ISSN 1977-0898

Euroopa Liidu Teataja

C 362

Eestikeelne väljaanne

Teave ja teatised

56. aastakäik

12. detsember 2013

Teatis nr | Sisukord | Lehekülg

IV *Teave*

TEAVE EUROOPA LIIDU INSTITUTSIOONIDELT, ORGANITELT JA ASUTUSTELT

Euroopa Komisjon

2013/C 362/01 Euro vahetuskurss 1

Kontrollikoda

2013/C 362/02 Eriaruanne nr 11/2013 „Õigete kogurahvatulu andmete saamine: struktureeritum ja sihipärasem lähenemisviis muudaks komisjoni kontrolli mõjusamaks” 2

EUROOPA MAJANDUSPIIRKONDA KÄSITLEV TEAVE

EFTA järelevalveamet

2013/C 362/03 Suunised EMP lepingu artikli 53 kohaldamise kohta horisontaalsete koostöölepingute suhtes 3

ET

Hind:
4 EUR

(Jätkub pöördel)

V *Teated*

HALDUSMENETLUSED

Euroopa Komisjon

2013/C 362/04 Konkursikutse 2013 – EAC/S11/13 – Programm „Erasmus+” 62

ÜHISE KAUBANDUSPOLIITIKA RAKENDAMISEGA SEOTUD MENETLUSED

Euroopa Komisjon

2013/C 362/05 Teade teatavate Hiina Rahvavabariigist pärinevate klaasfilamentkiust toodete importi käsitleva subsiidiumidevastase menetluse algatamise kohta 66

ET

IV

(Teave)

TEAVE EUROOPA LIIDU INSTITUTSIOONIDELT, ORGANITELT JA ASUTUSTELT

EUROOPA KOMISJON

Euro vahetuskurss [1]

11. detsember 2013

(2013/C 362/01)

1 euro =

	Valuuta	Kurss		Valuuta	Kurss
USD	USA dollar	1,3767	AUD	Austraalia dollar	1,5123
JPY	Jaapani jeen	141,22	CAD	Kanada dollar	1,4581
DKK	Taani kroon	7,4606	HKD	Hongkongi dollar	10,6755
GBP	Inglise nael	0,84025	NZD	Uus-Meremaa dollar	1,6701
SEK	Rootsi kroon	9,0124	SGD	Singapuri dollar	1,7217
CHF	Šveitsi frank	1,2219	KRW	Korea vonn	1 446,71
ISK	Islandi kroon		ZAR	Lõuna-Aafrika rand	14,2878
NOK	Norra kroon	8,4215	CNY	Hiina jüaan	8,3565
BGN	Bulgaaria leev	1,9558	HRK	Horvaatia kuna	7,6415
CZK	Tšehhi kroon	27,434	IDR	Indoneesia ruupia	16 399,75
HUF	Ungari forint	302,25	MYR	Malaisia ringit	4,4249
LTL	Leedu litt	3,4528	PHP	Filipiini peeso	60,780
LVL	Läti latt	0,7031	RUB	Vene rubla	45,0812
PLN	Poola zlott	4,1831	THB	Tai baat	44,114
RON	Rumeenia leu	4,4535	BRL	Brasiilia reaal	3,1997
TRY	Türgi liir	2,7999	MXN	Mehhiko peeso	17,7439
			INR	India ruupia	84,3990

[1] *Allikas*: EKP avaldatud viitekurss.

KONTROLLIKODA

Eriaruanne nr 11/2013 „Õigete kogurahvatulu andmete saamine: struktureeritum ja sihipärasem lähenemisviis muudaks komisjoni kontrolli mõjusamaks”

(2013/C 362/02)

Euroopa Kontrollikoda annab teada, et äsja avaldati kontrollikoja eriaruanne nr 11/2013 „Õigete kogurahvatulu andmete saamine: struktureeritum ja sihipärasem lähenemisviis muudaks komisjoni kontrolli mõjusamaks”.

Aruanne on lugemiseks ja allalaadimiseks kättesaadav Euroopa Kontrollikoja veebilehel http://eca.europa.eu

Aruande tasuta eksemplari saamiseks pöörduge kontrollikoja poole aadressil

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

Tel +352 4398-1
E-post: eca-info@eca.europa.eu

või täitke elektrooniline tellimus EU-Bookshop-veebilehel.

EUROOPA MAJANDUSPIIRKONDA KÄSITLEV TEAVE

EFTA JÄRELEVALVEAMET

SUUNISED EMP LEPINGU ARTIKLI 53 KOHALDAMISE KOHTA HORISONTAALSETE KOOSTÖÖLEPINGUTE SUHTES

(2013/C 362/03)

A. Käesolev teatis on avaldatud vastavalt Euroopa Majanduspiirkonna lepingule (edaspidi „EMP leping") ning EFTA riikide vahelisele järelevalveameti ja kohtu asutamist käsitlevale lepingule (edaspidi „järelevalve- ja kohtuleping").

B. Euroopa Komisjon on avaldanud teatise „Suunised Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 kohaldatavuse kohta horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes" [1]. Selles mittesiduvas aktis sätestatakse põhimõtted, mida Euroopa Komisjon järgib horisontaalkoostöö kokkulepete hindamisel Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 alusel.

C. EFTA järelevalveamet leiab, et Euroopa Komisjoni suunised on EMPs kohaldatavad. Võrdsete konkurentsitingimuste säilitamiseks ja EMP konkurentsieeskirjade ühtseks kohaldamiseks kogu Euroopa Majanduspiirkonnas on EFTA järelevalveamet vastu võtnud käesoleva teatise talle järelevalve- ja kohtulepingu artikli 5 lõike 2 punktiga b antud volituste alusel. Järelevalveamet kavatseb asjaomaste EMP eeskirjade kohaldamisel konkreetsetel juhtumitel järgida käesolevas teatises sätestatud põhimõtteid ja eeskirju.

