμφωνίας από κοινού διαφήμισης υπερβαίνει την αναγκαία ανταλλαγή για την υλοποίηση της συγκεκριμένης συμφωνίας. Τα πιθανά αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού από την ανταλλαγή πληροφοριών στο πλαίσιο συμφωνιών εμπορίας θα εξαρτώνται από τα χαρακτηριστικά της αγοράς και τα δεδομένα που ανταλλάσσονται, και πρέπει να αξιολογούνται βάσει της καθοδήγησης που παρέχεται στο κεφάλαιο 2.

6.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3

6.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας

246. Οι συμφωνίες εμπορίας μπορούν να συνεπάγονται σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που πρέπει να ληφθεί υπόψη κατά την αξιολόγηση του κατά πόσον μια συμφωνία εμπορίας πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 εξαρτάται από τη φύση της δραστηριότητας και τα μέρη της συνεργασίας. Ο καθορισμός των τιμών δεν δικαιολογείται γενικά, εκτός εάν είναι αναγκαίος για την ενοποίηση άλλων λειτουργιών εμπορικής προώθησης και η ενοποίηση αυτή παράγει σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Η από κοινού διανομή μπορεί να επιφέρει σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας, χάρη σε οικονομίες κλίμακας ή φάσματος, ιδίως για τους μικρούς παραγωγούς.
247. Επιπλέον, η βελτίωση της αποτελεσματικότητας δεν πρέπει να συνίσταται σε εξοικονόμηση πόρων η οποία προκύπτει αποκλειστικά και μόνο από την εξάλειψη δαπανών που αποτελούν αναπόσπαστο στοιχείο του ανταγωνισμού, αλλά πρέπει να απορρέει από την ολοκλήρωση οικονομικών δραστηριοτήτων. Για τον λόγο αυτόν, μια μείωση του κόστους μεταφοράς η οποία οφείλεται αποκλειστικά και μόνο στον καταμερισμό της πελατείας χωρίς να έχει υπάρξει η παραμικρή ολοκλήρωση στο σύστημα εφοδιαστικής δεν είναι δυνατό να θεωρηθεί βελτίωση της αποτελεσματικότητας κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 3.
248. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας πρέπει να αποδειχθεί από τα μέρη της συμφωνίας. Ένα σημαντικό στοιχείο από την άποψη αυτή είναι η συνεισφορά σημαντικών κεφαλαίων, τεχνολογίας ή άλλων περιουσιακών στοιχείων από αμφότερα τα μέρη. Οι περικοπές δαπανών που προκύπτουν από τον περιορισμό της αλληλοεπικάλυψης των πόρων και των εγκαταστάσεων μπορούν επίσης να γίνουν δεκτές. Ωστόσο, εάν η από κοινού εμπορία δεν αποτελεί τίποτε άλλο παρά μια αντιπροσωπεία με αντικείμενο τις πωλήσεις, χωρίς να περιλαμβάνει την πραγματοποίηση επενδύσεων, είναι πιθανό να συγκαλύπτει μια σύμπραξη και, ως εκ τούτου, δεν είναι πιθανό να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

6.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών

249. Οι περιορισμοί που υπερβαίνουν τους αναγκαίους περιορισμούς για την επίτευξη της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας που παράγεται από μια συμφωνία εμπορίας δεν πληρούν τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Το ζήτημα του αναγκαίου χαρακτήρα είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τις συμφωνίες εκείνες που περιλαμβάνουν καθορισμό τιμών ή κατανομή της αγοράς, πρακτικές που μπορούν να θεωρηθούν αναγκαίες μόνον υπό εξαιρετικές περιστάσεις.

6.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές

250. Η βελτίωση της αποδοτικότητας που επιτυγχάνεται μέσω αναγκαίων περιορισμών πρέπει να μετακυλιέται στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού που προκαλεί η συμφωνία εμπορίας. Αυτό μπορεί να συμβεί με τη μορφή μείωσης των τιμών ή βελτίωσης της ποιότητας ή της ποικιλίας των προϊόντων. Ωστόσο, όσο μεγαλύτερη είναι η ισχύς των μερών στην αγορά τόσο λιγότερο πιθανό είναι να μετακυλισθεί η βελτίωση της αποτελεσματικότητας στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού. Στην περίπτωση που τα μέρη διαθέτουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς κάτω του 15%, θεωρείται πιθανό τυχόν αποδεδειγμένη βελτίωση της αποτελεσματικότητας που παράγεται από τη συμφωνία να μετακυλισθεί επαρκώς στους καταναλωτές.

6.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

251. Τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν πληρούνται εάν παρέχεται στα μέρη η δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων. Αυτό πρέπει να αναλυθεί με βάση τη σχετική αγορά στην οποία ανήκουν τα προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο της συνεργασίας και σε ενδεχόμενες δευτερογενείς αγορές.

6.5. Παραδείγματα

252. Από κοινού εμπορία αναγκαία για την είσοδο σε μια αγορά

Παράδειγμα 1

Δεδομένα: Τέσσερις εταιρείες, οι οποίες παρέχουν υπηρεσίες καθαριστηρίου σε μεγάλη πόλη κοντά στα σύνορα άλλου κράτους μέλους, καθέμια με μερίδιο αγοράς 3% στη συνολική αγορά καθαριστηρίων μιας πόλης, συμφωνούν να δημιουργήσουν ένα σκέλος από κοινού εμπορικής προώθησης για την παροχή υπηρεσιών καθαριστηρίου σε θεσμικούς πελάτες (δηλαδή ξενοδοχεία, νοσοκομεία, γραφεία), διατηρώντας παράλληλα την ανεξαρτησία και την ελευθερία τους να ανταγωνίζονται όσον αφορά τοπικούς μεμονωμένους πελάτες. Εν όψει του νέου τμήματος ζήτησης (των θεσμικών πελατών), αναπτύσσουν κοινό εμπορικό σήμα, κοινή τιμή και κοινούς τυποποιημένους όρους, οι οποίοι περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων,

μέγιστο χρόνο παράδοσης 24 ωρών και χρονοδιαγράμματα παράδοσης. Συστήνουν ένα κοινό τηλεφωνικό κέντρο, στο οποίο οι θεσμικοί πελάτες μπορούν να ζητήσουν την υπηρεσία παραλαβής ή/και παράδοσης. Προσλαμβάνουν έναν υπάλληλο για το τηλεφωνικό κέντρο και αρκετούς οδηγούς. Επιπλέον επενδύουν σε φορτηγάκια για τις αποστολές και στην προώθηση του εμπορικού τους σήματος ώστε να αυξήσουν την προβολή τους. Η συμφωνία δεν μειώνει πλήρως το μεμονωμένο κόστος υποδομών τους (καθώς διατηρούν καθεμία τις εγκαταστάσεις της και εξακολουθούν να ανταγωνίζονται η μια την άλλη για μεμονωμένους τοπικούς πελάτες), αλλά αυξάνει τις οικονομίες κλίμακας και τους επιτρέπει να παράσχουν μια συνολικότερη υπηρεσία σε άλλες κατηγορίες πελατών, πράγμα το οποίο περιλαμβάνει μεγαλύτερο ωράριο εργασίας και αποστολές σε ευρύτερη γεωγραφική περιοχή. Προκειμένου να διασφαλισθεί η βιωσιμότητα του σχεδίου, είναι αναγκαίο να συμμετάσχουν και οι τέσσερις εταιρείες στη συμφωνία. Η αγορά είναι πολύ κατακερματισμένη και κανένας μεμονωμένος ανταγωνιστής δεν διαθέτει μερίδιο αγοράς άνω του 15%.

Ανάλυση: Παρότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών είναι κατώτερο του 15%, το γεγονός ότι η συμφωνία περιλαμβάνει καθορισμό των τιμών σημαίνει ότι θα μπορούσε να εφαρμοστεί το άρθρο 101 παράγραφος 1. Ωστόσο, τα μέρη δεν θα μπορούσαν να εισέλθουν στην αγορά παροχής υπηρεσιών καθαριστηρίου σε θεσμικούς πελάτες, είτε μεμονωμένα είτε στο πλαίσιο συνεργασίας, με λιγότερα μέρη από τα τέσσερα που συμμετέχουν επί του παρόντος στη συμφωνία. Ως εκ τούτου, η συμφωνία δεν δημιουργεί ανησυχίες για τον ανταγωνισμό, ανεξάρτητα από τον περιορισμό που συνδέεται με τον καθορισμό των τιμών, ο οποίος στην προκειμένη περίπτωση μπορεί να θεωρηθεί αναγκαίος για την προώθηση του κοινού εμπορικού σήματος και την επιτυχία του σχεδίου.

253. Συμφωνία εμπορίας περισσότερων μερών από όσα είναι αναγκαία για την είσοδο σε μια αγορά

Παράδειγμα 2

Δεδομένα: Ισχύουν τα ίδια δεδομένα με εκείνα του παραδείγματος 1 παράγραφος 252 με μία βασική διαφορά: προκειμένου να διασφαλισθεί η βιωσιμότητα του σχεδίου, η συμφωνία θα μπορούσε να εφαρμοσθεί από τρία μόνον από τα μέρη (αντί των τεσσάρων που συμμετέχουν στη συνεργασία επί του παρόντος).

Ανάλυση: Παρότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών είναι κατώτερο του 15%, το γεγονός ότι η συμφωνία περιλαμβάνει καθορισμό των τιμών και ότι θα μπορούσε να υλοποιηθεί από λιγότερα από τα τέσσερα μέρη σημαίνει ότι έχει εφαρμογή το άρθρο 101 παράγραφος 1. Επομένως, η συμφωνία πρέπει να αξιολογηθεί βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3. Η συμφωνία συνεπάγεται βελτίωση της αποτελεσματικότητας, καθώς τα μέρη μπορούν τώρα να προσφέρουν βελτιωμένες υπηρεσίες σε μια νέα κατηγορία πελατών σε μεγαλύτερη κλίμακα (την οποία δεν θα μπορούσαν διαφορετικά να εξυπηρετήσουν μεμονωμένα). Δεδομένου ότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών είναι κατώτερο του 15%, είναι πιθανό να μετακυλήσουν επαρκώς την όποια βελτίωση της αποτελεσματικότητας στους καταναλωτές. Πρέπει επίσης να εξετασθεί κατά πόσον οι περιορισμοί που επιβάλλει η συμφωνία είναι αναγκαίοι για την επίτευξη της βελτίωσης της αποδοτικότητας και κατά πόσον η συμφωνία καταργεί τον ανταγωνισμό. Καθώς στόχος της συμφωνίας είναι η παροχή πληρέστερης υπηρεσίας (συμπεριλαμβανομένης της αποστολής, η οποία δεν προσφερόταν προηγουμένως) σε μια πρόσθετη κατηγορία πελατών, υπό ενιαίο εμπορικό σήμα και κοινούς τυποποιημένους όρους, ο καθορισμός των τιμών μπορεί να θεωρηθεί αναγκαίος για την προώθηση του κοινού εμπορικού σήματος και, επομένως, για την επιτυχία του σχεδίου και την επακόλουθη βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη τον κατακερματισμό της αγοράς, η συμφωνία δεν θα καταργήσει τον ανταγωνισμό. Το γεγονός ότι υπάρχουν τέσσερα μέρη στη συμφωνία (αντί των τριών που θα ήταν αναγκαία υπό αυστηρές προϋποθέσεις) παρέχει αυξημένη δυναμικότητα και συμβάλλει στην ταυτόχρονη ικανοποίηση της ζήτησης περισσότερων θεσμικών πελατών σύμφωνα με τους τυποποιημένους όρους (δηλαδή την τήρηση των όρων που αφορούν τους μέγιστους χρόνους παράδοσης). Ως εκ τούτου, η βελτίωση της αποτελεσματικότητας είναι πιθανό να αντισταθμίσει τα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό μεταξύ των μερών, και η συμφωνία είναι πιθανό να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

254. Κοινή διαδικτυακή πλατφόρμα

Παράδειγμα 3

Δεδομένα: Αριθμός μικρών εξειδικευμένων καταστημάτων σε μια ολόκληρη χώρα συμμετέχει σε ηλεκτρονική διαδικτυακή πλατφόρμα για την προώθηση, πώληση και παράδοση καλαθιών δώρου με φρούτα. Υπάρχουν ορισμένες ανταγωνιστικές διαδικτυακές πλατφόρμες. Μέσω μηνιαίας συνδρομής, μοιράζονται το

κόστος λειτουργίας της πλατφόρμας και επενδύουν από κοινού στην προώθηση του εμπορικού σήματος. Μέσω της ιστοσελίδας, στην οποία προσφέρονται αρκετοί διαφορετικοί τύποι καλαθιών δώρου, οι πελάτες παραγγέλλουν (και πληρώνουν) τον τύπο του καλαθιού δώρου που θέλουν να παραδοθεί. Στη συνέχεια, η παραγγελία ανατίθεται στο εξειδικευμένο κατάστημα που βρίσκεται πιο κοντά στη διεύθυνση παράδοσης. Το κατάστημα αναλαμβάνει μεμονωμένα το κόστος σύνδεσης του καλαθιού δώρου και της παράδοσής του στον πελάτη. Καρπούται το 90% της τελικής τιμής, η οποία ορίζεται από τη διαδικτυακή πλατφόρμα και εφαρμόζεται ομοιόμορφα σε όλα τα συμμετέχοντα εξειδικευμένα καταστήματα, ενώ το υπόλοιπο 10% διατίθεται για την κοινή προώθηση και τα έξοδα λειτουργίας της διαδικτυακής πλατφόρμας. Εκτός από την πληρωμή της μηνιαίας συνδρομής, δεν υπάρχουν περαιτέρω περιορισμοί για τα εξειδικευμένα καταστήματα που θέλουν να συμμετάσχουν στην πλατφόρμα σε ολόκληρη την εθνική επικράτεια. Επιπλέον, τα εξειδικευμένα καταστήματα τα οποία διαθέτουν τον δικό τους εταιρικό δικτυακό τόπο μπορούν επίσης να πωλήσουν (και σε ορισμένες περιπτώσεις πωλούν) καλάδια δώρου με φρούτα στο Διαδίκτυο με τη δική τους επωνυμία και, έτσι, μπορούν ακόμη να ανταγωνίζονται μεταξύ τους εκτός του πλαισίου της συνεργασίας. Οι πελάτες που αγοράζουν από τη διαδικτυακή πλατφόρμα έχουν λάβει βεβαίωση για αυθημερόν παράδοση καλαθιών δώρου με φρούτα και μπορούν επίσης να επιλέγουν την ώρα παράδοσης που τους εξυπηρετεί.

Ανάλυση: Παρότι η συμφωνία έχει περιορισμένο χαρακτήρα, δεδομένου ότι αφορά μόνον την από κοινού πώληση ενός συγκεκριμένου τύπου προϊόντος μέσω ενός συγκεκριμένου διαύλου εμπορικής προώθησης (της διαδικτυακής πλατφόρμας) και δεδομένου ότι περιλαμβάνει καθορισμό των τιμών, είναι πιθανό να έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Επομένως, η συμφωνία πρέπει να αξιολογηθεί βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3. Η συμφωνία οδηγεί σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας, όπως μεγαλύτερη επιλογή και παροχή υπηρεσίας υψηλότερης ποιότητας και μείωση του κόστους αναζήτησης, που ωφελεί τους πελάτες και μπορεί να αντισταθμίσει τα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό και απορρέουν από τη συμφωνία. Δεδομένου ότι τα εξειδικευμένα καταστήματα που συμμετέχουν στη συνεργασία είναι ακόμη σε θέση να λειτουργούν μεμονωμένα και να ανταγωνίζονται μεταξύ τους, τόσο μέσω των καταστημάτων τους όσο και στο Διαδίκτυο, ο περιορισμός του καθορισμού των τιμών μπορεί να θεωρηθεί αναγκαίος για την προώθηση του προϊόντος (καθώς όταν αγοράζουν μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας, οι καταναλωτές δεν γνωρίζουν από πού αγοράζουν το καλάθι δώρου και δεν θέλουν να ασχολούνται με πληθώρα διαφορετικών τιμών) και για την επακόλουθη βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Ελλείψει άλλων περιορισμών, η συμφωνία πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Επιπλέον, καθώς υπάρχουν άλλες ανταγωνιζόμενες διαδικτυακές πλατφόρμες και τα μέρη εξακολουθούν να ανταγωνίζονται μεταξύ τους, μέσω των καταστημάτων τους ή το διαδίκτυο, ο ανταγωνισμός δεν θα εξαλειφθεί.

255. Κοινή επιχείρηση πωλήσεων

Παράδειγμα 4

Δεδομένα: Οι εταιρείες Α και Β, οι οποίες βρίσκονται σε δύο διαφορετικά κράτη μέλη, παράγουν ελαστικά ποδηλάτων. Διαθέτουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς 14% στην αγορά της ΕΕ για ελαστικά ποδηλάτων. Αποφασίζουν να συστήσουν μια (μη λειτουργικά αυτόνομη) κοινή επιχείρηση πωλήσεων για την εμπορία των ελαστικών σε κατασκευαστές ποδηλάτων και συμφωνούν να πωλούν το σύνολο της παραγωγής τους μέσω της κοινής επιχείρησης. Η υποδομή παραγωγής και μεταφοράς παραμένει χωριστή για κάθε μέρος. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι υπάρχουν σημαντικές βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που απορρέουν από τη συμφωνία. Αυτή η βελτίωση της αποτελεσματικότητας συνδέεται κυρίως με την αύξηση των οικονομιών κλίμακας, την ικανότητα κάλυψης της ζήτησης των υπαρχόντων και των δυνητικών νέων πελατών, και τον καλύτερο ανταγωνισμό με τα εισαγόμενα ελαστικά που παράγονται σε τρίτες χώρες. Η κοινή επιχείρηση διαπραγματεύεται τις τιμές και αναθέτει τις παραγγελίες στην πλησιέστερη μονάδα παραγωγής, με σκοπό τον εξορθολογισμό του κόστους μεταφοράς κατά την παράδοση στον πελάτη.