SISUKORD

Leheküg

1. Sissejuhatus . . . 6
1.1. Eesmärk ja reguleerimisala . . . 6
1.2. Artikli 53 kohase hindamise aluspõhimõtted . . . 8
1.2.1. Artikli 53 lõige 1 . . . 8
1.2.2. Artikli 53 lõige 3 . . . 11
1.3. Käesolevate suuniste ülesehitus . . . 11
2. Teabevahetuse konkurentsimõju hindamise üldpõhimõtted . . . 11
2.1. Mõisted ja kohaldamisala . . . 11
2.2. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel . . . 13
2.2.1. Peamised konkurentsiprobleemid . . . 13
2.2.2. Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud . . . 14
2.2.3. Piirav mõju konkurentsile . . . 14
2.3. Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel . . . 17
2.3.1. Tõhususe suurenemine . . . 17
2.3.2. Vältimatus . . . 18
2.3.3. Tarbijatele ülekanduv kasu . . . 19
2.3.4. Konkurentsi ei kõrvaldata . . . 19
2.4. Näited . . . 19
3. Teadus- ja arenduskokkulepped . . . 21
3.1. Määratlus . . . 21
3.2. Asjaomased turud . . . 21
3.3. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel . . . 23
3.3.1. Peamised konkurentsiprobleemid . . . 23
3.3.2. Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud . . . 23
3.3.3. Piirav mõju konkurentsile . . . 23
3.4. Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel . . . 25
3.4.1. Tõhususe suurenemine . . . 25
3.4.2. Vältimatus . . . 25
3.4.3. Tarbijatele ülekanduv kasu . . . 25
3.4.4. Konkurentsi ei kõrvaldata . . . 25
3.4.5. Hindamise aeg . . . 25
3.5. Näited . . . 26
4. Tootmiskokkulepped . . . 28
4.1. Mõisted ja kohaldamisala . . . 28
4.2. Asjaomased turud . . . 29
4.3. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel . . . 29
4.3.1. Peamised konkurentsiprobleemid . . . 29
4.3.2. Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud . . . 29
4.3.3. Piirav mõju konkurentsile . . . 29
4.4. Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel . . . 32
4.4.1. Tõhususe suurenemine . . . 32

4.4.2. Vältimatus . . . 32
4.4.3. Tarbijatele ülekanduv kasu . . . 32
4.4.4. Konkurentsi ei kõrvaldata . . . 32
4.5. Näited . . . 32
5. Ostukokkulepped . . . 35
5.1. Määratlus . . . 35
5.2. Asjaomased turud . . . 35
5.3. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel . . . 36
5.3.1. Peamised konkurentsiprobleemid . . . 36
5.3.2. Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud . . . 36
5.3.3. Piirav mõju konkurentsile . . . 36
5.4. Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel . . . 37
5.4.1. Tõhususe suurenemine . . . 37
5.4.2. Vältimatus . . . 37
5.4.3. Tarbijatele ülekanduv kasu . . . 37
5.4.4. Konkurentsi ei kõrvaldata . . . 38
5.5. Näited . . . 38
6. Kauplemiskokkulepped . . . 39
6.1. Määratlus . . . 39
6.2. Asjaomased turud . . . 39
6.3. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel . . . 39
6.3.1. Peamised konkurentsiprobleemid . . . 39
6.3.2. Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud . . . 40
6.3.3. Piirav mõju konkurentsile . . . 40
6.4. Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel . . . 41
6.4.1. Tõhususe suurenemine . . . 41
6.4.2. Vältimatus . . . 41
6.4.3. Tarbijatele ülekanduv kasu . . . 41
6.4.4. Konkurentsi ei kõrvaldata . . . 41
6.5. Näited . . . 42
7. Standardimiskokkulepped . . . 44
7.1. Määratlus . . . 44
7.2. Asjaomased turud . . . 44
7.3. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel . . . 44
7.3.1. Peamised konkurentsiprobleemid . . . 44
7.3.2. Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud . . . 46
7.3.3. Piirav mõju konkurentsile . . . 46
7.4. Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel . . . 50
7.4.1. Tõhususe suurenemine . . . 50
7.4.2. Vältimatus . . . 50
7.4.3. Tarbijatele ülekanduv kasu . . . 50
7.4.4. Konkurentsi ei kõrvaldata . . . 50
7.5. Näited . . . 50

1. SISSEJUHATUS

1.1. Eesmärk ja reguleerimisala

1. Käesolevates suunistes sätestatakse horisontaalkoostööga seotud ettevõtjatevaheliste kokkulepete, ettevõtjate ühenduste otsuste ja kooskõlastatud tegevuse (edaspidi koos „kokkulepped") hindamise põhimõtted EMP lepingu (*) artikli 53 (edaspidi „artikkel 53") alusel. Koostöö on horisontaalne, kui kokkulepe on sõlmitud tegelike või potentsiaalsete konkurentide vahel. Lisaks käsitletakse käesolevates suunistes horisontaalkoostöö kokkuleppeid mittekonkurentide vahel, nt kahe äriühingu vahel, kes tegutsevad küll samadel kaubaturgudel, kuid erinevatel geograafilistel turgudel, olemata potentsiaalsed konkurendid.

2. Horisontaalkoostöö kokkulepetega võib kaasneda märkimisväärne majanduslik kasu, eriti kui need hõlmavad vastastikku täiendavaid tegevusvaldkondi, oskusi või varasid. Horisontaalkoostöö võib olla võimalus jagada riske, säästa kulusid, suurendada investeeringuid, koondada teadmisi, suurendada toodete kvaliteeti ja valikut ning käivitada innovatsiooni kiiremini.

3. Teisest küljest võivad horisontaalkoostöö kokkulepped põhjustada konkurentsiprobleeme. Seda näiteks juhul, kui selles osalejad lepivad kokku hindade või toodangu kindlaksmääramises või turgude jagamises või kui koostöö võimaldab selles osalejatel säilitada, saavutada või suurendada turuvõimu, mõjutades seega tõenäoliselt negatiivselt turgu hindade, toodangu, toodete valiku ja kvaliteedi või innovatsiooni osas.

4. Tunnustades horisontaalkoostöö kokkulepetest saadavat võimalikku kasu, peab EFTA järelevalveamet samas tagama tõhusa konkurentsi. Artikliga 53 on ette nähtud õiguslik raamistik tasakaalustatud hindamise jaoks, mille puhul võetakse arvesse nii kahjulikku kui ka soodustavat mõju konkurentsile.

5. Käesolevate suuniste eesmärk on sätestada analüütiline raamistik kõige levinumatele horisontaalkoostöö kokkulepete liikide jaoks; suunistes käsitletakse teadus- ja arenduskokkuleppeid; tootmiskokkuleppeid, sealhulgas alltöövõtuja spetsialiseerumiskokkuleppeid; ostukokkuleppeid; kauplemiskokkuleppeid; standardimiskokkuleppeid, sealhulgas standardilepinguid ja teabevahetust. Raamistiku aluseks on põhiliselt õiguslikud ja majanduslikud kriteeriumid, mis aitavad analüüsida horisontaalkoostöö kokkulepet ja selle majanduslikku konteksti. Horisontaalkoostöö kokkuleppest tõenäoliselt tuleneva turumõju hindamisel ja seega artikli 53 kohasel hindamisel on otsustava tähtsusega sellised majanduslikud kriteeriumid nagu kokkuleppeosaliste turuvõim ja muud turustruktuuriga seotud tegurid.

6. Käesolevaid suuniseid kohaldatakse kõige levinumate horisontaalkoostöö kokkulepete liikide suhtes sõltumata nendest tuleneva integreerituse tasemest, välja arvatud tegevuse suhtes, mis kujutab endast koondumist EMP lepingu XIV lisa punktis 1 osutatud akti (nõukogu 20. jaanuari 2004. aasta määrus (EÜ) nr 139/2004 kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle [2] (ühinemismäärus)) artikli 3 tähenduses, nt püsivalt kõiki autonoomse majandusüksuse funktsioone täitva ühisettevõtte puhul (täielikult toimiv ühisettevõte) [3].

7. Arvestades horisontaalkoostöö ning valitsevate turutingimuste eri liikide ja kombinatsioonide potentsiaalselt suurt arvu, on keeruline anda konkreetseid vastuseid kõigi võimalike stsenaariumide kohta. Käesolevad suunised aitavad siiski äriühingutel hinnata üksiku koostöökokkuleppe vastavust artiklile 53. Suunistes sätestatud kriteeriumide puhul ei ole aga tegemist mehaaniliselt kohaldatava kontroll-loeteluga. Iga juhtumit tuleb hinnata selle konkreetsete asjaolude põhjal, mille tõttu võib olla vaja kohaldada käesolevaid suuniseid paindlikult.

8. Suunistes sätestatud kriteeriume kohaldatakse nii kaupu kui ka teenuseid (edaspidi koos „tooted") käsitlevate horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes. Suunised täiendavad EMP lepingu XIV lisa punktis 8 osutatud akti (komisjoni 14. detsembri 2010. aasta määrust (EL) nr 1217/2010 EMP lepingu artikli 53 lõike 3 kohaldamise kohta teadus- ja arenduskokkulepete teatavate liikide suhtes [4]) („teadus- ja arendustegevust käsitlev grupierandi määrus") ning EMP lepingu XIV lisa punktis 6 osutatud akti (komisjoni 14. detsembri 2010. aasta määrust (EL) nr 1218/2010 EMP lepingu artikli 53 lõike 3 kohaldamise kohta teatud spetsialiseerumiskokkulepete liikide suhtes [5] („spetsialiseerumist käsitlev grupierandi määrus").

9. Kuigi käesolevates suunistes osutatakse mõnel juhul kartellidele, ei ole suuniste eesmärk anda juhiseid selle kohta, mida komisjoni ja EFTA järelevalveameti otsustes ja Euroopa Liidu Kohtu ja EFTA kohtu praktikas esitatud määratluse kohaselt käsitatakse või ei käsitata kartellina.

10. Suunistes kasutatud mõiste „konkurendid" hõlmab nii tegelikke kui ka potentsiaalseid konkurente. Kahte äriühingut käsitatakse tegelike konkurentidena, kui nad tegutsevad samal asjaomasel turul. Äriühingut käsitatakse mõne teise äriühingu võimaliku konkurendina juhul, kui kokkuleppe puudumisel on tõenäoline, et suhteliste hindade väikese, kuid püsiva tõstmise korral teeb esimene

äriühing lühikese aja jooksul ([6]) vajalikud lisainvesteeringud või muud üleminekukulutused, et siseneda sellele asjaomasele turule, kus tegutseb teine äriühing. Selline hinnang peab põhinema mõistlikel alustel ning pelgalt teoreetilisest turule sisenemise võimalusest ei piisa (vt EFTA järelevalveameti teatis asjaomase turu mõiste kohta Euroopa Majanduspiirkonna (EMP) konkurentsiõiguses) ([7]) („turu mõistet käsitlev teatis").

11. Äriühinguid, mis moodustavad osa ühest ettevõtjast artikli 53 lõike 1 tähenduses, ei käsitata käesolevates suunistes konkurentidena. Artiklit 53 kohaldatakse üksnes sõltumatute ettevõtjate vaheliste kokkulepete suhtes. Kui ühel äriühingul on otsustav mõju teise äriühingu üle, moodustavad nad ühe majandusüksuse ning on seega sama ettevõtja osad ([8]). Sama kehtib ka sõsarettevõtjate, st ühe ja sama emaettevõtja otsustava mõju alla kuuluvate ettevõtjate puhul. Sellest tulenevalt ei käsitata neid konkurentidena isegi siis, kui nad mõlemad tegutsevad samal asjaomasel tooteturul ja geograafilisel turul.

12. Tootmis- või turustusahela eri tasanditel tegutsevate ettevõtjate vahelisi kokkuleppeid, s.o vertikaalseid kokkuleppeid käsitletakse EMP lepingu XIV lisa punktis 2 osutatud aktis (komisjoni 20. aprilli 2010. aasta määruses (EL) nr 330/2010 EMP lepingu artikli 53 lõike 3 kohaldamise kohta teatavat liiki vertikaalsete kokkulepete ja kooskõlastatud tegevuse suhtes ([9])) („vertikaalseid piiranguid käsitlev grupierandi määrus") ja vertikaalseid piiranguid käsitlevates suunistes ([10]). Kui vertikaalsed kokkulepped, nt levitamiskokkulepped on aga sõlmitud konkurentide vahel, võivad nende mõjud turule ja võimalikud konkurentsiprobleemid sarnaneda horisontaalsete kokkulepete omadega. Seepärast kohaldatakse käesolevaid suuniseid konkurentide vahel sõlmitud vertikaalsete kokkulepete suhtes ([11]). Kui selliseid kokkuleppeid on vaja hinnata ka vertikaalseid piiranguid käsitleva grupierandi ja vertikaalseid piiranguid käsitlevate suuniste alusel, sätestatakse see eraldi käesolevate suuniste asjaomases peatükis. Sellise viite puudumisel kohaldatakse konkurentide vahel sõlmitud vertikaalsete kokkulepete suhtes üksnes käesolevaid suuniseid.