Ανάλυση: Παρότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών είναι κατώτερο του 15%, η συμφωνία υπάγεται στο άρθρο 101 παράγραφος 1. Έχει ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού, καθώς αφορά την κατανομή πελατών και τον καθορισμό των τιμών μέσω κοινής επιχείρησης. Η εικαζόμενη βελτίωση της αποτελεσματικότητας που προκύπτει από τη συμφωνία δεν είναι αποτέλεσμα της ενοποίησης οικονομικών δραστηριοτήτων ή κοινών επενδύσεων. Η κοινή επιχείρηση θα έχει πολύ περιορισμένο αντικείμενο και θα αποτελεί απλώς διεπαφή για την κατανομή παραγγελιών στις μονάδες παραγωγής. Επομένως, δεν είναι πιθανό να μετακυλισθεί οποιαδήποτε βελτίωση της αποτελεσματικότητας στους καταναλωτές σε τέτοιο βαθμό ώστε να αντισταθμίζονται τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού που επιφέρει η συμφωνία. Ως εκ τούτου, οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν θα πληρούνται.

256. Ρήτρα απαγόρευσης της απόσπασης πελατών σε συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης υπηρεσιών

Παράδειγμα 5

Δεδομένα: Οι εταιρείες Α και Β είναι αμοιότερες ανταγωνιζόμενοι πάροχοι υπηρεσιών καθαρισμού εμπορικών εγκαταστάσεων, με μερίδιο αγοράς 15%. Υπάρχουν αρκετοί άλλοι ανταγωνιστές με μερίδια αγοράς από 10 έως 15%. Η Α έλαβε (μονομερώς) την απόφαση να επικεντρωθεί μόνον σε μεγάλους πελάτες στο μέλλον, καθώς αποδείχθηκε ότι η εξυπηρέτηση μεγάλων και μικρών πελατών απαιτεί κάπως διαφορετική οργάνωση της εργασίας. Κατά συνέπεια, η Α αποφάσισε να μην συνάπτει πλέον συμβάσεις με νέους μικρούς πελάτες. Επιπλέον, οι Α και Β συνάπτουν σύμβαση εξωτερικής ανάθεσης, βάσει της οποίας η Β θα παρέχει άμεσα υπηρεσίες καθαρισμού στους υπάρχοντες μικρούς πελάτες της Α (οι οποίοι αντιπροσωπεύουν το 1/3 της πελατειακής του βάσης). Ταυτόχρονα, η Α δεν επιθυμεί να χάσει την πελατειακή σχέση με τους εν λόγω μικρούς πελάτες. Έτσι, η Α θα διατηρήσει τις συμβατικές σχέσεις του με τους μικρούς πελάτες, αλλά η άμεση παροχή των υπηρεσιών καθαρισμού θα πραγματοποιείται από την Β. Για την υλοποίηση της συμφωνίας εξωτερικής ανάθεσης, η Α θα πρέπει υποχρεωτικά να παράσχει στην Β την ταυτότητα των μικρών πελατών της Α που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας. Καθώς η Α φοβάται ότι η Β μπορεί να προσπαθήσει να αποσπάσει τους εν λόγω πελάτες, προσφέροντας φθηνότερες άμεσες υπηρεσίες (παρακάμπτοντας με τον τρόπο αυτό την Α), η Α επιμένει να περιληφθεί στη συμφωνία μια ρήτρα απαγόρευσης της απόσπασης πελατών. Σύμφωνα με την εν λόγω ρήτρα, η εταιρεία Β δεν δικαιούται να επικοινωνεί με τους μικρούς πελάτες που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας εξωτερικής ανάθεσης με σκοπό να τους παράσχει άμεσες υπηρεσίες. Επιπλέον, οι εταιρείες Α και Β συμφωνούν ότι η Β δεν μπορεί καν να παράσχει άμεσες υπηρεσίες στους εν λόγω πελάτες, εάν αυτοί προσεγγίσουν την Β. Χωρίς τη ρήτρα απαγόρευσης απόσπασης πελατών, η εταιρεία Α δεν θα σύναπτε τη συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης με την Β ή με οποιαδήποτε άλλη εταιρεία.

Ανάλυση: Η συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης δεν επιτρέπει στην Β να ενεργεί ως ανεξάρτητος πάροχος υπηρεσιών καθαρισμού για τους μικρούς πελάτες της Α, καθώς αυτοί δεν θα μπορούν πλέον να συνάψουν άμεση συμβατική σχέση με την Β. Ωστόσο, αυτοί οι πελάτες αντιπροσωπεύουν μόνον το 1/3 της πελατειακής βάσης της Α, δηλαδή το 5% της αγοράς. Οι εν λόγω πελάτες μπορούν ακόμη να στραφούν στους ανταγωνιστές του Α και του Β, οι οποίοι αντιπροσωπεύουν το 70% της αγοράς. Ως εκ τούτου, η συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης δεν θα επιτρέψει στην Α να αυξήσει επικερδώς τις τιμές που χρεώνει στους πελάτες που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας. Επιπλέον, η συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης δεν είναι πιθανό να έχει συμπαιγνικό αποτέλεσμα, καθώς οι εταιρείες Α και Β διαθέτουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς μόλις 30% και αντιμετωπίζουν αρκετούς ανταγωνιστές με μερίδια αγοράς παρεμφερή με τα μεμονωμένα μερίδια αγοράς της Α και της Β. Εξάλλου, το γεγονός ότι η εξυπηρέτηση μεγάλων και μικρών πελατών είναι κάπως διαφορετική ελαχιστοποιεί τον κίνδυνο δευτερογενών αποτελεσμάτων από τη συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης στη συμπεριφορά των Α και Β όταν ανταγωνίζονται για μεγάλους πελάτες. Κατά συνέπεια, η συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

7. ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗΣ

7.1. Ορισμός

Συμφωνίες τυποποίησης

257. Οι συμφωνίες τυποποίησης έχουν ως πρωταρχικό σκοπό τον καθορισμό τεχνικών ή ποιοτικών προδιαγραφών τις οποίες μπορεί να πληρούν υφιστάμενα ή μελλοντικά προϊόντα, καθώς και διαδικασίες παραγωγής, υπηρεσίες ή μέθοδοι⁽¹⁾. Οι συμφωνίες τυποποίησης μπορούν να καλύπτουν ποικίλα θέματα, όπως η τυποποίηση των διαφόρων βαθμών ή μεγεθών ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή των τεχνικών προδιαγραφών σε αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών 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. Συμφωνίες οι οποίες θεσπίζουν πρότυπα για τις περιβαλλοντικές επιδόσεις προϊόντων ή διαδικασιών παραγωγής καλύπτονται επίσης από το παρόν κεφάλαιο.

⁽¹⁾ Η τυποποίηση μπορεί να προσλάβει διάφορες μορφές, οι οποίες κυμαίνονται από τη θέσπιση προτύπων κοινής αποδοχής από τα αναγνωρισμένα ευρωπαϊκά ή εθνικά όργανα τυποποίησης, μέσω διασκέψεων και συλλογικών οργάνων, μέχρι τη σύναψη συμφωνιών μεταξύ ανεξάρτητων εταιρειών.

258. Η εκπόνηση και η παραγωγή τεχνικών προτύπων στο πλαίσιο της εκτέλεσης δημόσιας εξουσίας δεν καλύπτονται από τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές ⁽¹⁾. Οι ευρωπαϊκοί οργανισμοί τυποποίησης που αναγνωρίζονται στο πλαίσιο της οδηγίας 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 ⁽²⁾ υπόκεινται στο δίκαιο του ανταγωνισμού στον βαθμό που μπορούν να θεωρηθούν επιχείρηση ή ένωση επιχειρήσεων κατά την έννοια των άρθρων 101 και 102 ⁽³⁾. Στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν εμπίπτουν τα πρότυπα που αφορούν την παροχή επαγγελματικών υπηρεσιών, όπως είναι οι κανόνες εισδοχής σε ελεύθερο επάγγελμα.

Τυποποιημένοι όροι

259. Σε ορισμένους κλάδους, οι εταιρείες χρησιμοποιούν τυποποιημένους όρους και προϋποθέσεις πώλησης ή αγοράς, τους οποίους επεξεργάζεται μια επαγγελματική ένωση ή άμεσα οι ίδιες οι ανταγωνιζόμενες εταιρείες (στο εξής οι «τυποποιημένοι όροι») ⁽⁴⁾. Τέτοιοι τυποποιημένοι όροι καλύπτονται από τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές στον βαθμό που θεσπίζουν τυποποιημένους όρους πώλησης ή αγοράς αγαθών ή υπηρεσιών μεταξύ ανταγωνιστών και καταναλωτών (και όχι οι όροι πώλησης ή αγοράς μεταξύ ανταγωνιστών) για υποκατάστατα προϊόντα. Όταν σε έναν κλάδο χρησιμοποιούνται ευρέως τέτοιοι τυποποιημένοι όροι, οι όροι αγοράς ή πώλησης που χρησιμοποιούνται στον κλάδο ενδέχεται, σε μεγάλο βαθμό, να τυποποιούνται εκ των πραγμάτων ⁽⁵⁾. Παραδείγματα βιομηχανικών στις οποίες οι τυποποιημένοι όροι παίζουν σημαντικό ρόλο είναι ο τραπεζικός κλάδος (π.χ. όροι τραπεζικών λογαριασμών) και ο τομέας των ασφαλίσεων.
260. Οι τυποποιημένοι όροι που καταρτίζει μεμονωμένα μια ορισμένη εταιρεία αποκλειστικά για δική της χρήση όταν συναλλάσσεται με τους προμηθευτές ή τους πελάτες της δεν είναι οριζόντιες συμφωνίες και, επομένως, δεν υπάγονται στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.

7.2. Σχετικές αγορές

261. Οι συμφωνίες τυποποίησης ενδέχεται να εκδηλώνουν τα αποτελέσματά τους σε τέσσερις πιθανές αγορές, οι οποίες προσδιορίζονται σύμφωνα με την ανακοίνωση σχετικά με τον ορισμό της αγοράς. Η πρώτη αγορά που ενδέχεται να επηρεασθεί είναι η αγορά ή οι αγορές προϊόντος με τις οποίες σχετίζεται το πρότυπο ή τα πρότυπα. Η δεύτερη αγορά είναι η σχετική αγορά τεχνολογίας, καθώς το πρότυπο μπορεί να έχει αποτελέσματα σε αυτή την αγορά, εάν η θέσπιση προτύπων περιλαμβάνει την επιλογή τεχνολογίας και εάν τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας αποτελούν αντικείμενο χωριστής εμπορικής εκμετάλλευσης σε σχέση με τα προϊόντα που αφορούν ⁽⁶⁾. Τρίτον, η αγορά στον τομέα της θέσπισης προτύπων μπορεί να επηρεασθεί, εάν υπάρχουν διαφορετικά όργανα ή συμφωνίες. Η τέταρτη αγορά η οποία ενδέχεται να επηρεασθεί, ανάλογα με την περίπτωση, είναι η διακριτή αγορά δοκιμής και πιστοποίησης.
262. Όσον αφορά τους τυποποιημένους όρους, τα αποτελέσματα γίνονται, εν γένει, αισθητά στην αγορά επόμενου σταδίου, στην οποία οι εταιρείες που χρησιμοποιούν τους τυποποιημένους όρους ασκούν ανταγωνισμό πωλώντας το προϊόν τους στους πελάτες τους.

7.3. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1

7.3.1. Κύρια προβλήματα ανταγωνισμού

Συμφωνίες τυποποίησης

263. Οι συμφωνίες τυποποίησης συνήθως παράγουν θετικά οικονομικά αποτελέσματα ⁽⁷⁾, για παράδειγμα, προάγοντας την οικονομική αλληλοδιείσδυση στην εσωτερική αγορά και ενθαρρύνοντας την ανάπτυξη νέων και βελτιωμένων προϊόντων/αγορών και τη βελτίωση των όρων εφοδιασμού. Τα πρότυπα συνενώως, κατά κανόνα αυξάνουν τον ανταγωνισμό και μειώνουν το κόστος παραγωγής και πώλησης, ωφελώντας τις οικονομίες στο

⁽¹⁾ Βλ. υπόθεση C-113/07, *SELEX*, Συλλογή 2009, σ. I-2207, σκέψη 92.

⁽²⁾ ΕΕ L 204 της 21.7.1998, σ. 37.

⁽³⁾ Βλ. απόφαση της 12ης Μαΐου 2010 στην υπόθεση T-432/05, *EMC Development AB* κατά *Επιτροπής*, δεν έχει ακόμη δημοσιευθεί.

⁽⁴⁾ Οι τυποποιημένοι όροι αυτού του είδους ενδέχεται να αφορούν μόνον ένα πολύ μικρό μέρος των όρων που περιλαμβάνονται σε μια τελική σύμβαση ή σε μεγάλο μέρος αυτής.

⁽⁵⁾ Τούτο αναφέρεται σε περίπτωση κατά την οποία (νομικά μη δεσμευτικοί) τυποποιημένοι όροι χρησιμοποιούνται στην πράξη από τη βιομηχανία ή/και για τις περισσότερες πτυχές του προϊόντος/υπηρεσίας με αποτέλεσμα να περιορίζεται ή ακόμη και να καταργείται η επιλογή των καταναλωτών.

⁽⁶⁾ Βλ. το κεφάλαιο 3 για τις συμφωνίες E&A.

⁽⁷⁾ Βλέπε επίσης παράγραφο 308.

σύνολό τους. Τα πρότυπα ενδέχεται να διατηρήσουν και να βελτιώσουν την ποιότητα, παρέχουν πληροφορίες και διασφαλίζουν διαλειτουργικότητα και συμβατότητα (αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό την αξία για τους καταναλωτές).

264. Η θέσπιση προτύπων μπορεί, ωστόσο, υπό ειδικές συνθήκες, να έχει επίσης αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό λόγω του δυνητικού περιορισμού του ανταγωνισμού στις τιμές και λόγω της μείωσης ή του ελέγχου της παραγωγής, των αγορών, της καινοτομίας ή της τεχνικής προόδου. Αυτό μπορεί να συμβεί με τρεις κυρίως τρόπους, ήτοι μείωση του ανταγωνισμού στις τιμές, αποκλεισμό καινοτόμων τεχνολογιών και αποκλεισμό ή διακρίσεις κατά ορισμένων επιχειρήσεων μέσω της παρεμπόδισης της αποτελεσματικής πρόσβασης στο πρότυπο.
265. Πρώτον, εάν οι επιχειρήσεις προέβαιναν σε αντιανταγωνιστικές συζητήσεις στο πλαίσιο του καθορισμού προτύπων, αυτό θα μπορούσε να μειώσει ή να εξαλείψει τον ανταγωνισμό στις τιμές στις υπόψη αγορές, διευκολύνοντας έτσι την επίτευξη ενός συμπαιγνιακού αποτελέσματος στην αγορά ⁽¹⁾.
266. Δεύτερον, τα πρότυπα που θεσπίζουν αναλυτικές τεχνικές προδιαγραφές για ένα προϊόν ή μια υπηρεσία ενδέχεται να περιορίσουν την τεχνική πρόοδο και την καινοτομία. Ενώσω ένα πρότυπο αναπτύσσεται, οι εναλλακτικές τεχνολογίες μπορούν να ανταγωνίζονται για να ενταχθούν στο πρότυπο. Από τη στιγμή που επιλεγεί μια τεχνολογία και θεσπιστεί το πρότυπο, οι ανταγωνιζόμενες τεχνολογίες και εταιρείες μπορεί να αντιμετωπίσουν φραγμό εισόδου στην αγορά και δυνητικά να αποκλειστούν από αυτήν. Επιπλέον, πρότυπα τα οποία απαιτούν την αποκλειστική χρήση συγκεκριμένης τεχνολογίας ή εμποδίζουν την ανάπτυξη άλλων τεχνολογιών υποχρεώνοντας τα μέλη της οργάνωσης πιστοποίησης να χρησιμοποιούν αποκλειστικά ένα συγκεκριμένο πρότυπο, μπορεί να έχουν το ίδιο αποτέλεσμα. Ο κίνδυνος περιορισμού της καινοτομίας αυξάνεται εάν μια ή περισσότερες επιχειρήσεις αποκλείονται αδικαιολόγητα από την διαδικασία καθορισμού προτύπων.
267. Στο πλαίσιο των προτύπων που περιλαμβάνουν δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας (ΔΔΙ) ⁽²⁾, υπάρχουν θεωρητικά τρεις κατηγορίες επιχειρήσεων με διαφορετικά συμφέροντα όσον αφορά τον καθορισμό προτύπων ⁽³⁾. Πρώτον, εταιρείες που δραστηριοποιούνται μόνον στις αγορές προηγούμενων σταδίων που αποκλειστικά αναπτύσσουν και εμπορεύονται τεχνολογίες. Τα έσοδα από τη χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης είναι η μόνη πηγή εισοδήματός τους και έχουν κίνητρο να μεγιστοποιήσουν τις εισπράξεις τους από δικαιώματα εκμετάλλευσης. Από την άλλη πλευρά, οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται μόνον στις αγορές επόμενων σταδίων κατασκευάζουν προϊόντα που βασίζονται σε τεχνολογίες που ανέπτυξαν άλλοι και δεν κατέχουν σχετικά ΔΔΙ. Τα δικαιώματα εκμετάλλευσης αποτελούν για αυτές κόστος, και όχι πηγή εσόδων, και έχουν κίνητρο να μειώσουν ή να αποφύγουν την καταβολή δικαιωμάτων εκμετάλλευσης. Τέλος, υπάρχουν κατοχυρωμένες επιχειρήσεις που αναπτύσσουν τεχνολογία και πωλούν προϊόντα. Τα κίνητρά τους είναι μικτά. Αφενός, μπορούν να αντλήσουν έσοδα από τα ΔΔΙ που κατέχουν. Αφετέρου, ενδέχεται να πρέπει να πληρώσουν δικαιώματα εκμετάλλευσης σε άλλες εταιρείες που κατέχουν ΔΔΙ τα οποία είναι βασικά για το πρότυπο. Συνεπώς μπορούν να χορηγούν άδειες εκμετάλλευσης για τα δικά τους βασικά ΔΔΙ με αντάλλαγμα άδειες εκμετάλλευσης βασικών ΔΔΙ άλλων εταιρειών.
268. Τρίτον, η τυποποίηση μπορεί να οδηγήσει σε αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα εμποδίζοντας ορισμένες επιχειρήσεις να αποκτήσουν αποτελεσματική πρόσβαση στα αποτελέσματα της διαδικασίας καθορισμού προτύπων (ήτοι τις προδιαγραφές και/ή τα ΔΔΙ που είναι βασικά για την εφαρμογή του προτύπου). Όταν μια επιχείρηση είτε δεν μπορεί ολωσδιόλου να αποκτήσει πρόσβαση στα αποτελέσματα του προτύπου είτε της παρέχεται πρόσβαση με απαγορευτικούς όρους ή με διακρίσεις σε βάρος της, τότε υπάρχει κίνδυνος αντιανταγωνιστικού αποτελέσματος. Ένα σύστημα στο οποίο γνωστοποιούνται εκ των προτέρων ΔΔΙ δυνητικής συνάφειας δύναται να αυξήσει την πιθανότητα παραχώρησης αποτελεσματικής πρόσβασης στο πρότυπο δεδομένου ότι επιτρέπει στους συμμετέχοντες να εντοπίζουν ποιες τεχνολογίες βαρύνονται με ΔΔΙ και ποιες όχι. Αυτό επιτρέπει στους συμμετέχοντες τόσο να συνυπολογίσουν την επίδραση που μπορεί να έχει επί της τελικής τιμής το αποτέλεσμα του προτύπου (π.χ. η επιλογή τεχνολογίας που δεν φέρει ΔΔΙ είναι πιθανό να έχει θετική επίδραση στην τελική τιμή) όσο και να επαληθεύσουν με τον κάτοχο του ΔΔΙ αν είναι διατεθειμένος να χορηγήσει άδειες εκμετάλλευσης σε περίπτωση που η τεχνολογία την οποία έχει κατοχυρώσει περιληφθεί στο πρότυπο.