13. Horisontaalkoostöö kokkulepped võivad hõlmata eri koostööetappe, näiteks teadus- ja arendustegevust ning selle tulemustel põhinevat tootmist ja/või müüki. Üldiselt kohaldatakse käesolevaid suuniseid ka kõnealuste kokkulepete suhtes. Kui käesolevaid suuniseid kasutatakse sellise integreeritud koostöö analüüsimiseks, on üldiselt asjakohased kõik koostöö erinevaid osasid käsitlevad peatükid. Kuid kui käesolevate suuniste asjakohased peatükid sisaldavad astmelisi sõnumeid, näiteks kaitstuse kriteeriumide kohta või selle kohta, kas teatavat käitumist käsitatakse tavaliselt sellisena, mille eesmärk või tagajärg on konkurentsi piiramine, siis kohaldatakse kogu koostöö suhtes sätteid, mis on esitatud peatükis, mis käsitleb integreeritud koostöö seda osa, mida võib käsitada koostöö n-ö raskuskeskmena ([12]).

14. Integreeritud koostöö raskuskeskme kindlaksmääramiseks on eriti asjakohased kaks tegurit: esiteks koostöö lähtepunkt ning teiseks erinevate kombineeritud ülesannete integratsiooni tase. Näiteks nii ühist teadus- ja arendustegevust kui ka selle tulemustel põhinevat ühistootmist hõlmavate horisontaalkoostöö kokkulepete raskuskese oleks tavaliselt ühisel teadus- ja arendustegevusel, sest ühistootmine leiaks aset ainult siis, kui ühine teadus- ja arendustegevus on edukas. See tähendab, et ühise teadus- ja arendustegevuse tulemused on järgneva ühistootmise jaoks otsustavad. Raskuskeskme hindamine oleks teistsugune, kui kokkuleppeosalised oleksid igal juhul ühiselt tootnud, st olenemata ühisest teadus- ja arendustegevusest, või kui kokkulepe näeb ette täieliku integratsiooni tootmise vallas ja ainult osalise integratsiooni mõne teadus- ja arendustegevuse puhul. Sellisel juhul oleks koostöö raskuskeskmeks ühistootmine.

15. Artiklit 53 kohaldatakse ainult nende horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes, mis võivad mõjutada kokkuleppeosaliste vahelist kaubandust. Seetõttu tuginevad käesolevates suunistes sätestatud artikli 53 kohaldatavuse põhimõtted eeldusele, et horisontaalkoostöö kokkuleppega suudetakse arvestataval määral mõjutada kokkuleppeosaliste vahelist kaubandust.

16. Käesolevates suunistes kirjeldatud artikli 53 kohane hindamine ei piira EMP lepingu artikli 54 võimalikku samaaegset kohaldamist horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes ([13]).

17. Käesolevad suunised ei piira Euroopa Liidu Kohtu või EFTA kohtu võimalikku tõlgendust seoses EMP lepingu artikli 53 kohaldamisega horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes.

18. Käesolevate suunistega asendatakse EFTA järelevalveameti 2002. aastal avaldatud suunised EMP lepingu artikli 53 kohaldatavuse kohta horisontaalkoostöö kokkulepete suhtes ([14]) ning neid ei kohaldata juhul, kui kehtivad konkreetset valdkonda käsitlevad eeskirjad ([15]), näiteks transpordi ([16]) või kindlustusega ([17]) seotud kokkulepete puhul.

19. EFTA järelevalveameti suunised EMP lepingu artikli 53 lõike 3 kohaldamise kohta ([18]) („üldsuunised") sisaldavad üldsuuniseid artikli 53 tõlgendamise kohta. Seetõttu tuleb käesolevaid suuniseid lugeda koostoimes üldsuunistega.

1.2. **Artikli 53 kohase hindamise aluspõhimõtted**

20. Artikli 53 kohane hindamine koosneb kahest etapist. Esiteks tuleb artikli 53 lõike 1 alusel hinnata, kas kokkuleppeosaliste vahelist kaubandust mõjutada võival ettevõtjatevahelisel kokkuleppel on konkurentsivastane eesmärk või kas see piirab või võib piirata ([19]) konkurentsi. Teise, artikli 53 lõike 3 kohase etapi puhul, mis on asjakohane üksnes siis, kui kokkulepe leitakse olevat konkurentsi piirav artikli 53 lõike 1 tähenduses, määratakse kindlaks asjaomase kokkuleppe konkurentsi soodustav mõju ning hinnatakse, kas selline konkurentsi soodustav mõju kaalub üles seda piirava mõju ([20]). Konkurentsi piiravat ja seda soodustavat mõju hinnatakse täielikult artikli 53 lõikes 3 ([21]) sätestatud raamistikus. Kui konkurentsi soodustav mõju ei kaalu üles konkurentsi piiravat mõju, on kokkulepe artikli 53 lõike 2 kohaselt algusest peale tühine.

21. Seoses võimaliku piirava mõjuga konkurentsile on horisontaalkoostöö kokkulepete analüüsil teatavad ühised tunnused horisontaalsete ühinemiste analüüsiga, eriti seoses ühisettevõtetega. Sageli on piir ühinemismääruse reguleerimisalasse kuuluvate täielikult toimivate ühisettevõtete ning artikli 53 alusel hinnatavate mittetäielikult toimivate ühisettevõtete vahel üsna hägune. Seega võib nende võimalik mõju olla üsna sarnane.

22. Teatavatel juhtudel julgustavad riigiasutused äriühinguid horisontaalkoostöö kokkuleppeid sõlmima, et saavutada iseregulatsiooni teel mõnd üldist poliitilist eesmärki. Artikkel 53 kehtib äriühingute kohta endiselt, kui liikmesriigi seadus üksnes julgustab või lihtsustab nende konkurentsivastase käitumise kohustuse võtmist ([22]). Teisisõnu ei tähenda asjaolu, et riigiasutused julgustavad horisontaalkoostöö kokkuleppe sõlmimist, et selline kokkulepe on artikli 53 alusel lubatud ([23]). Artiklit 53 ei kohaldata üksnes juhul kui äriühingute konkurentsivastane tegevus nähakse ette siseriiklikes õigusaktides või kui õigusaktidega luuakse õiguslik raamistik, mis välistab igasuguse äriühingute konkureerimise võimaluse ([24]). Sellises olukorras on asjaomased ettevõtjad kaitstud artikli 53 rikkumise kõigi tagajärgede eest, kuivõrd artikkel 53 nõuab, et vajalik on äriühingu iseseisev käitumine ([25]). Iga juhtumit tuleb selle asjaolude põhjal eraldi hinnata, lähtudes käesolevates suunistes sätestatud üldpõhimõtetest.