⁽¹⁾ Ανάλογα με τον κύκλο συμμετεχόντων στη διαδικασία καθορισμού προτύπων, είναι δυνατόν να εμφανιστούν περιορισμοί είτε από πλευράς προσφοράς είτε από πλευράς ζήτησης στην αγορά του τυποποιημένου προϊόντος.

⁽²⁾ Στο πλαίσιο του παρόντος κεφαλαίου τα ΔΔΙ αναφέρονται ειδικότερα σε διπλώματα ευρεσιτεχνίας (εκτός των αιτήσεων για διπλώματα ευρεσιτεχνίας που δεν έχουν δημοσιευθεί). Εντούτοις, στην περίπτωση που οποιοσδήποτε άλλος τύπος ΔΔΙ επιτρέπει στην πράξη στον κάτοχο ΔΔΙ να έχει τον έλεγχο της χρήσης του προτύπου, πρέπει να εφαρμόζονται οι ίδιες αρχές.

⁽³⁾ Στη πράξη, πολλές εταιρείες χρησιμοποιούν συνδυασμό από αυτά τα πρότυπα.

269. Η νομοθεσία περί διανοητικής ιδιοκτησίας και η νομοθεσία περί ανταγωνισμού υπηρετούν τους ίδιους στόχους⁽¹⁾, δηλαδή την προώθηση της καινοτομίας και την αύξηση της ευημερίας των καταναλωτών. Τα ΔΔΙ προωθούν τον δυναμικό ανταγωνισμό ενθαρρύνοντας τις επιχειρήσεις να επενδύουν στην ανάπτυξη νέων ή βελτιωμένων προϊόντων και διαδικασιών. Συνεπώς τα ΔΔΙ έχουν γενικά προανταγωνιστικό χαρακτήρα. Ωστόσο, μια εταιρεία που κατέχει ΔΔΙ βασικό για την εφαρμογή του προτύπου, θα μπορούσε να αποκτήσει χάρη σε αυτό τον έλεγχο της χρήσης του προτύπου, μέσα στο συγκεκριμένο πλαίσιο του καθορισμού προτύπων. Όταν το πρότυπο συνιστά φραγμό εισόδου, η εταιρεία θα μπορούσε, μέσω αυτού, να αποκτήσει τον έλεγχο της αγοράς προϊόντος ή υπηρεσιών την οποία αφορά το πρότυπο. Αυτό με τη σειρά του θα μπορούσε να επιτρέψει σε μια επιχείρηση να τηρήσει αντιανταγωνιστική τακτική, π.χ. θέτοντας «υπό ομηρεία» οι χρήστες μετά την υιοθέτηση του προτύπου είτε αρνούμενη να χορηγήσει άδειες εκμετάλλευσης για το απαιτούμενο ΔΔΙ είτε απαιτώντας υπερβολικές αμοιβές για τη χρήση του μέσω της επιβολής υπερβολικών⁽²⁾ δικαιωμάτων εκμετάλλευσης και με τον τρόπο αυτόν να εμποδίσει την αποτελεσματική πρόσβαση στο πρότυπο. Ωστόσο, ακόμη και όταν η θέσπιση προτύπου μπορεί να δημιουργήσει ή να αυξήσει την αγοραία ισχύ όσων κατέχουν ΔΔΙ απαραίτητων για το πρότυπο, δεν εικάζεται ότι η κατοχή ή άσκηση ΔΔΙ απαραίτητων για ένα πρότυπο ισοδυναμεί με κατοχή ή άσκηση αγοραίας ισχύος. Το θέμα της αγοραίας ισχύος μπορεί να αξιολογηθεί μόνον σε μεμονωμένη βάση.

Τυποποιημένοι όροι

270. Οι τυποποιημένοι όροι μπορούν να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό περιορίζοντας την επιλογή προϊόντων και την καινοτομία. Εάν μεγάλο μέρος ενός κλάδου εγκρίνει τους τυποποιημένους όρους και επιλέξει να μην αποκλίνει από αυτούς σε μεμονωμένες περιπτώσεις (ή αποκλίνει από αυτούς μόνον σε εξαιρετικές περιπτώσεις μεγάλης αγοραστικής ισχύος), οι πελάτες μπορεί να μην έχουν άλλη εναλλακτική δυνατότητα από την αποδοχή των τυποποιημένων όρων. Ωστόσο, ο κίνδυνος περιορισμού της επιλογής και της καινοτομίας είναι πιθανός μόνον σε περιπτώσεις στις οποίες οι τυποποιημένοι όροι καθορίζουν το πεδίο του τελικού προϊόντος. Όσον αφορά τα συνήθη καταναλωτικά προϊόντα, οι τυποποιημένοι όροι πώλησης δεν περιορίζουν γενικά την καινοτομία του προϊόντος ή την ποιότητα και την ποικιλία του προϊόντος.

271. Επιπλέον, ανάλογα με το περιεχόμενό τους, οι τυποποιημένοι όροι ενδέχεται να επηρεάσουν τους εμπορικούς όρους του τελικού προϊόντος. Ειδικότερα, υπάρχει σοβαρός κίνδυνος οι τυποποιημένοι όροι που σχετίζονται με την τιμή να περιορίζουν τον ανταγωνισμό των τιμών.

272. Επιπλέον, εάν οι τυποποιημένοι όροι καταστούν πρακτική του κλάδου, η πρόσβαση σε αυτούς μπορεί να είναι ζωτικής σημασίας για την είσοδο στην αγορά. Σε τέτοιες περιπτώσεις, η άρνηση παροχής πρόσβασης στους τυποποιημένους όρους ενδέχεται να προκαλέσει αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό. Εφόσον οι τυποποιημένοι όροι παραμένουν ουσιαστικά ανοικτοί για χρήση από τον καθένα που επιθυμεί να έχει πρόσβαση σε αυτούς, δεν είναι πιθανό να οδηγήσουν σε αντιανταγωνιστικό αποκλεισμό.

7.3.2. Περιορισμός του ανταγωνισμού ως αντικείμενο συμφωνίας

Συμφωνίες τυποποίησης

273. Οι συμφωνίες που χρησιμοποιούν ένα πρότυπο στο πλαίσιο ευρύτερης περιοριστικής συμφωνίας που κατατείνει στον αποκλεισμό υφιστάμενων ή δυνητικών ανταγωνιστών έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Στην κατηγορία αυτή εμπίπτει, για παράδειγμα, μια συμφωνία βάσει της οποίας η εθνική ένωση παραγωγών θεσπίζει κάποιο πρότυπο και ασκεί πιέσεις σε τρίτους προκειμένου να τους εμποδίσει να διαθέτουν στην αγορά προϊόντα που δεν ανταποκρίνονται στο συγκεκριμένο πρότυπο ή βάσει της οποίας οι παραγωγοί του κατεστημένου προϊόντος προβαίνουν σε συμπαιγνία προκειμένου να αποκλείσουν μια νέα τεχνολογία από υφιστάμενο πρότυπο⁽³⁾.

⁽¹⁾ Βλ. κατευθυντήριες γραμμές για την μεταφορά τεχνολογίας, παράγραφος 7.

⁽²⁾ Υψηλά δικαιώματα εκμετάλλευσης μπορούν να χαρακτηριστούν υπερβολικά εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις της κατάχρησης δεσπόουσας θέσης, σύμφωνα με τα όσα ορίζονται στο άρθρο 102 της Συνθήκης και την νομολογία του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, π.χ. υπόθεση 27/76, *United Brands*, Συλλογή 1978, σ. 207.

⁽³⁾ Βλ. π.χ. απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση IV/35.691 *Karτέλ προμονωμένων σωλήνων*, ΕΕ L 24 της 30.1.1999, σ. 1, όπου μέρος της παράβασης του άρθρου 101 συνίστατο στην «η χρησιμοποίηση προτύπων και προδιαγραφών με σκοπό να παρεμποδισθεί ή να καθυστερήσει η καθιέρωση νέας τεχνολογίας που θα οδηγούσε σε μειώσεις των τιμών» (παράγραφος 147).

274. Τυχόν προσπάθειες μείωσης του ανταγωνισμού μέσω της γνωστοποίησης των πλέον περιοριστικών όρων χορήγησης άδειας εκμετάλλευσης πριν από την έγκριση ενός προτύπου, ως προκάλυμμα για τον από κοινού καθορισμό των τιμών είτε προϊόντων παρεπόμενων αγορών είτε υποκατάστατων ΔΔΙ/τεχνολογίας, έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού ⁽¹⁾.

Τυποποιημένοι όροι

275. Οι συμφωνίες που χρησιμοποιούν τυποποιημένους όρους στο πλαίσιο ευρύτερης περιοριστικής συμφωνίας που κατατείνει στον αποκλεισμό υφιστάμενων ή δυνητικών ανταγωνιστών έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Ένα άλλο παράδειγμα είναι η περίπτωση επαγγελματικής ένωσης, η οποία δεν παρέχει σε έναν νεοεισερχόμενο φορέα πρόσβαση στους τυποποιημένους όρους της, η χρήση των οποίων είναι ζωτικής σημασίας ώστε να διασφαλισθεί η είσοδος στην αγορά.
276. Τυχόν τυποποιημένοι όροι που περιέχουν διατάξεις οι οποίες επηρεάζουν άμεσα τις τιμές που χρεώνονται στους πελάτες (δηλαδή συνιστώμενες τιμές, εκπτώσεις κ.λπ.) έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

7.3.3. Αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού

Συμφωνίες τυποποίησης

Συμφωνίες που κατά κανόνα δεν περιορίζουν τον ανταγωνισμό

277. Οι συμφωνίες τυποποίησης που δεν έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό του ανταγωνισμού πρέπει να αναλύονται με βάση το νομικό και οικονομικό τους πλαίσιο όσον αφορά τα πραγματικά και τα δυνητικά αποτελέσματά τους στον ανταγωνισμό. Όταν δεν υπάρχει αγοραία ισχύς ⁽²⁾, μια συμφωνία τυποποίησης δεν δύναται να παράγει περιοριστικά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα. Συνεπώς, περιοριστικά αποτελέσματα είναι απίθανο να υπάρξουν όταν ασκείται αποτελεσματικός ανταγωνισμός μεταξύ διαφόρων προαιρετικών προτύπων.
278. Για τις συμφωνίες καθορισμού προτύπων που κινδυνεύουν να δημιουργήσουν ισχύ στην αγορά, οι παράγραφοι που ακολουθούν (280 έως 286) καθορίζουν τις συνθήκες υπό τις οποίες οι συμφωνίες αυτές θα εμπίπτουν κατά κανόνα στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
279. Η μη εκπλήρωση κάποιας ή όλων των αρχών που παρατίθενται στην παρούσα ενότητα δεν θα συνεπάγεται εικασία περιορισμού του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ωστόσο θα απαιτείται αυτοαξιολόγηση προκειμένου να διαπιστωθεί αν η συμφωνία εμπίπτει στις διατάξεις του άρθρου 101 παράγραφος 1 και, εάν ναι, κατά πόσον πληρούνται οι όροι του άρθρου 101 παράγραφος 3. Στο πλαίσιο αυτό αναγνωρίζεται ότι υπάρχουν διαφορετικά μοντέλα καθορισμού προτύπων και ότι ο ανταγωνισμός εντός και μεταξύ αυτών των μοντέλων αποτελεί θετική πτυχή της οικονομίας της αγοράς. Συνεπώς, οι οργανισμοί καθορισμού προτύπων παραμένουν απολύτως ελεύθεροι να θεσπίσουν κανόνες και διαδικασίες που δεν παραβαίνουν τους κανόνες ανταγωνισμού και ταυτόχρονα διαφέρουν από εκείνους που περιγράφονται στις παραγράφους 280 έως 286.
280. Εάν η συμμετοχή στη θέσπιση του προτύπου είναι **απεριόριστη** και η διαδικασία για την έγκριση του εν λόγω προτύπου **διαφανής**, οι συμφωνίες τυποποίησης που δεν επιβάλλουν **καμία υποχρέωση συμμόρφωσης** ⁽³⁾ προς το πρότυπο και **παρέχουν πρόσβαση σε αυτό υπό δίκαιους, εύλογους και μη μεροληπτικούς όρους** κατά κανόνα δεν περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.
281. Συγκεκριμένα, προκειμένου να εξασφαλιστεί **απεριόριστη συμμετοχή**, οι κανόνες του οργανισμού καθορισμού προτύπων θα πρέπει να εγγυώνται ότι όλοι οι ανταγωνιστές στην αγορά (ή αγορές) που αφορά το πρότυπο, μπορούν να συμμετέχουν στη διαδικασία που οδηγεί στην επιλογή του προτύπου. Οι οργανισμοί καθορισμού προτύπων πρέπει επίσης να διαθέτουν αντικειμενικές και μη μεροληπτικές διαδικασίες κατανομής των δικαιωμάτων ψήφου, καθώς και αντικειμενικά κριτήρια, εφόσον απαιτείται, για την επιλογή της τεχνολογίας ή των τεχνολογιών που θα ενσωματωθούν στο πρότυπο.

⁽¹⁾ Η παρούσα παράγραφος δεν εμποδίζει την μονομερή εκ των προτέρων γνωστοποίηση των πλέον περιοριστικών όρων αδειοδότησης όπως περιγράφεται στην παράγραφο 299. Επίσης δεν εμποδίζει την από κοινού χρήση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας σύμφωνα με τις αρχές των κατευθυντήριων γραμμών για την μεταφορά τεχνολογίας ή την απόφαση να χορηγηθεί άδεια εκμετάλλευσης για ΔΔΙ που είναι απαραίτητο για ένα πρότυπο, άνευ επιβολής δικαιωμάτων εκμετάλλευσης, όπως περιγράφεται στο παρόν κεφάλαιο.

⁽²⁾ Βλ. κατ' αναλογία παράγραφο 39 κ. επ. Όσον αφορά τα μερίδια αγοράς βλ. επίσης την παράγραφο 296.

⁽³⁾ Βλ. σχετικά παράγραφο 293.