1.2.1. ***Artikli 53 lõige 1***

23. Artikli 53 lõikega 1 keelatakse kokkulepped, mille eesmärk või tagajärg on piirata ([26]) konkurentsi.

i) *Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud*

24. Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud võivad juba oma olemuse tõttu piirata konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses ([27]). Kui on juba tuvastatud kokkuleppe konkurentsivastane eesmärk, ei ole vaja uurida selle kokkuleppe tegelikku või võimalikku mõju turule ([28]).

25. Euroopa Liidu Kohtu väljakujunenud kohtupraktika kohaselt tuleb kokkuleppe konkurentsivastase eesmärgi hindamisel võtta arvesse kokkuleppe sisu, kokkuleppega saavutada soovitavaid eesmärke ning majanduslikku ja õiguslikku konteksti, mille osa see kokkulepe on. Lisaks, kuigi kokkuleppeosaliste kavatsus ei ole ilmtingimata tegur kokkuleppe konkurentsivastase eesmärgi kindlaksmääramisel, võib EFTA järelevalveamet sellest olenemata võtta seda aspekti oma analüüsis arvesse ([29]). Täpsemaid suuniseid konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangute mõiste kohta leiab üldsuunistest.

ii) *Piirav mõju konkurentsile*

26. Kui horisontaalkoostöö kokkuleppe eesmärk ei ole piirata konkurentsi, tuleb kontrollida, kas sellel on konkurentsile arvestatav kahjulik mõju. Arvesse tuleb võtta nii tegelikku kui ka võimalikku mõju. Teisisõnu peab kokkuleppel olema vähemalt tõenäoline konkurentsivastane mõju.

27. Selleks et kokkuleppel oleks konkurentsi piirav mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses, peab see tegelikult või tõenäoliselt avaldama arvestatavat kahjulikku mõju vähemalt ühele turu konkurentsiparameetrile, nagu hind, toodang, toodete kvaliteet, toodete valik või innovatsioon. Kokkulepetel võib selline mõju olla siis, kui need vähendavad märkimisväärselt konkurentsi kokkuleppeosaliste vahel või mõne kokkuleppeosalise ja kolmandate isikute vahel. See tähendab, et kokkulepe peab märgatavalt vähendama osaliste sõltumatust otsuste tegemisel ([30]), seda kas siis kokkuleppes sisalduvate kohustuste tõttu, millega reguleeritakse vähemalt ühe kokkuleppeosalise turukäitumist, või meetmete tõttu, mis muudavad vähemalt ühe kokkuleppeosalise stiimuleid ja mõjutavad seeläbi ta turukäitumist.

28. Asjaomasel turul esineb piirav mõju konkurentsile tõenäoliselt siis, kui kokkuleppe tõttu saaksid selle osalised kasumlikult tõsta hinda või vähendada toodangut, toodete kvaliteeti, tootevalikut või innovatsiooni. See sõltub mitmest tegurist, näiteks kokkuleppe olemusest ja sisust,

kokkuleppeosaliste olemasolevast või saavutatavast turuvõimust – kas eraldi või koos arvestatuna – ning asjaolust, mil määral aitab kokkulepe sellist turuvõimu luua, säilitada või tugevdada või võimaldab osalistel seda oma huvides ära kasutada.

29. Horisontaalkoostöö kokkuleppe võimalikku konkurentsi piiravat mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses tuleb hinnata võrdluses tegeliku õigusliku ja majandusliku kontekstiga, kus konkurents toimiks kokkuleppe ja kõigi sellega väidetavalt kaasnevate piirangute puudumisel (st ilma kokkuleppeta hindamise ajal kehtival kujul (kui kokkulepet juba rakendatakse) või kavandataval kujul (kui seda veel ei rakendata)). Seega tuleb tegeliku või võimaliku konkurentsi piirava mõju tõendamisel arvestada kokkuleppeosaliste vahelist konkurentsi ning kolmandate isikute pakutavat konkurentsi, eeskätt tegelikku või võimalikku konkurentsi, mis oleks esinenud kokkuleppe puudumise korral. Sellises võrdluses ei võeta arvesse võimalikku kokkuleppega kaasnevat tõhususe suurenemist, kuna seda hinnatakse üksnes artikli 53 lõike 3 alusel.

30. Selliste konkurentide vahel sõlmitud horisontaalkoostöö kokkulepped, kes objektiivsete tegurite alusel ei suudaks koostööga hõlmatud projekti või tegevust ellu viia iseseisvalt näiteks kokkuleppeosaliste tehniliste võimaluste tõttu, ei piiraks seega tavaliselt konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses, välja arvatud juhul, kui kokkuleppeosalised oleksid saanud projekti ellu viia leebemate piirangutega ([31]).

31. Üldsuuniseid konkurentsi piirava mõju mõiste kohta leiab üldsuunistest. Käesolevad suunised pakuvad lisasuuniseid konkreetselt horisontaalkoostöö kokkulepete konkurentsimõju hindamiseks.

Kokkuleppe olemus ja sisu

32. Kokkuleppe olemus ja sisu on seotud selliste teguritega nagu koostöö valdkond ja eesmärk, kokkuleppeosaliste vahelised konkurentsisuhted ning ühistegevuse ulatus. Need tegurid määravad kindlaks selle, milliseid võimalikke konkurentsiprobleeme võib horisontaalkoostöö kokkuleppest tekkida.

33. Horisontaalkoostöö kokkulepped võivad konkurentsi piirata mitmel viisil. Kokkulepe võib:

— olla ainuõiguslik, piirates näiteks selles sätestatud kohustustest tulenevalt osaliste võimalust konkureerida üksteise või kolmandate isikutega sõltumatute ettevõtjatena või konkureerivate kokkulepete osalistena;

— nõuda selle osalistelt selliste varade panustamist, mille tulemusel väheneb märkimisväärselt nende sõltumatus otsuste tegemisel; või

— mõjutada osaliste finantshuve nii, et selle tulemusel väheneb märkimisväärselt nende sõltumatus otsuste tegemisel. Hindamisel on olulised nii kokkuleppega kui ka muude osalistega seotud finantshuvid.

34. Selliste kokkulepete tagajärjena võib kaduda konkurents kokkuleppeosaliste vahel. Konkurentidele võib olla kasulik ka kokkuleppe tulemusel vähenev konkurentsisurve ning seepärast võib neile olla kasumlik tõsta oma hindu. Sellise konkurentsisurve vähenemise tõttu võivad tõusta hinnad asjaomasel turul. Kokkuleppe konkurentsimõju hindamisel on oluline näiteks see, kas kokkuleppeosalistel on suur turuosa, kas nad on lähedased konkurendid, kas klientide võimalused tarnijat vahetada on piiratud, kas konkurendid tõenäoliselt ei suurenda hinnatõusu korral tarnemahtu ja kas üks kokkuleppeosalistest on oluline konkureeriv jõud.

35. Horisontaalkoostöö kokkulepe võib samuti:

— ajendada strateegilise teabe avalikustamist, suurendades seega kokkuleppeosaliste vahelise kooskõlastatuse tõenäosust koostöö valdkonnas või sellest väljaspool, ja/või

— anda tulemuseks kulude (st kokkuleppeosaliste ühiste muutuvkulude) märkimisväärse ühitamise, nii et kokkuleppeosalistel on lihtsam kooskõlastada turuhindu ja toodangut.

36. Horisontaalkoostöö kokkuleppe tulemusel märkimisväärne kulude ühitamine võimaldab kokkuleppeosalistel lihtsamalt kooskõlastada turuhindu ja toodangut kui kokkuleppeosalistel on turuvõimu, turul on sellist kooskõlastamist soodustavad omadused, koostöö valdkonnas toimuv tegevus moodustab suure osa kokkuleppeosaliste konkreetse turuga seotud muutuvkuludest ning kui kokkuleppeosaliste tegevus on koostöövaldkonnas olulisel määral ühendatud. Selline olukord võib esineda näiteks juhul, kui kokkuleppeosalised valmistavad või ostavad ühiselt olulise vahetoote või valmistavad või turustavad ühiselt suure osa lõpptoote toodangust.

37. Seega võib horisontaalkoostöö kokkulepe vähendada osaliste sõltumatust otsuste tegemisel ning suurendada seetõttu tõenäosust, et nad kooskõlastavad oma käitumist kokkumängu saavutamiseks. Oma tegevust juba eelnevalt kooskõlastanud osaliste puhul võib see ka muuta kooskõlastamise lihtsamaks, stabiilsemaks ja tõhusamaks, tugevdades kooskõlastatust või võimaldades kokkuleppeosalistel saavutada veelgi kõrgemad hinnad.

38. Teatavad horisontaalkoostöö kokkulepped, näiteks tootmis- ja standardimiskokkulepped, võivad avaldada ka konkurentsivastase turgude sulgemisega seotud probleeme.

Turuvõim ja muud turu omadused

39. Turuvõim on võime hoida hindu teatava aja jooksul kasumlikult konkurentsivõimelisest tasemest kõrgemal või hoida toodangut toodete koguse, kvaliteedi ja valiku või innovatsiooni seisukohalt teatava aja jooksul kasumlikult konkurentsivõimelisest tasemest madalamal.

40. Püsikuludega turgudel peavad ettevõtjad määrama tootmisega seotud muutuvkulude tasemest kõrgema hinna, et oma investeeringult konkurentsivõimelist kasumit saada. Asjaolu, et ettevõtjad määravad toodangule muutuvkuludest kõrgemaid hindu, ei näita seega iseenesest seda, et turul ei toimi konkurents piisaval määral, ega seda, et ettevõtjail on piisavalt turuvõimu, et kehtestada konkurentsivõimelisest tasemest kõrgemaid hindu. Ettevõtjatel on küllaldaselt turuvõimu artikli 53 lõike 1 tähenduses olukorras, kus ainult konkurentsipiirangutest ei piisa hindade, toodangu, toodete valiku, toodete kvaliteedi ja innovatsiooni konkurentsivõimelisel tasemel hoidmiseks.

41. Turuvõimu loomine, säilitamine või tugevdamine võib tuleneda silmapaistvatest oskustest, tulevikuvisioonidest või innovatiivsusest. Samuti võib see olla tingitud konkurentsi vähenemisest mõne kokkuleppeosalise ja kolmanda isiku vahel, näiteks seetõttu, et kokkulepe põhjustab konkurentsivastast turgude sulgemist konkurentidele, tõstes nende kulusid ja vähendades nende võime kokkuleppeosalistega tõhusalt konkureerida.

42. Turuvõimul on eri tasemeid. Artikli 53 lõike 1 rikkumise tuvastamiseks kokkulepete puhul, mille tagajärg on konkurentsi piiramine, ei pea olema nii palju turuvõimu kui turgu valitseva seisundi tõendamiseks artikli 54 tähenduses, mille puhul on vaja märkimisväärset turuvõimu.

43. Turuvõimu analüüsi lähtepunktiks on kokkuleppeosaliste seisund koostööst mõjutatud turgudel. Kõnealuseks analüüsiks tuleb määratleda asjaomane turg (asjaomased turud), kasutades turu mõistet käsitlevas EFTA järelevalveameti teatises esitatud meetodeid. Kui on tegemist turu eri liikidega, näiteks ostu- või tehnoloogiaturuga, antakse käesolevates suunistes lisajuhiseid.

44. Kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa on väike, ei piira horisontaalkoostöö kokkulepe tõenäoliselt konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses ja tavaliselt ei ole täiendav analüüs vajalik. See, mida „väikeseks ühendatud turuosaks" loetakse, sõltub asjaomase kokkuleppe liigist ja seda on võimalik kindlaks määrata käesolevate suuniste eri peatükkides kehtestatud nn kaitstuse kriteeriumide põhjal ning üldisemalt lähtudes EFTA järelevalveameti teatisest vähetähtsate kokkulepete kohta, mis ei piira märgatavalt konkurentsi EMP lepingu artikli 53 lõike 1 kohaselt (*de minimis*) ([32]) (edaspidi „teatis vähetähtsate kokkulepete kohta"). Kui kahest kokkuleppeosalisest ühel on vaid tähtsusetu turuosa ja kui tal puuduvad olulised vahendid, ei saa isegi suurt ühendatud turuosa käsitada turukonkurentsi tõenäoliselt piirava asjaoluna ([33]). Arvestades horisontaalkoostöö kokkulepete liikide arvukust ja nende erinevat mõju eri turuolukordades, ei ole võimalik kindlaks määrata turuosa üldkünnist, millest kõrgema turuosa puhul võib eeldada, et see on piisav konkurentsi piiramiseks.

45. Sõltuvalt kokkuleppeosaliste turuseisundist ja turu kontsentratsioonist tuleks arvesse võtta ka muid tegureid, näiteks turuosade püsivust aja möödudes, turulepääsu tõkkeid ja tõenäosust ning ostjate/tarnijate tasakaalustavat võimu.