282. Όσον αφορά τη **διαφάνεια**, ο αρμόδιος οργανισμός καθορισμού προτύπων θα πρέπει να διαθέτει διαδικασίες που επιτρέπουν στους ενδιαφερόμενους να ενημερώνονται αποτελεσματικά σχετικά με τις επερχόμενες, τις υπό εξέλιξη και τις ολοκληρωθείσες εργασίες τυποποίησης εγκαίρως σε κάθε στάδιο της ανάπτυξης του προτύπου.
283. Επιπλέον, οι κανόνες του οργανισμού καθορισμού προτύπων θα πρέπει να εξασφαλίζουν την αποτελεσματική **πρόσβαση στο πρότυπο υπό δικαίους, εύλογους και μη μεροληπτικούς όρους** ⁽¹⁾.
284. Στην περίπτωση προτύπου που περιλαμβάνει ΔΔΙ, **μια σαφής και ισορροπημένη πολιτική ΔΔΙ** ⁽²⁾, **προσαρμοσμένη στον εκάστοτε κλάδο** και στις ανάγκες του υπόψη οργανισμού καθορισμού προτύπων, αυξάνει την πιθανότητα χορήγησης σε όσους εφαρμόζουν το πρότυπο, αποτελεσματικής πρόσβασης στα πρότυπα που έχει αυτός εκπονήσει.
285. Προκειμένου να εξασφαλιστεί αποτελεσματική πρόσβαση στο πρότυπο, η πολιτική ΔΔΙ θα πρέπει να απαιτεί από τα μέλη (σε περίπτωση που επιθυμούν να ενσωματωθούν τα ΔΔΙ που κατέχουν στο πρότυπο) να δεσμευθούν, γραπτώς και αμετάκλητα να χορηγήσουν άδειες εκμετάλλευσης για το βασικό τους ΔΔΙ σε όλους τους τρίτους υπό δικαίους, εύλογους και μη μεροληπτικούς όρους («**δέσμευση FRAND**») ⁽³⁾. Η δέσμευση αυτή θα πρέπει να αναλαμβάνεται πριν την υιοθέτηση του προτύπου. Ταυτόχρονα, η πολιτική ΔΔΙ θα πρέπει να επιτρέπει στους κατόχους ΔΔΙ να αποκλείουν συγκεκριμένη τεχνολογία από τη διαδικασία καθορισμού προτύπων και, συνεπώς, από την υποχρέωση να προσφερθούν να χορηγήσουν άδειες εκμετάλλευσης υπό τον όρο ότι ο αποκλεισμός αυτός λαμβάνει χώρα από τα πρώτα στάδια της ανάπτυξης του προτύπου. Προκειμένου να διασφαλισθεί η αποτελεσματικότητα της δέσμευσης FRAND, θα πρέπει επίσης να ζητείται υποχρεωτικά από όλους τους συμμετέχοντες κατόχους ΔΔΙ που αναλαμβάνουν μια τέτοια δέσμευση να εξασφαλίσουν ότι κάθε επιχείρηση στην οποία ο κάτοχος ΔΔΙ μεταβιβάζει τα ΔΔΙ που κατέχει (συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος χορήγησης άδειας εκμετάλλευσης των εν λόγω ΔΔΙ) θα δεσμεύεται από την δέσμευση αυτή, π.χ. με συμβατική ρήτρα μεταξύ αγοραστή και πωλητή.
286. Επιπλέον, η πολιτική ΔΔΙ θα πρέπει να απαιτεί **καλόπιστη γνωστοποίηση** από μέρους των συμμετεχόντων μελών των ΔΔΙ τα οποία ενδέχεται να είναι απαραίτητα για την εφαρμογή του υπό εξέλιξη προτύπου. Αυτό θα δώσει τη δυνατότητα στον κλάδο να επιλέξει τεχνολογία έχοντας γνώση των πραγμάτων και θα συμβάλει στην επίτευξη του στόχου της αποτελεσματικής πρόσβασης στο πρότυπο. Μια τέτοια υποχρέωση γνωστοποίησης θα μπορεί να βασίζεται σε γνωστοποίηση επί συνεχούς βάσεως καθώς αναπτύσσεται το πρότυπο και σε εύλογες προσπάθειες εντοπισμού των ΔΔΙ που έχουν επίπτωση στο δυνητικό πρότυπο ⁽⁴⁾. Αρκεί επίσης οι συμμετέχοντες να δηλώσουν ότι είναι πιθανόν να ασκήσουν δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας σε σχέση με μια συγκεκριμένη τεχνολογία (χωρίς να αναφερθούν σε συγκεκριμένα ΔΔΙ ή αιτήσεις κατοχύρωσης ΔΔΙ). Λαμβάνοντας υπόψη ότι αυτοί οι κίνδυνοι, όσον αφορά την αποτελεσματική πρόσβαση, δεν εμφανίζονται στην περίπτωση οργανισμών καθορισμού προτύπων που έχουν υιοθετήσει πολιτική προτύπων απαλλαγμένων από δικαιώματα εκμετάλλευσης, η γνωστοποίηση ΔΔΙ δεν διαδραματίζει ρόλο στο πλαίσιο εκείνο.

Δεσμεύσεις FRAND

287. Σκοπός των δεσμεύσεων FRAND είναι να εξασφαλιστεί ότι μια βασική και κατοχυρωμένη με ΔΔΙ τεχνολογία που ενσωματώνεται σε ένα πρότυπο είναι προσπελάσιμη στους χρήστες του προτύπου υπό δικαίους, εύλογους και μη μεροληπτικούς όρους. Ειδικότερα, οι δεσμεύσεις FRAND μπορούν να εμποδίσουν τους κατόχους ΔΔΙ να δυσχεράνουν την εφαρμογή ενός προτύπου αρνούμενοι να παράσχουν άδεια εκμετάλλευσης ή ζητώντας μη δίκαια ή μη εύλογα δικαιώματα εκμετάλλευσης (με άλλα λόγια, υπερβολικά δικαιώματα εκμετάλλευσης) μετά τον εγκλωβισμό του κλάδου στο πρότυπο ή/και χρεώνοντας δικαιώματα εκμετάλλευσης με μεροληπτικό τρόπο.
288. Η συμμόρφωση του οργανισμού καθορισμού προτύπων με το άρθρο 101 δεν τον υποχρεώνει να επαληθεύσει αν οι όροι αδειοδότησης που εφαρμόζουν οι συμμετέχοντες σε αυτόν πληρούν τις δεσμεύσεις FRAND. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να αξιολογήσουν οι ίδιοι αν οι όροι αδειοδότησης και ιδίως τα δικαιώματα που χρεώνουν είναι πληρούν τις δεσμεύσεις FRAND. Συνεπώς, όταν αποφασίζουν να αναλάβουν δέσμευση FRAND για ένα συγκεκριμένο ΔΔΙ, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να προεκτιμήσουν τις επιπτώσεις της δέσμευσης αυτής, ιδίως όσον αφορά την δυνατότητά τους να καθορίζουν ελεύθερα το ύψος των δικαιωμάτων που χρεώνουν.

⁽¹⁾ Π.χ. θα πρέπει να χορηγείται αποτελεσματική πρόσβαση στις προδιαγραφές του προτύπου.

⁽²⁾ Όπως ορίζεται στις παραγράφους 285 και 286.

⁽³⁾ Πρέπει να σημειωθεί ότι η δέσμευση FRAND μπορεί επίσης να καλύψει και την άνευ επιβολής δικαιωμάτων χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης.

⁽⁴⁾ Προκειμένου να επιτευχθεί το επιθυμητό αποτέλεσμα μια καλόπιστη γνωστοποίηση δεν χρειάζεται να απαιτεί από τους συμμετέχοντες τη σύγκριση των ΔΔΙ τους με το δυνητικό πρότυπο και την έκδοση βεβαίωσης ότι τα ΔΔΙ τους δεν έχουν επίπτωση στο δυνητικό πρότυπο.

289. Σε περίπτωση διαφοράς, η αξιολόγηση του κατά πόσον τα δικαιώματα εκμετάλλευσης που επιβάλλονται για ΔΔΙ στο πλαίσιο της θέσπισης του προτύπου είναι μη δίκαια ή μη εύλογα, θα πρέπει να βασίζεται στο κατά πόσον τα δικαιώματα εκμετάλλευσης έχουν εύλογη σχέση με την οικονομική αξία του ΔΔΙ (!). Γενικά, υπάρχουν διάφορες μέθοδοι για την αξιολόγηση αυτή. Καταρχήν, οι μέθοδοι που βασίζονται στο κόστος δεν είναι καλά προσαρμοσμένες στο πλαίσιο αυτό, λόγω της δυσκολίας αξιολόγησης του κόστους που αποδίδεται στην ανάπτυξη ενός συγκεκριμένου διπλώματος ευρεσιτεχνίας ή ομάδων διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας. Αντ' αυτών, μπορεί να γίνει σύγκριση των δικαιωμάτων εκμετάλλευσης που χρεώνει η υπό εξέταση επιχείρηση για τα σχετικά διπλώματα ευρεσιτεχνίας σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον προτού ο κλάδος εγκλωβιστεί στο πρότυπο (εκ των προτέρων) με εκείνα που χρεώνει μετά τον εγκλωβισμό του κλάδου στο πρότυπο (εκ των υστέρων). Κάτι τέτοιο προϋποθέτει ότι η σύγκριση μπορεί να πραγματοποιηθεί με συνεκτικό και αξιόπιστο τρόπο (2).
290. Μια άλλη μέθοδος είναι να κατατίθεται αξιολόγηση ανεξάρτητου εμπειρογνώμονα σχετικά με την αντικειμενική σημασία και σπουδαιότητα του υπόψη χαρτοφυλακίου ΔΔΙ για το υπό εξέταση πρότυπο. Κατά περίπτωση, ενδέχεται επίσης να μπορεί να γίνει αναφορά σε προηγούμενες εκ των προτέρων γνωστοποιήσεις των όρων χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης στο πλαίσιο συγκεκριμένης διαδικασίας καθορισμού προτύπων. Αυτό προϋποθέτει επίσης ότι η σύγκριση μπορεί να γίνει με συνεκτικό και αξιόπιστο τρόπο. Τα τέλη εκμετάλλευσης που χρεώνονται για το ίδιο ΔΔΙ σε άλλα παρόμοια πρότυπα μπορεί επίσης να χρησιμεύσει ως δείκτης για τα τέλη FRAND. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν επιδιώκουν να παράσχουν εξαντλητικό κατάλογο των κατάλληλων μεθόδων για να αξιολογηθεί κατά πόσον τα δικαιώματα εκμετάλλευσης είναι υπερβολικά.
291. Ωστόσο, τονίζεται ότι κανένα στοιχείο των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών δεν επηρεάζει τη δυνατότητα των μερών να επιλύουν τις διαφορές τους όσον αφορά το επίπεδο των τελών εκμετάλλευσης FRAND προσφεύγοντας στα αρμόδια αστικά ή εμπορικά δικαστήρια.

Αξιολόγηση βάσει αποτελεσμάτων για τις συμφωνίες τυποποίησης

292. Η αξιολόγηση κάθε συμφωνίας τυποποίησης πρέπει να λαμβάνει υπόψη τα πιθανά αποτελέσματα του προτύπου στις σχετικές αγορές. Τα ακόλουθα αφορούν όλες τις συμφωνίες τυποποίησης που αποκλίνουν από τις αρχές που περιγράφονται στις παραγράφους 280 έως 286.
293. Το κατά πόσον οι συμφωνίες τυποποίησης ενδέχεται να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό μπορεί να εξαρτάται από τον βαθμό στον οποίο τα μέλη ενός οργανισμού καθορισμού προτύπων παραμένουν **ελεύθερα να αναπτύξουν εναλλακτικά πρότυπα ή προϊόντα** που δεν ανταποκρίνονται στο συμφωνηθέν πρότυπο (3). Για παράδειγμα, εάν η συμφωνία καθορισμού προτύπων δεσμεύει τα μέλη να παράγουν μόνον προϊόντα που συμμορφώνονται με το πρότυπο, ο κίνδυνος δυνητικού αρνητικού αποτελέσματος στον ανταγωνισμό αυξάνεται σημαντικά και μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να οδηγήσει σε περιορισμό του ανταγωνισμού εξ αντικειμένου (4). Ομοίως, πρότυπα που καλύπτουν μόνον ήσσονος σημασίας πτυχές/μέρη του τελικού προϊόντος έχουν λιγότερες πιθανότητες να προκαλέσουν προβλήματα ανταγωνισμού από πιο ολοκληρωμένα πρότυπα.
294. Η αξιολόγηση του κατά πόσον η συμφωνία περιορίζει τον ανταγωνισμό θα εστιάζεται επίσης στην **πρόσβαση στο πρότυπο**. Όταν τα αποτελέσματα ενός προτύπου (δηλαδή οι προδιαγραφές του τρόπου με τον οποίο μπορεί κανείς να συμμορφωθεί με το πρότυπο και, εάν υφίσταται, τα ΔΔΙ που είναι απαραίτητα για την εφαρμογή του προτύπου) δεν είναι καθόλου προσπελάσιμα, ή προσπελάσιμα μόνον υπό μεροληπτικούς όρους, για συμμετέχοντες ή τρίτους (δηλαδή μη μέλη του σχετικού οργανισμού καθορισμού προτύπων) αυτό ενδέχεται να συνιστά μεροληπτική μεταχείριση, ή αποκλεισμό ή κατάτμηση αγορών ανάλογα με το γεωγραφικό πεδίο εφαρμογής τους και ως εκ τούτου να περιορίζει, ενδεχομένως, τον ανταγωνισμό. Ωστόσο, σε περίπτωση που υπάρχουν περισσότερα ανταγωνιστικά μεταξύ τους πρότυπα ή σε περίπτωση αποτελεσματικού ανταγωνισμού μεταξύ της τυποποιημένης λύσης και μη τυποποιημένων λύσεων, κάποιος περιορισμός της πρόσβασης ενδέχεται να μην παράγει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό.

(1) Βλ. υπόθεση 27/76, *United Brands*, σκέψη 250· βλ. επίσης υπόθεση C-385/07 P, *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH*, Συλλογή 2009, σ. I-6155, σκέψη 142.

(2) Βλ. υπόθεση 395/87, *Ministère public κατά Jean-Louis Tournier*, Συλλογή 1989 σ. 2521, σκέψη 38· συνεκδικασθείσες υποθέσεις 110/88, 241/88 και 242/88, *Francois Lucazeau κατά SACEM*, Συλλογή 1989 σ. 2811, σκέψη 33.

(3) Βλ. απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση IV/29/151, *Philips/VCR*, EE L 47 της 18.2.1978, σ. 42, παράγραφος 23: «Δεδομένου ότι τα πρότυπα αυτά αφορούσαν την κατασκευή εξοπλισμού VCR, τα μέρη υποχρεώνονταν να κατασκευάζουν και να διανέμουν μόνον κασέτες και κασετόφωνα που συμμορφώνονταν με το σύστημα VCR για το οποίο άδεις εκμετάλλευσης χορηγούσε η Philips. Τους απαγορευόταν να στραφούν προς την κατασκευή και διανομή άλλων συστημάτων βιντεοκασετών Αυτό συνιστούσε περιορισμό του ανταγωνισμού βάσει του άρθρου 85 παράγραφος 1 στοιχείο β)».

(4) Βλ. απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση IV/29/151, *Philips/VCR*, παράγραφος 23.

295. Εάν η **συμμετοχή στη διαδικασία καθορισμού προτύπων** είναι ανοικτή, υπό την έννοια του ότι επιτρέπεται σε όλους τους ανταγωνιστές (και/ή ενδιαφερόμενους) της αγοράς που επηρεάζεται από το πρότυπο να λάβουν μέρος στην επιλογή και εκπόνηση του προτύπου, τότε μειώνονται οι κίνδυνοι ενδεχόμενου περιοριστικού αποτελέσματος στον ανταγωνισμό λόγω της μη στέρησης από ορισμένες εταιρείες της δυνατότητας να επηρεάσουν την επιλογή και εκπόνηση του προτύπου⁽¹⁾. Όσο μεγαλύτερος ο πιθανός αντίκτυπος του προτύπου στην αγορά και όσο μεγαλύτερο το δυνητικό πεδίο εφαρμογής τόσο σημαντικότερο είναι να επιτρέπεται πρόσβαση στην διαδικασία καθορισμού προτύπων επί ίσοις όροις. Ωστόσο, εάν από τα περιστατικά απορρέει ότι υφίσταται ανταγωνισμός μεταξύ διαφόρων προτύπων και οργανισμών καθορισμού προτύπων (και δεν είναι απαραίτητο να εφαρμόζει όλους ο κλάδος τα ίδια πρότυπα) τότε μπορεί να μην υπάρχουν περιοριστικά αποτελέσματα στον ανταγωνισμό. Επίσης, εάν σε περίπτωση που δεν υπήρχε περιορισμένος αριθμός συμμετεχόντων δεν θα ήταν δυνατή η υιοθέτηση του προτύπου, η συμφωνία δεν θα οδηγούσε σε κανέναν πιθανό περιοριστικό για τον ανταγωνισμό αποτέλεσμα βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1⁽²⁾. Σε ορισμένες περιπτώσεις τα δυνητικά αρνητικά αποτελέσματα της περιορισμένης συμμετοχής μπορούν να αρθούν ή τουλάχιστον να αμβλυθούν εξασφαλίζοντας την **ενημέρωση** των ενδιαφερομένων και την **διαβούλευση** με αυτούς όσον αφορά τις υπό εξέλιξη εργασίες⁽³⁾. Όσο διαφανέστερη η διαδικασία υιοθέτησης του προτύπου, τόσο πιθανότερο είναι να λαμβάνει αυτό υπόψη τα συμφέροντα όλων των ενδιαφερομένων μερών.
296. Για να αξιολογηθούν τα αποτελέσματα της συμφωνίας καθορισμού προτύπων, πρέπει να ληφθούν υπόψη **τα μερίδια αγοράς των αγαθών ή υπηρεσιών που βασίζονται στο πρότυπο**. Μπορεί να μην είναι πάντοτε δυνατό να αξιολογηθεί στα πρώτα στάδια με κάποια βεβαιότητα αν το πρότυπο θα υιοθετηθεί στην πράξη από μεγάλο μέρος του κλάδου ή αν θα είναι ένα πρότυπο που θα χρησιμοποιηθεί από ένα οριακό μόνον μέρος του κλάδου αυτού. Σε πολλές περιπτώσεις τα μερίδια σχετικής αγοράς των εταιρειών που συμμετείχαν στην ανάπτυξη του προτύπου μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως δείκτης για την εκτίμηση του πιθανού μεριδίου αγοράς του προτύπου (δεδομένου ότι οι συμμετέχουσες στη θέσπιση του προτύπου εταιρείες θα έχουν, ως επί το πλείστον, συμφέρον να εφαρμόσουν το πρότυπο)⁽⁴⁾. Ωστόσο, καθώς η αποτελεσματικότητα των συμφωνιών τυποποίησης είναι συχνά ευθέως ανάλογη με την αναλογία των επιχειρήσεων του κλάδου που συμμετέχουν στη θέσπιση ή/και εφαρμογή του προτύπου, η κατοχή μεγάλων μεριδίων αγοράς από τα μέρη στην(στις) αγορά(ές) που επηρεάζονται από το πρότυπο δεν θα οδηγεί κατ' ανάγκη στο συμπέρασμα ότι το πρότυπο είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό.
297. Μια συμφωνία καθορισμού προτύπων που είναι σαφές ότι μεροληπτεί κατά οποιουδήποτε συμμετέχοντος ή δυνητικού μέλους μπορεί να οδηγήσει σε περιορισμό του ανταγωνισμού. Για παράδειγμα, εάν ένας οργανισμός καθορισμού προτύπων αποκλείει ρητά μόνον επιχειρήσεις προηγούμενων σταδίων (δηλαδή επιχειρήσεις που δεν δραστηριοποιούνται στην επακόλουθη αγορά παραγωγής), αυτό μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό δυνητικά καλύτερων τεχνολογιών.
298. Όσον αφορά συμφωνίες καθορισμού προτύπων με **διαφορετικά είδη μοντέλων γνωστοποίησης ΔΔΙ** από εκείνα που αναφέρονται ανωτέρω στην παράγραφο 286, θα πρέπει να αξιολογηθεί κατά περίπτωση αν το εκάστοτε μοντέλο γνωστοποίησης (π.χ. ένα μοντέλο που δεν απαιτεί αλλά μόνον ενθαρρύνει την γνωστοποίηση ΔΔΙ) εγγυάται την αποτελεσματική πρόσβαση στο πρότυπο. Με άλλα λόγια, πρέπει να εξετάζεται κατά πόσο, στο συγκεκριμένο πλαίσιο, το μοντέλο γνωστοποίησης ΔΔΙ δεν εμποδίζει στην πράξη την πραγματοποίηση εμπεριστατωμένης επιλογής μεταξύ τεχνολογιών και συνδεδεμένων με αυτές ΔΔΙ.
299. Τέλος, οι συμφωνίες καθορισμού προτύπων που προβλέπουν την **εκ των προτέρων γνωστοποίηση των πλέον περιοριστικών όρων αδειοδότησης**, δεν περιορίζουν, κατ' αρχήν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ως προς αυτό, είναι σημαντικό τα μέρη που εμπλέκονται στην επιλογή ενός προτύπου να είναι πλήρως ενημερωμένα όχι μόνον σχετικά με τις διαθέσιμες τεχνικές εναλλακτικές δυνατότητες και τα συνδεδεμένα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας, αλλά και σχετικά με το ενδεχόμενο κόστος των εν λόγω δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας. Συνεπώς, σε περίπτωση που με βάση την πολιτική

⁽¹⁾ Στην απόφαση της Επιτροπής 87/69/ΕΟΚ στην υπόθεση IV/31.458, *X/Open Group*, ΕΕ L 35 της 6.2.1987, σ. 36, η Επιτροπή έκρινε ότι ακόμη και αν δημοσιευθούν τα υιοθετηθέντα πρότυπα, η πολιτική του περιορισμού του αριθμού των μελών είχε ως αποτέλεσμα να παρεμποδιστούν τα μη μέλη από το να επηρεάσουν τα αποτελέσματα των εργασιών της ομάδας και από το να αποκτήσουν την τεχνολογία και την τεχνική πείρα που σχετίζεται με τα πρότυπα, που θα μπορούσαν να αποκτήσουν τα μέλη. Επιπλέον, τα μη μέλη δεν μπορούσαν, σε αντίθεση με τα μέλη, να εφαρμόσουν το πρότυπο προτού αυτό υιοθετηθεί (βλ. παράγραφο 32). Ως εκ τούτου, η συμφωνία υπό τις περιστάσεις αυτές θεωρήθηκε ότι συνιστούσε περιορισμό βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1.