46. Tavaliselt kasutab EFTA järelevalveamet konkurentsianalüüsis hetke turuosasid ([34]). Arvesse võidakse võtta aga ka piisava kindlusega toimuvaid edasisi sündmusi, näiteks seoses asjaomaselt turult lahkumise, sinna sisenemise või sellel laienemisega. Kui turuosad ei ole olnud püsivad, näiteks kui turgu iseloomustavad suured ühekordsed tellimused, võib kasutada ajaloolisi andmeid. Turuosade muutumine aja lõikes võib anda kasulikku teavet konkurentsi toimimise ning eri konkurentide tõenäolise edasise tähtsuse kohta, näidates näiteks seda, kas ettevõtjad on oma turuosa kasvatanud või kaotanud. Igal juhul arvestab EFTA järelevalveamet turuosa tõlgendamisel tõenäolisi turutingimusi, näiteks asjaolu, kas turg on väga dünaamiline ja kas turu struktuur on uuenduste või kasvu tõttu ebastabiilne.

47. Kui turuletulek on piisavalt lihtne, ei mõju kokkulepe eeldatavalt konkurentsi piiravalt. Selleks et käsitada turuletulekut kokkuleppeosalistele piisava konkurentsipiiranguna, tuleb näidata, et see on tõenäoline, õigeaegne ja

piisav kokkuleppe võimaliku piirava mõju ärahoidmiseks või kõrvaldamiseks. Turuletuleku analüüsi võib mõjutada horisontaalkoostöö kokkulepete olemasolu. Horisontaalkoostöö kokkuleppe tõenäoline või võimalik lõpetamine võib mõjutada turuletuleku tõenäosust.

1.2.2. ***Artikli 53 lõige 3***

48. See, et kokkuleppeid, mille eesmärk või tagajärg on konkurentsi piiramine, hinnatakse artikli 53 lõike 1 alusel, on vaid analüüsi üks külg. Teine külg, mis on kajastatud artikli 53 lõikes 3, seisneb piiravate kokkulepete konkurentsi soodustava mõju hindamises. Üldine lähenemisviis artikli 53 lõike 3 kohaldamisel on esitatud üldsuunistes. Kui üksikjuhtumi puhul on tuvastatud konkurentsi piiramine artikli 53 lõike 1 tähenduses, saab kaitsena tugineda artikli 53 lõikele 3. Vastavalt järelevalve- ja kohtulepingu ([35]) protokolli nr 4 II peatüki artiklile 2 EMP lepingu artiklites 53 ja 54 sätestatud konkurentsieeskirjade kohaldamise kohta lasub artikli 53 lõike 3 tingimuste tõendamise kohustus ettevõtjal (ettevõtjatel), kes erandi alusel kaitset taotleb (taotlevad). Seepärast peavad ettevõtja(te) esitatud faktilised väited ja tõendid võimaldama EFTA järelevalveametil veenduda, kas asjaomane kokkulepe võib piisavalt suure tõenäosusega konkurentsi soodustada või mitte ([36]).

49. Artikli 53 lõikes 3 esitatud erandi rakendamine sõltub neljast kumulatiivsest tingimusest, millest kaks on positiivsed ja kaks negatiivsed:

— kokkulepe peab aitama parandada toodete tootmist või turustamist või edendada tehnika või majanduse arengut, st see peab tooma kaasa tõhususe suurenemise;

— piirangud peavad olema selle eesmärgi, st tõhususe suurenemise saavutamiseks vältimatud ja

— tarbijad peavad saama sellest tulenevast kasust õiglase osa, st vältimatutest piirangutest tulenev tõhususe suurenemine, sealhulgas kvalitatiivne tõhususe suurenemine peab piisaval määral üle kanduma tarbijatele, et neile korvataks vähemalt kokkuleppe piirav mõju. Sellest tulenevalt ei piisa tõhususe suurenemisest üksnes kokkuleppeosaliste jaoks. käesolevates suunistes hõlmab mõiste „tarbijad" kokkuleppeosaliste võimalikke ja tegelikke kliente ([37]); ja

— kokkulepe ei tohi anda selle osalistele võimalust kõrvaldada konkurentsi kõnealuste toodete olulise osa suhtes.

50. Horisontaalkoostöö kokkulepete valdkonnas kohaldatakse teadus- ja arenduskokkuleppeid ([38]) ning spetsialiseerumiskokkuleppeid (sealhulgas ühistootmiskokkulepete) ([39]) käsitlevaid grupierandeid, mis põhinevad artikli 53 lõikel 3. Kõnealused grupierandid tuginevad eeldusele, et vastastikku täiendavate oskuste või varade ühendamise teel võivad teadus- ja arenduskokkulepped ning spetsialiseerumiskokkulepped tuua kaasa märkimisväärse tõhususe. See võib kehtida ka muud liiki horisontaalkoostöö kokkulepete puhul. Teatava kokkuleppega kaasneva tõhususe analüüs artikli 53 lõike 3 alusel seisneb seepärast suurel määral iga kokkuleppeosalise panustatavate vastastikku täiendavate oskuste ja varade kindlaksmääramises ning hindamises, kas sellest tulenev tõhusus vastab artikli 53 lõike 3 tingimustele.

51. Horisontaalkoostöö kokkulepped võivad tekitada vastastikust täiendavust mitmel viisil. Teadus- ja arenduskokkulepe võib koondada teadussuutlikkust, mis võimaldab kokkuleppeosalistel toota paremaid tooteid odavamalt ning lühendada nende toodete turuleviimiseks kuluvat aega. Tootmiskokkuleppega võivad selle osalised saavutada mastaabi- või mitmekülgsussäästu, mida nad üksi ei saavutaks.

52. Horisontaalkoostöö kokkulepetega, mis ei hõlma vastastikku täiendavate oskuste või varade ühendamist, ei kaasne nii suure tõenäosusega tarbijatele kasulikku tõhususe suurenemist. Sellised kokkulepped võivad vähendada teatavate kulude kattumist, näiteks seetõttu, et kaduda võivad teatavad püsikulud. Püsikulude kokkuhoiuga ei kaasne aga üldiselt nii suure tõenäosusega kasu tarbijatele kui näiteks muutuv- või piirkulude kokkuhoiuga.

53. Täpsemaid suuniseid selle kohta, kuidas EFTA järelevalveamet kohaldab artikli 53 lõike 3 kriteeriume, leiab üldsuunistest.