⁽²⁾ Η εάν η υιοθέτηση του προτύπου καθυστέρησε πολύ εξαιτίας μιας μη αποτελεσματικής διαδικασίας, οποιοσδήποτε αρχικός περιορισμός θα μπορούσε να αντισταθμιστεί από οφέλη που θα πρέπει να εξεταστούν βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3.

⁽³⁾ Βλ. απόφαση της Επιτροπής της 14ης Οκτωβρίου 2009 στην υπόθεση 39416, *Ship Classification*. Η απόφαση διατίθεται στην εξής διεύθυνση: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416.

⁽⁴⁾ Βλ. παράγραφο 261.

ΔΔΙ του οργανισμού καθορισμού προτύπων προτιμάται οι κάτοχοι ΔΔΙ να γνωστοποιούν ατομικά τους πλέον περιοριστικούς όρους αδειοδότησης που επιβάλλουν, περιλαμβανομένων των μέγιστων τελών εκμετάλλευσης που θα χρέωναν, πριν την υιοθέτηση του προτύπου, τότε κατά κανόνα δεν πρόκειται να υπάρξει περιορισμός του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 ⁽¹⁾. Τέτοιες μονομερείς εκ των προτέρων γνωστοποιήσεις των πλέον περιοριστικών όρων χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης επιτρέπουν στον οργανισμό θέσπισης προτύπων να λάβει τεκμηριωμένη απόφαση βασισμένη στα μειονεκτήματα και στα πλεονεκτήματα των διάφορων εναλλακτικών τεχνολογιών όχι μόνον από τεχνική άποψη, αλλά και από άποψη τιμής.

Τυποποιημένοι όροι

300. Η θέσπιση και η χρήση τυποποιημένων όρων πρέπει να αξιολογείται στο κατάλληλο οικονομικό πλαίσιο και υπό το πρίσμα της κατάστασης της σχετικής αγοράς, προκειμένου να αξιολογηθεί κατά πόσον οι υπό εξέταση τυποποιημένοι όροι είναι πιθανό να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό.
301. Εφόσον η συμμετοχή στην πραγματική θέσπιση τυποποιημένων όρων **δεν περιορίζεται** για τους ανταγωνιστές στην σχετική αγορά (είτε μέσω συμμετοχής στην επαγγελματική οργάνωση είτε άμεσα) και οι θεσπισθέντες τυποποιημένοι όροι **δεν είναι δεσμευτικοί** αλλά είναι **πραγματικά προσιτοί** στον καθένα, οι συμφωνίες αυτές δεν είναι πιθανό να έχουν, εν γένει (με τις επιφυλάξεις που διατυπώνονται στις παραγράφους 304, 305, 305, και 307) περιοριστικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό.
302. Έτσι, οι πραγματικά προσιτοί και μη δεσμευτικοί τυποποιημένοι όροι πώλησης καταναλωτικών αγαθών ή υπηρεσιών (υποθέτοντας ότι δεν έχουν καμία συνέπεια στην τιμή) δεν έχουν, γενικά, κανένα αποτέλεσμα που περιορίζει τον ανταγωνισμό, καθώς δεν είναι πιθανό να έχουν οποιαδήποτε αρνητική συνέπεια στην ποιότητα του προϊόντος, στην ποιότητα του προϊόντος ή στην καινοτομία. Υπάρχουν, ωστόσο, δύο γενικές εξαιρέσεις στις οποίες απαιτείται διεξοδικότερη αξιολόγηση.
303. Κατά πρώτον, οι τυποποιημένοι όροι πώλησης καταναλωτικών αγαθών ή υπηρεσιών, στην περίπτωση που προσδιορίζουν το πεδίο του προϊόντος που πωλείται στον πελάτη και, κατά συνέπεια, ο κίνδυνος περιορισμού της επιλογής προϊόντων είναι σημαντικότερος, μπορούν να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, εφόσον η από κοινού εφαρμογή τους ενδέχεται να καταλήξει σε μια εκ των πραγμάτων ευθυγράμμιση. Αυτό μπορεί να συμβεί όταν η διαδεδομένη χρήση των τυποποιημένων όρων οδηγεί εκ των πραγμάτων σε περιορισμό της καινοτομίας και της ποιότητας των προϊόντων. Για παράδειγμα, αυτό μπορεί να συμβεί όταν τυποποιημένοι όροι ασφαλιστηρίων συμβολαίων περιορίζουν στην πράξη την επιλογή του πελάτη όσον αφορά βασικά στοιχεία της σύμβασης, όπως οι τυποποιημένοι καλυπτόμενοι κίνδυνοι. Ακόμη και αν η χρήση των τυποποιημένων όρων δεν είναι υποχρεωτική, ενδέχεται να υπονομεύουν τα κίνητρα των ανταγωνιστών να ανταγωνισθούν για τη διαφοροποίηση του προϊόντος.
304. Όταν αξιολογείται αν υφίσταται κίνδυνος οι όροι του προτύπου να έχουν ενδεχομένως περιοριστικά αποτελέσματα μέσω του περιορισμού της επιλογής προϊόντων, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη παράγοντες όπως ο υφιστάμενος ανταγωνισμός στην αγορά. Για παράδειγμα, όταν υπάρχει μεγάλος αριθμός ανταγωνιστών μικρού μεγέθους, ο κίνδυνος περιορισμού της επιλογής προϊόντων μπορεί να είναι μικρότερος από ό,τι εάν υπήρχαν μόνον λίγοι και μεγάλοι ανταγωνιστές ⁽²⁾. Τα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στην θέσπιση των τυποποιημένων όρων μπορούν επίσης να αποτελέσουν ένδειξη όσον αφορά την πιθανότητα υιοθέτησης των τυποποιημένων όρων ή την πιθανότητα της χρησιμοποίησης των τυποποιημένων όρων από ένα μεγάλο μέρος της αγοράς. Ωστόσο, από την άποψη αυτή, δεν έχει μόνον σημασία να αναλυθεί αν οι εκπονηθέντες τυποποιημένοι όροι είναι πιθανόν να χρησιμοποιηθούν από ένα μεγάλο μέρος της αγοράς, αλλά και αν οι τυποποιημένοι όροι καλύπτουν μόνον ένα μέρος ή το σύνολο του προϊόντος (όσο λιγότερο εκτενείς είναι οι τυποποιημένοι όροι τόσο λιγότερο πιθανό είναι να οδηγήσουν, συνολικά, σε περιορισμό της επιλογής προϊόντων). Επιπλέον, σε περιπτώσεις που αν δεν υπήρχαν οι τυποποιημένοι όροι δεν θα ήταν δυνατόν να τεθεί στην αγορά ένα προϊόν, δεν υπάρχει πιθανότητα να εμφανιστεί περιορισμός του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Υπό τέτοιες συνθήκες η επιλογή προϊόντων μάλλον αυξάνεται παρά μειώνεται λόγω της θέσπισης των τυποποιημένων όρων.

⁽¹⁾ Οποιαδήποτε εκ των προτέρων γνωστοποίηση των πλέον περιοριστικών όρων αδειοδότησης δεν πρέπει να χρησιμεύει ως προκάλυμμα για τον από κοινού καθορισμό των τιμών είτε προϊόντων παρεπόμενων αγορών είτε υποκατάστατων ΔΔΙ/τεχνολογίας που συνιστά, όπως διατυπώθηκε στη παράγραφο 274, περιορισμό του ανταγωνισμού.

⁽²⁾ Εάν από παλαιότερες εμπειρίες με τυποποιημένους όρους στη σχετική αγορά απορρέει ότι οι τυποποιημένοι όροι δεν οδήγησαν σε μείωση του ανταγωνισμού όσον αφορά την διαφοροποίηση των προϊόντων, αυτό μπορεί να χρησιμεύσει ως ένδειξη ότι τυποποιημένοι όροι του ίδιου είδους που έχουν εκπονηθεί για ένα όμοιο προϊόν, δεν πρόκειται, επίσης, να προκαλέσουν περιορισμό του ανταγωνισμού.

305. Δεύτερον, ακόμη και αν οι τυποποιημένοι όροι δεν καθορίζουν το πραγματικό πεδίο του τελικού προϊόντος μπορούν να αποτελούν αποφασιστικό στοιχείο της συναλλαγής με τον πελάτη για άλλους λόγους. Παράδειγμα αποτελούν οι επιγραμματικές αγορές όπου η εμπιστοσύνη του πελάτη είναι θεμελιώδους σημασίας (π.χ. χρήση ασφαλών συστημάτων πληρωμής, κατάλληλη περιγραφή των προϊόντων, σαφείς και διαφανείς κανόνες τιμολόγησης, ευελιξία της πολιτικής επιστροφών κ.λπ.). Δεδομένου ότι είναι δύσκολο για τους πελάτες να αξιολογήσουν με ακρίβεια όλα αυτά τα στοιχεία, αυτοί έχουν την τάση να προτιμούν ευρέως διαδεδομένες πρακτικές με αποτέλεσμα οι τυποποιημένοι όροι για τα στοιχεία αυτά να μπορούν να καταστούν εκ των πραγμάτων πρότυπο με το οποίο οι επιχειρήσεις θα πρέπει να συμμορφώνονται προκειμένου να πραγματοποιήσουν πωλήσεις στην αγορά. Παρότι δεν είναι δεσμευτικοί, οι τυποποιημένοι αυτοί όροι μπορεί να καταστούν εκ των πραγμάτων πρότυπο, του οποίου τα αποτελέσματα είναι παρεμφερή με εκείνα ενός δεσμευτικού προτύπου και πρέπει να αναλυθούν ανάλογα.
306. Εάν η χρήση τυποποιημένων όρων είναι δεσμευτική, πρέπει να αξιολογηθεί ο αντίκτυπός τους στην ποιότητα του προϊόντος, στην ποικιλία του προϊόντος και στην καινοτομία (ιδίως, εάν οι τυποποιημένοι όροι είναι δεσμευτικοί για το σύνολο της αγοράς).
307. Επιπλέον, εάν οι τυποποιημένοι όροι (δεσμευτικοί ή μη δεσμευτικοί) περιέχουν τυχόν διατάξεις οι οποίες μπορεί να έχουν αρνητικές συνέπειες στον ανταγωνισμό όσον αφορά τις τιμές, (π.χ. όροι βάσει των οποίων καθορίζεται το είδος έκπτωσης που θα δοθεί), ενδέχεται να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

7.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3

7.4.1. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας

Συμφωνίες τυποποίησης

308. Οι συμφωνίες τυποποίησης συχνά μπορεί να συνεπάγονται σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Για παράδειγμα, τα πρότυπα που ισχύουν σε ολόκληρη την Ένωση ενδέχεται να διευκολύνουν την ολοκλήρωση της αγοράς και να επιτρέψουν στις εταιρείες να εμπορευούνται τα αγαθά και τα προϊόντα τους σε όλα τα κράτη μέλη, με αποτέλεσμα την αύξηση της επιλογής των καταναλωτών και τη μείωση των τιμών. Τα πρότυπα που καθιερώνουν τεχνική διαλειτουργικότητα και συμβατότητα ενθαρρύνουν συχνά τον ανταγωνισμό σχετικά με τα οφέλη μεταξύ των τεχνολογιών διαφορετικών εταιρειών και συμβάλλουν στην αποφυγή του εγκλωβισμού σε έναν συγκεκριμένο προμηθευτή. Επιπλέον, τα πρότυπα μπορούν να μειώσουν το κόστος συναλλαγής για τους πωλητές και τους αγοραστές. Για παράδειγμα, τα πρότυπα που αφορούν τις πτυχές της ποιότητας και της ασφάλειας καθώς και τις περιβαλλοντικές πτυχές ενός προϊόντος ενδέχεται να διευκολύνουν επιπλέον την επιλογή των καταναλωτών και να συμβάλουν στη βελτίωση της ποιότητας του προϊόντος. Τα πρότυπα διαδραματίζουν επίσης σημαντικό ρόλο για την καινοτομία. Μπορούν να μειώσουν τον χρόνο που απαιτείται για την εισοδο μιας νέας τεχνολογίας στην αγορά και να διευκολύνουν την καινοτομία επιτρέποντας στις εταιρείες να αναπτύξουν περαιτέρω συμφωνηθείσες λύσεις.
309. Για να επιτευχθούν αυτά τα οφέλη στην περίπτωση των συμφωνιών τυποποίησης, οι απαιτούμενες πληροφορίες για την εφαρμογή του προτύπου πρέπει να είναι πραγματικά διαθέσιμες σε όσους επιθυμούν να εισέλθουν στην αγορά⁽¹⁾.
310. Η διάδοση ενός προτύπου μπορεί να ενισχυθεί με σήματα ή λογότυπα που πιστοποιούν τη συμμόρφωση με αυτό και παρέχουν βεβαιότητα στους πελάτες. Οι συμφωνίες δοκιμής και πιστοποίησης βαίνουν πέραν του πρωταρχικού στόχου του καθορισμού του προτύπου και κατά κανόνα συνιστούν διακριτή συμφωνία και αγορά.
311. Τα αποτελέσματα της καινοτομίας πρέπει να αναλύονται κατά περίπτωση. Ωστόσο, για παράδειγμα, τα πρότυπα που δημιουργούν συμβατότητα σε οριζόντιο επίπεδο ανάμεσα σε διαφορετικές τεχνολογικές πλατφόρμες θεωρείται πιθανό να οδηγήσουν σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας.
- Τυποποιημένοι όροι**
312. Η χρήση τυποποιημένων όρων μπορεί να συνεπάγεται οικονομικά οφέλη, π.χ. διευκολύνοντας τους πελάτες στη σύγκριση των προσφερόμενων όρων και, κατ' επέκταση τη στροφή προς άλλες εταιρείες. Οι τυποποιημένοι όροι μπορούν επίσης να συνεπάγονται βελτίωση της αποτελεσματικότητας υπό μορφή εξοικονόμησης του κόστους συναλλαγής και να διευκολύνουν την είσοδο σε ορισμένους τομείς (ιδίως όταν οι συμβάσεις έχουν πολύπλοκη νομική δομή). Μπορούν επίσης να αυξήσουν την ασφάλεια δικαίου για τα συμβαλλόμενα μέρη.
313. Όσο μεγαλύτερος ο αριθμός των ανταγωνιστών στην αγορά, τόσο μεγαλύτερα τα οφέλη από άποψη διευκόλυνσης της σύγκρισης μεταξύ προσφορών.

⁽¹⁾ Βλ. απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση IV/31.458, *X/Open Group*, παράγραφος 42: «Η Επιτροπή θεωρεί ότι η προθυμία του ομίλου να καταστήσει διαθέσιμα τα αποτελέσματα όσο το δυνατόν ταχύτερα είναι ένα σημαντικό στοιχείο στην απόφασή της να χορηγήσει εξαιρέση».

7.4.2. Αναγκαιότητα των περιορισμών

314. Οι περιορισμοί που υπερβαίνουν αυτό που είναι αναγκαίο για να επιτευχθεί η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που μπορεί να προέλθει από μια συμφωνία τυποποίησης ή από τυποποιημένους όρους, δεν πληρούν τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3.

Συμφωνίες τυποποίησης

315. Η αξιολόγηση κάθε συμφωνίας τυποποίησης πρέπει να λαμβάνει υπόψη, αφενός, το ενδεχόμενο αποτέλεσμά του στις σχετικές αγορές, και, αφετέρου, το πεδίο εφαρμογής των περιορισμών που ενδεχομένως υπερβαίνουν τον σκοπό της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας⁽¹⁾.
316. Κατά συνέπεια, η συμμετοχή στις διαδικασίες θέσπισης του προτύπου πρέπει να είναι ανοικτή σε όλους τους προαναφερθέντες, 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⁽²⁾.
317. Ένας γενικός κανόνας είναι ότι οι συμφωνίες τυποποίησης πρέπει να καλύπτουν αποκλειστικά και μόνο τα θέματα που είναι αναγκαία για τη διασφάλιση της επίτευξης του στόχου τους, είτε αυτός είναι η τεχνική διαλειτουργικότητα και συμβατότητα είτε κάποια ποιοτική στάθμη. Στις περιπτώσεις στις οποίες η ύπαρξη μίας μόνον τεχνολογικής λύσης θα είναι επωφελής για τους καταναλωτές ή για την οικονομία στο σύνολό της, το πρότυπο αυτό θα πρέπει να θεσπισθεί σε μη μεροληπτική βάση. Τα πρότυπα που είναι ουδέτερα ως προς τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία ορισμένες φορές επιφέρουν μεγαλύτερη βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Η συμπερίληψη υποκατάστατων ΔΔΙ⁽³⁾ ως απαραίτητων στοιχείων ενός προτύπου, αφενός μεν αναγκάζουν τους χρήστες του προτύπου να πληρώσουν για περισσότερα ΔΔΙ από ό,τι είναι αναγκαίο από τεχνική άποψη, αφετέρου όμως υπερβαίνουν αυτό που είναι αναγκαίο για την επίτευξη κάποιων δεδομένων οφελών. Ομοίως, η συμπερίληψη υποκατάστατων ΔΔΙ ως απαραίτητων στοιχείων ενός προτύπου και ο περιορισμός της χρήσης της τεχνολογίας αυτής στο συγκεκριμένο πρότυπο (π.χ. αποκλειστική χρήση) μπορεί να περιορίσει τον ανταγωνισμό μεταξύ τεχνολογιών και δεν θα ήταν αναγκαία για την επίτευξη των επιδιωκόμενων βελτιώσεων αποτελεσματικότητας.
318. Οι συμφωνίες τυποποίησης που καθιστούν ένα πρότυπο δεσμευτικό και υποχρεωτικό για τον κλάδο δεν είναι καταρχήν αναγκαίες.
319. Ομοίως, οι συμφωνίες τυποποίησης 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. Η αποκλειστικότητα, ωστόσο, μπορεί να δικαιολογείται για ένα δεδομένο χρονικό διάστημα π.χ. λόγω της ανάγκης ανάκτησης μεγάλων δαπανών εκκίνησης⁽⁴⁾. Η συμφωνία τυποποίησης πρέπει στην περίπτωση αυτή να περιλαμβάνει κατάλληλες διασφαλίσεις για τον μετριασμό των πιθανών κινδύνων για τον ανταγωνισμό εξαιτίας της αποκλειστικότητας. Αυτό αφορά μεταξύ άλλων την αμοιβή πιστοποίησης που πρέπει να είναι εύλογη και αναλογική προς το κόστος του ελέγχου συμμόρφωσης.

(1) Στην υπόθεση IV/29/151, *Philips/VCR*, η συμμόρφωση με τα πρότυπα VCR οδήγησε στον αποκλεισμό άλλων, ενδεχομένως καλύτερων, συστημάτων. Ο αποκλεισμός αυτός ήταν ιδιαίτερα σοβαρός λόγω της προεξέχουσας θέσης της Philips στην αγορά «...στα μέλη επιβλήθηκαν περιορισμοί που δεν ήταν απαραίτητοι για την επίτευξη των βελτιώσεων αυτών. Η συμβατότητα των βιντεοκασετών VCR με τα μηχανήματα άλλων κατασκευαστών θα ήταν εξασφαλισμένη ακόμη και αν αυτοί θα έπρεπε να δεχθούν απλώς την υποχρέωση της τήρησης των προτύπων VCR κατά την κατασκευή του εξοπλισμού VCR» (παράγραφος 31).

(2) Βλ. απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση IV/31.458, *X/Open Group*, παράγραφος 45: «Οι σκοποί τους οποίους επιδιώκει ο όμιλος δεν θα μπορούσαν να επιτευχθούν αν κάθε εταιρεία που επιθυμεί να δεσμευτεί από τους στόχους του ομίλου είχε το δικαίωμα να γίνει και μέλος του. Τούτο θα δημιουργούσε υλικές και πρακτικές δυσχέρειες για τη διαχείριση των εργασιών και ενδεχομένως θα εμπόδιζε την προώθηση των κατάλληλων προτάσεων.» Βλ. επίσης απόφαση της Επιτροπής της 14ης Οκτωβρίου 2009 στην υπόθεση 39416, *Ship Classification*, παράγραφος 36: «οι δεσμεύσεις επιτυγχάνουν την κατάλληλη ισορροπία μεταξύ διατήρησης απαιτητικών κριτηρίων για την συμμετοχή στην IACS, αφενός, και άρσης περιττών φραγμών όσον αφορά τη συμμετοχή στην IACS, αφετέρου. Τα νέα κριτήρια θα διασφαλίσουν ότι μόνο οι τεχνικά επαρκείς νηογνώμονες θα είναι επιλέξιμοι για να γίνουν μέλη της IACS εμποδίζοντας με τον τρόπο αυτό την αδικαιολόγητη υποβάθμιση της αποτελεσματικότητας και της ποιότητας του έργου της λόγω υπερβολικά ελαστικών κριτηρίων συμμετοχής στην IACS. Ταυτόχρονα, τα νέα κριτήρια δεν θα εμποδίσουν τους τεχνικά άριτους νηογνώμονες να προσχωρήσουν στην IACS εφόσον το επιθυμούν».

(3) Τεχνολογία που θεωρείται από τους χρήστες/αδειοδόχους ως ταυτόσημη ή υποκαταστήσιμη με άλλη τεχνολογία, λόγω των χαρακτηριστικών των τεχνολογιών και της χρήσης για την οποία προορίζεται.

(4) Στο πλαίσιο αυτό βλ. την απόφαση της Επιτροπής στις υποθέσεις IV/34.179, 34.202, 216, *Dutch Cranes (SCK και FNK)*, EE L 312 της 23.12.1995, σ. 79, παράγραφος 23: «Η απαγόρευση της ανάθεσης συμβάσεων σε επιχειρήσεις που δεν έχουν πιστοποίηση του SCK, περιορίζει την ελευθερία κινήσεων των επιχειρήσεων με πιστοποίηση. Κατά πόσο η απαγόρευση μπορεί να θεωρηθεί ως παρεμπόδιση, περιορισμός ή νύθευση του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 85 παράγραφος 1 πρέπει να εξετασθεί με βάση το νομικό και οικονομικό πλαίσιο της υπόθεσης. Σε ανεξάρτητο και διαφανές σύστημα πιστοποίησης που επέτρεπε την αποδοχή ισοδυνάμων εγγυήσεων από άλλα συστήματα, θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι η απαγόρευση δεν είχε περιοριστικό αποτέλεσμα στον ανταγωνισμό αλλά ότι απλά αποσκοπεί στην πλήρη εξασφάλιση της ποιότητας των πιστοποιημένων αγαθών και υπηρεσιών».

Τυποποιημένοι όροι

320. Γενικά δεν δικαιολογείται να καθίστανται οι τυποποιημένοι όροι δεσμευτικοί και υποχρεωτικοί για τον κλάδο ή για τα μέλη της επαγγελματικής οργάνωσης που τα θέσπισε. Δεν αποκλείεται, ωστόσο, να απαιτούνται σε ορισμένες περιπτώσεις δεσμευτικοί τυποποιημένοι όροι προκειμένου να επιτευχθεί η βελτίωση της αποτελεσματικότητας την οποία συνεπάγονται.

7.4.3. Μετακύλιση στους καταναλωτές

Συμφωνίες τυποποίησης

321. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που επιτυγχάνεται μέσω αναγκαίων περιορισμών πρέπει να μετακυλιεται στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζει τα περιοριστικά αποτελέσματα που συνεπάγονται για τον ανταγωνισμό οι συμφωνίες τυποποίησης ή οι τυποποιημένοι όροι. Σχετικό μέρος της ανάλυσης της ενδεχόμενης μετακύλισης των οφελών στους καταναλωτές είναι οι διαδικασίες που χρησιμοποιούνται προκειμένου να διασφαλιστεί η προστασία των συμφερόντων των χρηστών των προτύπων και των τελικών καταναλωτών. Εάν τα πρότυπα διευκολύνουν την τεχνική διαλειτουργικότητα και συμβατότητα και/ή τον ανταγωνισμό μεταξύ νέων και ήδη υφιστάμενων προϊόντων, υπηρεσιών και διαδικασιών, μπορεί να τεκμαίρεται ότι τα πρότυπα θα είναι επωφελή για τους καταναλωτές.

Τυποποιημένοι όροι

322. Τόσο ο κίνδυνος αποτελεσμάτων που περιορίζουν τον ανταγωνισμό όσο και η πιθανότητα βελτίωσης της αποτελεσματικότητας αυξάνονται ευθέως ανάλογα προς τα μερίδια αγοράς των εταιρειών και τον βαθμό χρήσης των τυποποιημένων όρων. Επομένως, δεν είναι δυνατό να καθορισθεί όριο ασφαλείας, που προφυλάσσει από τους κινδύνους των αποτελεσμάτων περιορισμού του ανταγωνισμού ή επιτρέπει να θεωρηθεί ότι η βελτίωση της αποτελεσματικότητας θα μετακυλισθεί στους καταναλωτές σε βαθμό που να αντισταθμίζονται τα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό.

323. Ωστόσο, ορισμένες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που προκύπτουν από τυποποιημένους όρους, όπως η αυξημένη συγκρισιμότητα των προσφορών στην αγορά, η διευκόλυνση της αλλαγής παρόχων και η ασφάλεια δικαίου που παρέχουν οι ρήτρες που περιλαμβάνονται στους τυποποιημένους όρους, είναι κατ' ανάγκην επωφελείς για τους καταναλωτές. Όσον αφορά άλλες πιθανές εκδηλώσεις της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας, όπως η μείωση του κόστους συναλλαγής, είναι απαραίτητο να γίνεται αξιολόγηση κατά περίπτωση, αναλόγως του σχετικού οικονομικού πλαισίου, κατά πόσον είναι πιθανό να μετακυλισθούν στους καταναλωτές.

7.4.4. Μη κατάργηση του ανταγωνισμού

324. Το κατά πόσον μια συμφωνία τυποποίησης παρέχει στα μέρη τη δυνατότητα να καταργήσουν τον ανταγωνισμό εξαρτάται από τις διάφορες πηγές ανταγωνισμού στην αγορά, το επίπεδο ανταγωνιστικών περιορισμών που επιβάλλουν στα μέρη και τον αντίκτυπο της συμφωνίας στους εν λόγω ανταγωνιστικούς περιορισμούς. Παρότι τα μερίδια αγοράς ενδιαφέρουν για την ανάλυση αυτή, το μέγεθος των υπόλοιπων πηγών πραγματικού ανταγωνισμού δεν μπορεί να αξιολογηθεί αποκλειστικά στη βάση των μεριδίων αγοράς, παρά μόνον στις περιπτώσεις στις οποίες ένα πρότυπο καθίσταται εκ των πραγμάτων πρότυπο του κλάδου (¹). Στην τελευταία περίπτωση ο ανταγωνισμός μπορεί να εξαλειφθεί εάν αποκλειστούν τρίτοι από την αποτελεσματική πρόσβαση στο εν λόγω πρότυπο. Οι τυποποιημένοι όροι οι οποίοι χρησιμοποιούνται από την πλειονότητα των φορέων του κλάδου μπορεί να δημιουργήσουν ένα εκ των πραγμάτων πρότυπο για τον κλάδο και, επομένως, να δημιουργήσουν τις ίδιες ανησυχίες. Ωστόσο, εάν το πρότυπο ή οι τυποποιημένοι όροι αφορούν μόνον ένα περιορισμένο μέρος του προϊόντος/της υπηρεσίας, δεν είναι πιθανό να εξαλειφθεί ο ανταγωνισμός.

7.5. Παραδείγματα

325. Θέσπιση προτύπων τα οποία οι ανταγωνιστές δεν μπορούν να τηρήσουν

Παράδειγμα 1

Δεδομένα: Οργανισμός θέσπισης προτύπων θεσπίζει και δημοσιεύει πρότυπα ασφαλείας τα οποία χρησιμοποιούνται ευρέως από τον σχετικό κλάδο. Τα περισσότερα μέλη του κλάδου συμμετέχουν στη θέσπιση του προτύπου. Πριν από την έγκριση του προτύπου, ένας νεοεισερχόμενος φορέας στην αγορά ανέπτυξε ένα προϊόν το οποίο είναι τεχνικά ισοδύναμο από άποψη επιδόσεων και λειτουργικών απαιτήσεων και αναγνωρίζεται από την τεχνική επιτροπή του οργανισμού θέσπισης προτύπων. Ωστόσο, οι τεχνικές προδιαγραφές του προτύπου ασφαλείας καταρτίζονται κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μην επιτρέπουν στο συγκεκριμένο προϊόν ή σε άλλα νέα προϊόντα να ανταποκρίνονται στο πρότυπο.

(¹) Η εκ των πραγμάτων τυποποίηση αναφέρεται στην περίπτωση που ένα (μη δεσμευτικό από νομική άποψη) πρότυπο, χρησιμοποιείται στην πράξη από την πλειονότητα του κλάδου.

Ανάλυση: Αυτή η συμφωνία τυποποίησης είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 και δεν είναι πιθανό να πληροί τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3. Τα μέλη του οργανισμού κατάρτισης προτύπων καθόρισαν το πρότυπο, χωρίς καμία αντικειμενική αιτιολόγηση, με τέτοιο τρόπο ώστε τα προϊόντα των ανταγωνιστών τους που βασίζονται σε άλλες τεχνολογικές λύσεις να μην μπορούν να το ικανοποιήσουν, ακόμη και όταν οι επιδόσεις τους είναι ισοδύναμες. Επομένως, η συμφωνία αυτή, η οποία δεν θεσπίστηκε σε μη μεροληπτική βάση, θα μειώσει ή θα εμποδίσει την καινοτομία και την ποικιλία των προϊόντων. Είναι απίθανο ο τρόπος κατάρτισης του προτύπου να επιφέρει μεγαλύτερη βελτίωση της αποτελεσματικότητας από ένα ουδέτερο πρότυπο.

326. Μη δεσμευτικό και διαφανές πρότυπο το οποίο καλύπτει μεγάλο μέρος της αγοράς

Παράδειγμα 2

Δεδομένα: Μερικοί κατασκευαστές ηλεκτρονικών ειδών ευρείας κατανάλωσης με σημαντικά μερίδια αγοράς συμφωνούν να αναπτύξουν ένα νέο πρότυπο για ένα προϊόν που θα ακολουθήσει το DVD.

Ανάλυση: Υπό τον όρο ότι α) οι κατασκευαστές παραμένουν ελεύθεροι να παράγουν άλλα νέα προϊόντα τα οποία δεν ανταποκρίνονται στο νέο πρότυπο, β) η συμμετοχή στη θέσπιση του προτύπου δεν περιορίζεται και είναι διάφανη και γ) η συμφωνία τυποποίησης δεν περιορίζει με άλλον τρόπο τον ανταγωνισμό, δεν είναι πιθανό να παραβιάζεται το άρθρο 101 παράγραφος 1. Εάν τα μέρη συμφώνησαν να κατασκευάζουν μόνον προϊόντα τα οποία ανταποκρίνονται στο νέο πρότυπο, η συμφωνία θα περιορίσει την τεχνική πρόοδο, θα μειώσει την καινοτομία και θα εμποδίσει τα μέρη να πουλούν διαφορετικά προϊόντα, παράγοντας με τον τρόπο αυτό αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

327. Συμφωνία τυποποίησης χωρίς γνωστοποίηση ΔΔΙ

Παράδειγμα 3

Δεδομένα: Ένας ιδιωτικός οργανισμός καθορισμού προτύπων που ασχολείται με την τυποποίηση στον τομέα ΤΠΕ (τεχνολογία πληροφορίας και επικοινωνίας) διαθέτει πολιτική ΔΔΙ που δεν απαιτεί ούτε ενθαρρύνει την γνωστοποίηση ΔΔΙ που μπορεί να είναι απαραίτητα για το μελλοντικό πρότυπο. Ο οργανισμός καθορισμού προτύπων έλαβε συνειδητά την απόφαση να μην περιλάβει μια τέτοια υποχρέωση ιδίως λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι εν γένει όλες οι τεχνολογίες που δυνητικά θα είχαν σχέση με το μελλοντικό πρότυπο καλύπτονται από πολλά ΔΔΙ. Ως εκ τούτου, ο οργανισμός θεώρησε ότι η υποχρέωση γνωστοποίησης ΔΔΙ, αφενός, δεν θα διευκόλυνε τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μια λύση με λίγα ή κανένα ΔΔΙ και, αφετέρου, θα συνεπαγόταν επιπρόσθετο κόστος για την εξέταση του αν κάποιο ΔΔΙ θα ήταν δυνητικά απαραίτητο για το μελλοντικό πρότυπο. Ωστόσο, η πολιτική ΔΔΙ του οργανισμού αυτού απαιτεί από όλα τα μέλη του να αναλάβουν τη δέσμευση να χορηγήσουν άδειες εκμετάλλευσης για οποιοδήποτε ΔΔΙ αφορούν το μελλοντικό πρότυπο με όρους FRAND. Η πολιτική αυτή προβλέπει τη δυνατότητα «μη συμμετοχής» εάν υπάρχει κάποιο ΔΔΙ που ο κάτοχός του επιθυμεί να μην εμπίπτει στο πεδίο της γενικής αυτής δέσμευσης. Στον συγκεκριμένο κλάδο υπάρχουν διάφοροι ιδιωτικοί οργανισμοί καθορισμού προτύπων που ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Η συμμετοχή στον οργανισμό καθορισμού προτύπων είναι ανοικτή σε όλους όσοι δραστηριοποιούνται στον εν λόγω τομέα.

Ανάλυση: Σε πολλές περιπτώσεις η υποχρέωση γνωστοποίησης ΔΔΙ είναι υπέρ του ανταγωνισμού διότι αυξάνει εκ των προτέρων τον ανταγωνισμό μεταξύ τεχνολογιών. Γενικά, μια τέτοια υποχρέωση επιτρέπει στα μέλη ενός οργανισμού καθορισμού προτύπων να λάβουν υπόψη τα ΔΔΙ που αφορούν μια συγκεκριμένη τεχνολογία όταν αποφασίζουν μεταξύ ανταγωνιστικών τεχνολογιών (ή ακόμη, ει δυνατόν, να επιλέξουν μια τεχνολογία που δεν καλύπτεται από ΔΔΙ). Το ύψος των ΔΔΙ που καλύπτουν μια τεχνολογία συχνά επηρεάζει άμεσα το κόστος πρόσβασης στο πρότυπο. Ωστόσο, στο συγκεκριμένο πλαίσιο, όλες οι διαθέσιμες τεχνολογίες φαίνεται ότι καλύπτονται από ΔΔΙ και σε ορισμένες περιπτώσεις από πολλά ΔΔΙ. Ως εκ τούτου οι γνωστοποιήσεις ΔΔΙ δεν θα είχαν το θετικό αποτέλεσμα του να επιτρέψουν τα μέλη να συυπολογίσουν το ύψος των ΔΔΙ κατά την επιλογή τεχνολογίας διότι ανεξαρτήτως της επιλεγείσας τεχνολογίας, μπορεί να θεωρηθεί ως δεδομένο ότι υπάρχει κάποιο ΔΔΙ που την αφορά. Η γνωστοποίηση ΔΔΙ δεν θα ήταν πιθανό να συμβάλει στην εξασφάλιση αποτελεσματικής πρόσβασης στο πρότυπο, πράγμα το οποίο εξασφαλίζεται επαρκώς από την γενική δέσμευση της χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης για οποιοδήποτε ΔΔΙ έχει σχέση με το μελλοντικό πρότυπο με όρους FRAND. Αντιθέτως, η υποχρέωση

της γνωστοποίησης ΔΔΙ ενδέχεται, στο συγκεκριμένο πλαίσιο, να οδηγήσει σε επιπρόσθετο κόστος για τα μέλη. Η έλλειψη γνωστοποίησης των ΔΔΙ μπορεί επίσης, υπό τις συνθήκες αυτές, να οδηγήσει σε ταχύτερη υιοθέτηση του προτύπου, πράγμα το οποίο μπορεί να είναι σημαντικό όταν υπάρχουν περισσότεροι οργανισμοί θέσπισης προτύπων που ασκούν ανταγωνισμό μεταξύ τους. Ως εκ τούτου, η συμφωνία δεν είναι πιθανό να έχει αρνητικές συνέπειες στον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

328. Πρότυπα στον κλάδο των ασφαλίσεων

Παράδειγμα 4

Δεδομένα: Ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες αποφασίζουν να συμφωνήσουν από κοινού μη δεσμευτικά πρότυπα για την εγκατάσταση ορισμένων διατάξεων προστασίας (δηλαδή εξαρτημάτων και εξοπλισμού που έχουν σχεδιασθεί για την πρόληψη και τη μείωση των ζημιών και συστημάτων που απαρτίζονται από τέτοια στοιχεία). Τα μη δεσμευτικά πρότυπα που θεσπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες α) συμφωνούνται για να αντιμετωπισθεί μια συγκεκριμένη ανάγκη και για να βοηθήσουν τους ασφαλιστές να διαχειρισθούν τον κίνδυνο και να διατηρήσουν τα ασφαλιστρα αντίστοιχα με το είδος κινδύνου, β) συζητούνται με τους εγκαταστάτες (ή τους αντιπροσώπους τους) και οι απόψεις τους λαμβάνονται υπόψη πριν από την οριστικοποίηση των προτύπων, γ) δημοσιεύονται από την σχετική ένωση (ή ενώσεις) ασφαλιστών σε ειδικό μέρος του δικτυακού της τόπου ούτως ώστε κάθε εγκαταστάτης ή άλλος ενδιαφερόμενος να έχει εύκολη πρόσβαση σε αυτά.

Ανάλυση: Η διαδικασία θέσπισης των προτύπων αυτών είναι διαφανής και επιτρέπει τη συμμετοχή των ενδιαφερομένων. Επιπλέον, το αποτέλεσμα είναι εύκολα προσπελάσιμο σε εύλογη και μη μεροληπτική βάση για όποιον θέλει να έχει πρόσβαση σε αυτό. Υπό τον όρο ότι το πρότυπο δεν θα έχει αρνητικά αποτελέσματα στην αγορά επόμενου σταδίου (για παράδειγμα, αποκλείοντας ορισμένους εγκαταστάτες μέσω πολύ ειδικών και αδικαιολόγητων απαιτήσεων για εγκαταστάσεις) δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Ωστόσο, ακόμη και αν τα πρότυπα είχαν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό, φαίνεται ότι πληρούνται οι προϋποθέσεις που περιγράφονται στο άρθρο 101 παράγραφος 3. Τα πρότυπα θα βοηθήσουν τους ασφαλιστές να αναλύσουν σε ποιον βαθμό συστήματα εγκατάστασης αυτού του είδους μειώνουν τον σχετικό κίνδυνο και προλαμβάνουν τις ζημιές, ώστε να μπορέσουν να διαχειρισθούν τους κινδύνους και να προσφέρουν κατάλληλα ασφαλιστρα. Με την επιφύλαξη σχετικά με το επόμενο στάδιο παραγωγής, τα πρότυπα θα είναι επίσης πιο αποδοτικά για τους εγκαταστάτες, επιτρέποντάς τους να συμμορφώνονται με ένα σύνολο προτύπων για όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες αντί να δοκιμάζονται από κάθε ασφαλιστική εταιρεία χωριστά. Θα μπορούσαν επίσης να διευκολύνουν τους καταναλωτές να αλλάξουν ασφαλιστή. Επιπλέον, θα είναι επωφελή για τους μικρότερος ασφαλιστές, οι οποίοι μπορεί να μην έχουν την δυνατότητα να προβούν σε δοκιμές μεμονωμένα. Όσον αφορά τις λοιπές προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, φαίνεται ότι τα μη δεσμευτικά πρότυπα δεν υπερβαίνουν αυτό που είναι αναγκαίο για την επίτευξη της εν λόγω βελτίωσης της αποτελεσματικότητας, ότι τα οφέλη θα μετακυλισθούν στους καταναλωτές (ορισμένα θα είναι μάλιστα άμεσα επωφελή για τους καταναλωτές) και ότι οι περιορισμοί δεν θα έχουν ως αποτέλεσμα την κατάργηση του ανταγωνισμού.

329. Περιβαλλοντικά πρότυπα

Παράδειγμα 5

Δεδομένα: Σχεδόν όλοι οι κατασκευαστές πλυντηρίων συμφωνούν, με την παρότρυνση κρατικού φορέα, να μην κατασκευάζουν πλέον προϊόντα τα οποία δεν πληρούν συγκεκριμένα περιβαλλοντικά κριτήρια (π.χ. ενεργειακή αποδοτικότητα). Τα μέρη κατέχουν από κοινού το 90% της 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). Χωρίς την συμφωνία τα μέρη δεν θα είχαν στρέψει την παραγωγή και τις εμπορικές τους προσπάθειες σε φιλικότερα για το περιβάλλον προϊόντα.

Ανάλυση: Η συμφωνία παρέχει στα μέρη τη δυνατότητα να ελέγχουν τους ατομικούς όγκους παραγωγής, αφορά σημαντικό τμήμα των πωλήσεων και της συνολικής παραγωγής τους, ενώ συγχρόνως προκαλεί μείωση του κύκλου εργασιών τρίτων. Περιορίζεται η ποικιλία του προϊόντος, η οποία επικεντρώνεται εν μέρει στα περιβαλλοντικά χαρακτηριστικά του προϊόντος, ενώ η αύξηση των τιμών είναι πολύ πιθανή. Για τους λόγους αυτούς, η συμφωνία είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Η ανάμιξη του κρατικού φορέα δεν έχει καμία σημασία

για την παρούσα αξιολόγηση. Εντούτοις, τα προϊόντα νέας γενιάς που είναι πιο φιλικά προς το περιβάλλον είναι πιο προηγμένα από τεχνική άποψη, προσφέροντας ποιοτική βελτίωση της αποτελεσματικότητας υπό μορφή περισσότερων προγραμμάτων πλυσίματος, που μπορούν να χρησιμοποιούνται από τους καταναλωτές. Επιπλέον, υπάρχει μείωση του κόστους για τους αγοραστές των πλυντηρίων λόγω μείωσης του κόστους λειτουργίας υπό τη μορφή μείωσης της κατανάλωσης νερού, ηλεκτρικού ρεύματος και απορρυπαντικού. Αυτή η εξοικονόμηση κόστους πραγματοποιείται σε αγορές διαφορετικές από τη σχετική αγορά της συμφωνίας. Παρ' όλα αυτά, αυτές οι εξοικονομήσεις μπορούν να ληφθούν υπόψη καθώς οι αγορές στις οποίες προκύπτουν τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού και η βελτίωση της αποτελεσματικότητας συνδέονται μεταξύ τους, και η ομάδα καταναλωτών που επηρεάζεται από τον περιορισμό και τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας είναι ουσιαστικά η ίδια. Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας αντισταθμίζει τα αποτελέσματα περιορισμού του ανταγωνισμού με τη μορφή αύξησης του κόστους. Εάν αντί της συμφωνίας εφαρμοσθούν 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 διάφορων τεχνικών μέσων προκειμένου να κατασκευάζουν πλυντήρια που να πληρούν όντως τις συμφωνηθείσες περιβαλλοντικές προδιαγραφές. Ανταγωνισμός θα εξακολουθήσει να αναπτύσσεται για άλλα χαρακτηριστικά τον συγκεκριμένου προϊόντος. Επομένως, φαίνεται ότι πληρούνται τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3.

330. Τυποποίηση η οποία ενθαρρύνεται από το κράτος

Παράδειγμα 6

Δεδομένα: Αποκρινόμενοι στα πορίσματα έρευνας σχετικά με τα συνιστώμενα επίπεδα λιπαρών σε ορισμένα επεξεργασμένα τρόφιμα, η οποία διενεργήθηκε με κρατική χρηματοδότηση από ομάδα προβληματισμού σε ένα κράτος μέλος, αρκετοί σημαντικοί παραγωγοί επεξεργασμένων τροφίμων του ίδιου κράτους μέλους συμφωνούν, μέσω επίσημων διαβουλεύσεων σε επαγγελματική ένωση του κλάδου, να θεσπίσουν συνιστώμενα επίπεδα λιπαρών για τα προϊόντα. Τα μέρη αντιπροσωπεύουν από κοινού το 70% των πωλήσεων των προϊόντων εντός του κράτους μέλους. Η πρωτοβουλία των μερών θα υποστηριχθεί από εθνική διαφημιστική εκστρατεία, η οποία θα χρηματοδοτηθεί από την ομάδα προβληματισμού και θα τονίζει τους κινδύνους της υψηλής περιεκτικότητας σε λιπαρά στα επεξεργασμένα τρόφιμα.

Ανάλυση: Παρότι τα επίπεδα λιπαρών αποτελούν συστάσεις και είναι, επομένως, προαιρετικά, ως αποτέλεσμα της ευρείας προβολής που θα προκύψει από την εθνική διαφημιστική εκστρατεία, τα συνιστώμενα επίπεδα λιπαρών είναι πιθανό να εφαρμοσθούν από όλους τους παραγωγούς επεξεργασμένων τροφίμων στο κράτος μέλος. Επομένως, είναι πιθανό να καταστούν ένα εκ των πραγμάτων μέγιστο επίπεδο λιπαρών στα επεξεργασμένα τρόφιμα. Η επιλογή των καταναλωτών σε όλες τις αγορές προϊόντων μπορεί, επομένως, να περιορισθεί. Οστόσο, τα μέρη θα μπορούν να συνεχίσουν να ανταγωνίζονται όσον αφορά διάφορα άλλα χαρακτηριστικά των προϊόντων, όπως η τιμή, το μέγεθος του προϊόντος, η ποιότητα, η γεύση, η περιεκτικότητα άλλων θρεπτικών συστατικών και άλατος, η ισορροπία των συστατικών και η επωνυμία. Επιπλέον, ο ανταγωνισμός όσον αφορά τα επίπεδα λιπαρών στα προσφερόμενα προϊόντα μπορεί να αυξηθεί εάν τα μέρη επιδιώξουν να προσφέρουν προϊόντα με τα χαμηλότερα επίπεδα λιπαρών. Επομένως, η συμφωνία δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

331. Ανοικτού τύπου τυποποίηση της συσκευασίας προϊόντων

Παράδειγμα 7

Δεδομένα: Οι μεγάλοι κατασκευαστές ενός γρήγορα εξελισσόμενου καταναλωτικού προϊόντος σε ανταγωνιστική αγορά ενός κράτους μέλους – καθώς και οι κατασκευαστές και διανομείς από άλλα κράτη μέλη που πωλούν το προϊόν στο εν λόγω κράτος μέλος (εισαγωγείς) – κλείνουν συμφωνία με τους μεγάλους προμηθευτές συσκευασιών για την ανάπτυξη και εφαρμογή μιας εθελοντικής πρωτοβουλίας με στόχο την τυποποίηση του μεγέθους και του σχήματος της συσκευασίας του προϊόντος που πωλείται στο υπόψη κράτος μέλος. Επί του παρόντος υπάρχει μεγάλη ποικιλομορφία στα μεγέθη και υλικά συσκευασίας στο εσωτερικό και μεταξύ των κρατών μελών. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η συσκευασία δεν αντιπροσωπεύει μεγάλο μέρος του συνολικού κόστους παραγωγής και ότι το κόστος αλλαγής δεν είναι μεγάλο για τους παραγωγούς συσκευασιών. Δεν υφίσταται ευρωπαϊκό πρότυπο που να ισχύει ή να εκκρεμεί για την συσκευασία αυτή. Στη συμφωνία τα μέρη προσχωρούν εθελοντικά αναλόγως των πιέσεων που δέχονται από την κυβέρνηση του κράτους μέλους για την επίτευξη περιβαλλοντικών στόχων. Οι κατασκευαστές και εισαγωγείς αντιπροσωπεύουν από κοινού το 85% των πωλήσεων των προϊόντων εντός του κράτους μέλους. Η εθελοντική πρωτοβουλία θα δώσει αφορμή για την διάθεση του προϊόντος σε ομοιόμορφο

μέγεθος εντός του κράτους μέλους, το οποίο θα αναλώνει λιγότερα υλικά συσκευασίας, θα καταλαμβάνει μικρότερο χώρο στα ράφια, θα συνεπάγεται μικρότερο κόστος μεταφοράς και συσκευασίας, και θα είναι φιλικότερο προς το περιβάλλον λόγω της μείωσης των απορριμμάτων συσκευασίας. Θα μειώσει επίσης το κόστος ανακύκλωσης για τους παραγωγούς. Το πρότυπο δεν προσδιορίζει συγκεκριμένα υλικά συσκευασίας που θα πρέπει να χρησιμοποιούνται. Οι προδιαγραφές του προτύπου συμφωνήθηκαν μεταξύ κατασκευαστών και εισαγωγέων με ανοικτό και διαφανή τρόπο, ενώ το σχέδιο προδιαγραφών δημοσιεύθηκε για ανοικτή διαβούλευση σε δικτυακό τόπο του κλάδου εγκαίρως πριν την υιοθέτηση του προτύπου. Οι τελικές προδιαγραφές που εγκρίθηκαν δημοσιεύθηκαν σε δικτυακό τόπο εμπορικής ένωσης του κλάδου στην οποία έχουν ελεύθερη πρόσβαση όλες οι επιχειρήσεις που δυνητικά ενδιαφέρονται να εισέλθουν στην αγορά, ακόμη και όταν δεν είναι μέλη της εμπορικής αυτής ένωσης.

Ανάλυση: Μολονότι η συμφωνία είναι εθελοντική, το πρότυπο είναι πιθανό να καταστεί εκ των πραγμάτων πρακτική του κλάδου διότι τα μέλη στο σύνολό τους αντιπροσωπεύουν μεγάλο μέρος της αγοράς του προϊόντος στο υπόψη κράτος μέλος και οι λιανοπωλητές ενθαρρύνονται επίσης από την κυβέρνηση να μειώσουν τα απορρίμματα συσκευασίων. Καθεαυτή η συμφωνία μπορεί θεωρητικά να δημιουργήσει φραγμούς εισόδου στην αγορά και να έχει ως αποτέλεσμα τον αντιαναγωνιστικό αποκλεισμό επιχειρήσεων από την αγορά του κράτους μέλους. Αυτός ο κίνδυνος ισχύει, ιδίως, για εισαγωγείς του υπόψη προϊόντος, που πρέπει να ανασυσκευάζουν το προϊόν ώστε να πληροί το εκ των πραγμάτων ισχύον πρότυπο και να μπορέσουν να διαθέσουν το προϊόν στην αγορά του κράτους μέλους όταν το μέγεθος της συσκευασίας σε άλλα κράτη μέλη δεν ανταποκρίνεται στο πρότυπο. Ωστόσο, σημαντικοί φραγμοί εισόδου και αποκλεισμού είναι απίθανο να εμφανιστούν στην πράξη διότι α) η συμφωνία είναι εθελοντική, β) το πρότυπο συμφωνήθηκε με μεγάλους εισαγωγείς με ανοικτό και διαφανή τρόπο, γ) το κόστος αλλαγής είναι χαμηλό και δ) οι τεχνικές λεπτομέρειες του προτύπου είναι προσπελάσιμες στους νεοεισερχόμενους στην αγορά, στους εισαγωγείς και σε όλους τους προμηθευτές συσκευασίας. Συγκεκριμένα, οι εισαγωγείς θα πληροφορούνται τις πιθανές αλλαγές όσον αφορά τη συσκευασία σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης και θα έχουν την ευκαιρία, στο πλαίσιο της ανοικτής διαβούλευσης για τα σχέδια προτύπων, να διατυπώσουν τις απόψεις τους προτού εγκριθεί το πρότυπο. Επομένως, η συμφωνία δεν είναι πιθανό να έχει αποτελέσματα που περιορίζουν αισθητά τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1.

Σε κάθε περίπτωση, είναι πιθανό να πληρούνται στην προκειμένη περίπτωση οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3: i) η συμφωνία θα έχει ποσοτικά οφέλη λόγω της μείωσης του κόστους μεταφοράς και συσκευασίας, ii) οι επικρατούσες συνθήκες ανταγωνισμού στην αγορά είναι τέτοιες που η μείωση του κόστους αυτού είναι πιθανό να μετακυλιστούν στους καταναλωτές, iii) η συμφωνία περιλαμβάνει μόνον τους ελάχιστους περιορισμούς που είναι αναγκαίοι για την επίτευξη του προτύπου συσκευασίας και δεν είναι πιθανό να έχει ως αποτέλεσμα σημαντικές επιπτώσεις από άποψη αποκλεισμού, και iv) ο ανταγωνισμός δεν πρόκειται να εξαλειφθεί για ένα σημαντικό μέρος των υπόψη προϊόντων.

332. Κλειστού τύπου τυποποίηση της συσκευασίας προϊόντων

Παράδειγμα 8

Δεδομένα: Η κατάσταση είναι η ίδια όπως στο παράδειγμα 7, παράγραφος 331, εκτός από το ότι το πρότυπο έχει συμφωνηθεί μόνον μεταξύ κατασκευαστών του γρήγορα εξελισσόμενου προϊόντος που είναι εγκατεστημένοι στο κράτος μέλος (και αντιπροσωπεύουν το 65% των πωλήσεων του προϊόντος στο κράτος αυτό), δεν υπήρξε ανοικτή διαβούλευση για τις εγκριθείσες προδιαγραφές (που περιλαμβάνουν λεπτομερή πρότυπα όσον αφορά το είδος του υλικού συσκευασίας που πρέπει να χρησιμοποιείται) και οι προδιαγραφές του εθελοντικού προτύπου δεν έχουν δημοσιευθεί. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα υψηλότερο κόστος αλλαγής για τους προμηθευτές από άλλα κράτη μέλη σε σχέση με τους εγχώριους.

Ανάλυση: Όπως και στο παράδειγμα 7, παράγραφος 331, μολονότι η συμφωνία είναι εθελοντική, είναι πολύ πιθανό να καταστεί εκ των πραγμάτων πρακτική του κλάδου, δεδομένου ότι οι λιανοπωλητές ενθαρρύνονται επίσης από την κυβέρνηση να μειώσουν τα απόβλητα συσκευασίων και οι εγχώριοι κατασκευαστές καταλαμβάνουν το 65% των πωλήσεων του προϊόντος στο υπόψη κράτος μέλος. Το γεγονός ότι παραγωγοί συναφών προϊόντων από άλλα κράτη μέλη δεν συμμετείχαν στη διαβούλευση είχε ως αποτέλεσμα την έγκριση ενός προτύπου που συνεπάγεται μεγαλύτερο κόστος αλλαγής για αυτούς σε σχέση με τους εγχώριους παραγωγούς. Ως εκ τούτου η συμφωνία μπορεί να δημιουργήσει φραγμούς εισόδου και δυνητικούς αντιαναγωνιστικούς αποκλεισμούς προμηθευτών συσκευασίων, νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων και εισαγωγέων – κανένας εκ των οποίων δεν συμμετείχε στην διαδικασία καθορισμού προτύπων – διότι μπορεί να πρέπει να ανασυσκευάσουν το προϊόν προκειμένου να ανταποκριθούν στο εκ των πραγμάτων ισχύον πρότυπο και να πραγματοποιήσουν πωλήσεις στο κράτος μέλος εάν το μέγεθος της συσκευασίας που χρησιμοποιείται σε άλλα κράτη μέλη δεν ανταποκρίνεται στο πρότυπο.

Αντίθετα με το παράδειγμα 7 παράγραφος 331, η διαδικασία τυποποίησης δεν έχει γίνει με ανοικτό και διαφανή τρόπο. Συγκεκριμένα, νεοεισερχόμενες εταιρείες, εισαγωγείς και προμηθευτές συσκευασίων δεν

είχαν την ευκαιρία να σχολιάσουν το προτεινόμενο πρότυπο και μπορεί να μην πληροφορηθούν καν την ύπαρξή του παρά μόνον αργότερα, πράγμα που μπορεί να έχει ως ενδεχόμενο να μην μπορέσουν να αλλάξουν τις μεθόδους παραγωγής τους ή τους προμηθευτές τους γρήγορα και αποτελεσματικά. Επιπλέον, οι νεοεισερχόμενες εταιρείες, οι εισαγωγείς και οι προμηθευτές συσκευασιών μπορεί να μην είναι σε θέση να ασκήσουν ανταγωνισμό εάν το πρότυπο τους είναι άγνωστο ή αν τους είναι δύσκολο να συμμορφωθούν με αυτό. Ιδιαίτερη σημασία έχει το ότι το πρότυπο περιλαμβάνει λεπτομερείς προδιαγραφές ως προς τα υλικά συσκευασίας που πρέπει να χρησιμοποιούνται, πράγμα που θα προκαλέσει προβλήματα συμμόρφωσης σε εισαγωγείς και νεοεισερχόμενες εταιρείες, εξαιτίας του κλειστού χαρακτήρα της διαβούλευσης και του προτύπου. Επομένως, η συμφωνία αυτή ενδέχεται να περιορίζει τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Το συμπέρασμα αυτό δεν επηρεάζεται από το γεγονός ότι η συμφωνία έχει συναφθεί για την επίτευξη περιβαλλοντικών στόχων που έχουν συμφωνηθεί με την κυβέρνηση του κράτους μέλους.

Στην παρούσα περίπτωση δεν είναι πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Μολονότι η συμφωνία θα αποφέρει ποσοτικά οφέλη, όπως στο παράδειγμα 7 παράγραφος 331, ο κλειστός και ιδιωτικός χαρακτήρας της συμφωνίας τυποποίησης και η μη δημοσίευση του λεπτομερούς προτύπου όσον αφορά τα υλικά συσκευασίας που πρέπει να χρησιμοποιούνται δεν είναι πιθανό να είναι απαραίτητα για την επίτευξη των οφελών βάσει της συμφωνίας.

333. Μη δεσμευτικοί και ανοικτοί τυποποιημένοι όροι που χρησιμοποιούνται σε συμβάσεις με τελικούς χρήστες

Παράδειγμα 9

Δεδομένα: Μια επαγγελματική οργάνωση διανομών ηλεκτρικής ενέργειας θεσπίζει μη δεσμευτικούς τυποποιημένους όρους για την παροχή ηλεκτρικής ενέργειας σε τελικούς χρήστες. Η θέσπιση των τυποποιημένων όρων πραγματοποιείται με διαφάνεια και αμεροληψία. Οι τυποποιημένοι όροι καλύπτουν ζητήματα όπως ο προσδιορισμός του σημείου κατανάλωσης, η τοποθεσία του σημείου σύνδεσης και η ισχύς σύνδεσης, διατάξεις σχετικά με την αξιοπιστία της υπηρεσίας καθώς και τη διαδικασία για την τακτοποίηση των λογαριασμών μεταξύ των μερών της σύμβασης (π.χ. τι συμβαίνει εάν ο πελάτης δεν παρέχει στον προμηθευτή τις ενδείξεις του μετρητή). Οι τυποποιημένοι όροι δεν καλύπτουν τυχόν ζητήματα που σχετίζονται με τιμές, δηλαδή δεν περιλαμβάνουν συνιστώμενες τιμές ή άλλες ρήτρες σχετικές με τις τιμές. Κάθε εταιρεία που δραστηριοποιείται στον κλάδο μπορεί να χρησιμοποιήσει τους τυποποιημένους όρους κατά την κρίση της. Περίπου το 80% των συμβάσεων που συνάπτονται με τελικούς χρήστες στη σχετική αγορά βασίζονται σε αυτούς τους τυποποιημένους όρους.

Ανάλυση: Αυτοί οι τυποποιημένοι όροι δεν είναι πιθανό να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ακόμη και αν καθιερώθηκαν ως πρακτική του κλάδου, δεν φαίνεται να έχουν κανένα σημαντικό αρνητικό αντίκτυπο στις τιμές, στην ποιότητα ή στην ποικιλία των προϊόντων.

334. Τυποποιημένοι όροι οι οποίοι χρησιμοποιούνται σε συμβάσεις μεταξύ εταιρειών

Παράδειγμα 10

Δεδομένα: Κατασκευαστικές εταιρείες σε ένα συγκεκριμένο κράτος μέλος συμφώνησαν να θεσπίσουν μη δεσμευτικούς και ανοικτούς τυποποιημένους όρους για χρήση από έναν εργολήπτη όταν υποβάλλει προσφορά σε έναν πελάτη για ένα κατασκευαστικό έργο. Περιλαμβάνουν ένα έντυπο προσφοράς, καθώς και όρους και προϋποθέσεις κατάλληλους για την οικοδόμηση ή την κατασκευή. Όλα μαζί τα έγγραφα δημιουργούν την κατασκευαστική σύμβαση. Οι ρήτρες καλύπτουν θέματα όπως κατάρτιση σύμβασης, γενικές υποχρεώσεις του εργολήπτη και του πελάτη και όρους πληρωμών που δεν συνδέονται με τις τιμές (π.χ. διάταξη που προσδιορίζει το δικαίωμα του εργολήπτη να στείλει ειδοποίηση αναστολής των εργασιών σε περίπτωση μη πληρωμής), ασφάλιση, διάρκεια, παράδοση και ελαττώματα, περιορισμό της ευθύνης, καταγγελία κ.λπ. Σε αντίθεση προς το παράδειγμα 9, παράγραφος 333, αυτοί οι τυποποιημένοι όροι θα χρησιμοποιούνται συχνά μεταξύ εταιρειών (μια εταιρεία που δραστηριοποιείται σε αγορά προηγούμενου σταδίου και μια εταιρεία που δραστηριοποιείται σε αγορά επόμενου σταδίου).

Ανάλυση: Αυτοί οι τυποποιημένοι όροι δεν είναι πιθανό να έχουν αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Κανονικά δεν θα υπάρξει κανένας σημαντικός περιορισμός στην επιλογή των πελατών όσον αφορά το τελικό προϊόν, και συγκεκριμένα τις κατασκευαστικές εργασίες. Άλλα αποτελέσματα που περιορίζουν τον ανταγωνισμό δεν φαίνονται πιθανά. Πράγματι, αρκετές από τις προαναφερθείσες ρήτρες (παράδοση και ελαττώματα, καταγγελία κ.λπ.) αφορούν θέματα τα οποία ρυθμίζονται συχνά από τον νόμο.

335. Τυποποιημένοι όροι που διευκολύνουν τη σύγκριση των προϊόντων διαφορετικών εταιρειών

Παράδειγμα 11

Δεδομένα: Εθνική οργάνωση του ασφαλιστικού κλάδου διανέμει μη δεσμευτικούς τυποποιημένους όρους για τις συμβάσεις ασφάλισης κατοικίας. Οι εν λόγω όροι δεν παρέχουν καμία ένδειξη σχετικά με το ύψος των ασφαλιστρών, το ποσό κάλυψης ή τις απαλλαγές τις οποίες αναλαμβάνει ο ασφαλισμένος. Δεν επιβάλλουν ολοκληρωμένη κάλυψη που συμπεριλαμβάνει κινδύνους στους οποίους ένα σημαντικό μέρος των ασφαλισμένων δεν εκτίθεται ταυτόχρονα και δεν απαιτούν από τους ασφαλισμένους να καλυφθούν από την ίδια ασφαλιστική εταιρεία για διαφορετικούς κινδύνους. Παρότι οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες χρησιμοποιούν τυποποιημένους όρους, δεν περιέχουν όλες οι συμβάσεις τους ίδιους όρους, καθώς αυτοί προσαρμόζονται στις ατομικές ανάγκες κάθε πελάτη και, επομένως, δεν υπάρχει εκ των πραγμάτων τυποποίηση των ασφαλιστικών προϊόντων που προσφέρονται στους καταναλωτές. Οι τυποποιημένοι όροι των ασφαλιστηρίων συμβολαίων επιτρέπουν στους καταναλωτές και στις οργανώσεις καταναλωτών να συγκρίνουν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που προσφέρουν οι διάφοροι ασφαλιστές. Μια ένωση καταναλωτών συμμετέχει στη διαδικασία θέσπισης των τυποποιημένων όρων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Οι τυποποιημένοι όροι είναι επίσης διαθέσιμοι για χρήση από τους νεοεισερχόμενους φορείς στην αγορά σε μη μεροληπτική βάση.

Ανάλυση: Αυτοί οι τυποποιημένοι όροι των ασφαλιστηρίων συμβολαίων σχετίζονται με τη σύνθεση του τελικού ασφαλιστικού προϊόντος. Εάν οι συνθήκες της αγοράς και άλλοι παράγοντες δείξουν ότι ενδέχεται να υφίσταται κίνδυνος περιορισμού της ποικιλίας προϊόντων ως αποτέλεσμα της εφαρμογής τέτοιων τυποποιημένων όρων ασφαλιστηρίων συμβολαίων από τις ασφαλιστικές εταιρείες, είναι πιθανό ο πιθανός αυτός περιορισμός να υπεραντισταθμίζεται από οφέλη όπως διευκόλυνση της σύγκρισης των όρων που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες από τους καταναλωτές. Οι συγκρίσεις αυτές διευκολύνουν με τη σειρά τους την αλλαγή ασφαλιστικής εταιρείας και, έτσι, ενισχύουν τον ανταγωνισμό. Επιπλέον, η αλλαγή παρόχου, καθώς και η είσοδος ανταγωνιστών στην αγορά, συνιστούν πλεονεκτήματα για τους καταναλωτές. Το γεγονός ότι η ένωση καταναλωτών συμμετείχε στη διαδικασία μπορεί, σε ορισμένες περιπτώσεις, να αυξήσει το ενδεχόμενο μετακύλισης στους καταναλωτές των οφελών εκείνων που δεν περιέχονται αυτόματα σε αυτούς. Οι τυποποιημένοι όροι του ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι επίσης πιθανό να μειώσουν το κόστος συναλλαγής και να διευκολύνουν την είσοδο στους ασφαλιστές σε διαφορετική γεωγραφική αγορά ή/και αγορά προϊόντος. Επιπλέον, οι περιορισμοί δεν φαίνεται να υπερβαίνουν τους αναγκαίους για την επίτευξη της βελτίωσης της αποτελεσματικότητας που προσδιορίστηκε και ο ανταγωνισμός δεν θα καταργηθεί. Επομένως, είναι πιθανό να πληρούνται τα κριτήρια του άρθρου 101 παράγραφος 3.

Τιμή συνδρομής 2011 (χωρίς ΦΠΑ, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων ταχυδρομείου για κανονική αποστολή)

Επίσημη Εφημερίδα της ΕΕ, σειρές L + C, μόνο έντυπη έκδοση	22 επίσημες γλώσσες της ΕΕ	1 100 EUR ετησίως
Επίσημη Εφημερίδα της ΕΕ, σειρές L + C, έντυπη έκδοση + ετήσιο DVD	22 επίσημες γλώσσες της ΕΕ	1 200 EUR ετησίως
Επίσημη Εφημερίδα της ΕΕ, σειρά L, μόνο έντυπη έκδοση	22 επίσημες γλώσσες της ΕΕ	770 EUR ετησίως
Επίσημη Εφημερίδα της ΕΕ, σειρές L + C, μηνιαίο συγκεντρωτικό DVD	22 επίσημες γλώσσες της ΕΕ	400 EUR ετησίως
Συμπλήρωμα της Επίσημης Εφημερίδας, σειρά S — Δημόσιες συμβάσεις και διαγωνισμοί, DVD, μία έκδοση την εβδομάδα	πολύγλωσσο: 23 επίσημες γλώσσες της ΕΕ	300 EUR ετησίως
Επίσημη Εφημερίδα της ΕΕ, σειρά C — Διαγωνισμοί	γλώσσα(-ες) ανάλογα με το διαγωνισμό	50 EUR ετησίως

Η συνδρομή στην *Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης*, που εκδίδεται στις επίσημες γλώσσες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είναι δυνατή σε 22 γλωσσικές εκδόσεις. Περιλαμβάνει τις σειρές L (Νομοθεσία) και C (Ανακοινώσεις και Πληροφορίες).

Για κάθε γλωσσική έκδοση απαιτείται ξεχωριστή συνδρομή.

Σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 920/2005 του Συμβουλίου, που δημοσιεύτηκε στην *Επίσημη Εφημερίδα* L 156 της 18ης Ιουνίου 2005, τα θεσμικά όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης δεν υποχρεούνται, προσωρινά, να συντάσσουν και να δημοσιεύουν στα ιρλανδικά όλες τις πράξεις. Γι' αυτό, η *Επίσημη Εφημερίδα* στα ιρλανδικά πωλείται ξεχωριστά.

Η συνδρομή για το Συμπλήρωμα της *Επίσημης Εφημερίδας* (σειρά S — Δημόσιες συμβάσεις και διαγωνισμοί) περιλαμβάνει 23 επίσημες γλωσσικές εκδόσεις σε ένα ενιαίο πολύγλωσσο DVD.

Με απλή αίτηση, οι συνδρομητές της *Επίσημης Εφημερίδας της Ευρωπαϊκής Ένωσης* έχουν δικαίωμα να λαμβάνουν διάφορα παραρτήματα της *Επίσημης Εφημερίδας*. Ενημερώνονται για την έκδοση των παραρτημάτων με «Σημείωμα προς τον αναγνώστη» που δημοσιεύεται στην *Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης*.

Πωλήσεις και συνδρομές

Συνδρομές σε διάφορες τιμολογημένες περιοδικές εκδόσεις, όπως η *Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης*, διατίθενται στους εμπορικούς μας αντιπροσώπους. Κατάλογο των εμπορικών μας αντιπροσώπων θα βρείτε στο Διαδίκτυο, στη διεύθυνση:

http://publications.europa.eu/others/agents/index_el.htm

Το EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) παρέχει άμεση και δωρεάν πρόσβαση στο δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο ιστοχώρος αυτός επιτρέπει την πρόσβαση στην *Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης* καθώς και στις συνθήκες, στη νομοθεσία, στη νομολογία και στις προπαρασκευαστικές πράξεις.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την Ευρωπαϊκή Ένωση: <http://europa.eu>