1.3. **Käesolevate suuniste ülesehitus**

54. Käesolevate suuniste peatükis 2 sätestatakse kõigepealt teatavad teabevahetuse hindamise üldpõhimõtted, mida kohaldatakse võrdselt kõikide teabevahetust hõlmavate horisontaalkoostöö kokkulepete liikide suhtes. Igas käesolevate suuniste alljärgnevas peatükis käsitletakse üht kindlat horisontaalkoostöö kokkuleppe liiki. Kõikides peatükkides kohaldatakse kõnealuse koostöö konkreetse liigi suhtes nii eespool punktis 1.2 kirjeldatud analüütilist raamistikku kui ka teabevahetuse üldpõhimõtteid.

2. TEABEVAHETUSE KONKURENTSIMÕJU HINDAMISE ÜLDPÕHIMÕTTED

2.1. Mõisted ja kohaldamisala

55. Käesoleva peatüki eesmärk on anda suuniseid teabevahetuse konkurentsimõju hindamiseks. Teabevahetus võib toimuda eri vormides. Esiteks võib andmeid jagada otse

konkurentide vahel. Teiseks võib andmeid jagada kaudselt ühise esindusorganisatsiooni (nt kutseühing) või kolmanda isiku (nt turu-uuringute organisatsiooni) kaudu või ettevõtja tarnijate või jaemüüjate kaudu.

56. Teabevahetus toimub eri kontekstides. On olemas kokkuleppeid, ettevõtjate ühenduse otsuseid või kooskõlastatud tegevust, mille puhul on teabevahetuse peamine majanduslik eesmärk ainuüksi teavet vahetada. Samuti võib teabevahetus toimuda mõnd teist liiki horisontaalkoostöö kokkuleppe raames (nt tootmiskokkuleppe osalised vahetavad teatavat teavet kulude kohta). Seda teabevahetuse liiki tuleks hinnata asjaomase horisontaalkoostöö kokkuleppe hindamise käigus.

57. Teabevahetus on paljude konkurentsiturgude ühine tunnusjoon, millega kaasneb erinevat liiki tõhususe suurenemist. See võib lahendada teabe asümmeetriast tulenevaid probleeme ([40]), muutes turud seeläbi tõhusamaks. Lisaks parandavad ettevõtjad sageli oma sisemist tõhusust, võrreldes oma tegevust üksteise parimate tavadega. Samuti võib teabe jagamine aidata ettevõtjatel hoida kokku kulusid, vähendades nende inventari, võimaldades kiiresti riknevate kaupade tarnimist tarbijateni või aidates toime tulla ebastabiilse nõudlusega. Lisaks võib teabevahetus tuua otsest kasu tarbijatele, vähendades teabe otsimisega seotud kulusid ja parandades valikut.

58. Kuid turuteabe vahetamine võib kaasa tuua ka konkurentsi piiramist ning seda eelkõige olukordades, kus turuteabe vahetamise tulemusena saavad ettevõtjad teada oma konkurentide turustrateegiatest ([41]). Teabevahetuse mõju konkurentsile sõltub selle turu omadustest (kontsentreeritus, läbipaistvus, stabiilsus, ühtlus, keerukus jne), kus teabevahetus toimub; samuti vahetatava teabe liigist, mis võib asjaomast turukeskkonda muuta selliselt, et see muutub kooskõlastamise järele vastuvõtlikumaks.

59. Lisaks võib konkurentidevahelise teabevahetuse puhul tegemist olla kokkuleppe, kooskõlastatud tegevuse või ettevõtjate ühenduse otsusega, mille eesmärk on hindade või koguste kindlaksmääramine. Seda liiki teabevahetust käsitatakse ja trahvitakse tavaliselt kartellitegevusena. Samuti võib teabevahetus hõlbustada kartelli toimimist, võimaldades äriühingutel jälgida, kas osalejad täidavad kokkulepitud tingimusi. Selliseid teabevahetuse liike hinnatakse kartelli osana.

Kooskõlastatud tegevus

60. Teabevahetust saab artikli 53 alusel käsitleda üksnes siis, kui sellega pannakse alus kokkuleppele, kooskõlastatud tegevusele või ettevõtjate ühenduse otsusele Kokkuleppe, kooskõlastatud tegevuse või ettevõtjate ühenduse otsuse olemasolu ei tähenda, et kokkulepe, kooskõlastatud tegevus või ettevõtjate ühenduse otsus on artikli 53 lõike 1 mõistes konkurentsi piirav.

Kooskõlas EFTA kohtu ja Euroopa Liidu Kohtu praktikaga osutab kooskõlastatud tegevuse mõiste sellisele kooskõlastatusele ettevõtjate vahel, mis ei ole läinud nii kaugele, et sellega oleks sõlmitud kokkulepe selle sõna kitsas tähenduses, kuid milles teadlikult valitakse konkurentsiriskide asemel ettevõtjatevaheline koostöö ([42]). Kooskõlastatud tegevuse olemasolu kindlaksmääramiseks vajalikke kooskõlastamise ja koostöö kriteeriumeid, mis ei nõua kaugeltki tegeliku plaani väljatöötamist, tuleb mõista konkurentsi käsitlevate EMP lepingu sätetest tulenevate mõistete valguses, mille kohaselt peab iga ettevõtja iseseisvalt kindlaks määrama poliitika, mida ta kavatseb siseturul rakendada, ning tingimused, mida ta kavatseb pakkuda oma klientidele ([43]).

61. See ei võta äriühingutelt õigust kohandada end arukalt oma konkurentide praegusele või oodatavale käitumisele. See välistab siiski mis tahes sellise otsese või kaudse suhtlemise konkurentide vahel, mille eesmärk või tagajärg on luua konkurentsitingimused, mis ei vasta kõnealuse turu tavapärastele konkurentsitingimustele, pidades silmas pakutavate kaupade või osutatavate teenuste laadi, ettevõtjate suurust ja arvu ning kõnealuse turu mahtu ([44]). See välistab mis tahes sellise otsese või kaudse suhtlemise konkurentide vahel, mille eesmärk või tagajärg on mõjutada tegelike või võimalike konkurentide käitumist turul või avalikustada neile konkurentidele teavet oma plaanitava või kaalutava käitumise kohta turul, hõlbustades seeläbi kokkumängu turul ([45]). Seega võib teabevahetus kujutada endast kooskõlastatud tegevust, kui see vähendab strateegilist ebakindlust ([46]) turul, hõlbustades seeläbi kokkumängu, st kui vahetatavad andmed on strateegilised. Sellest tulenevalt toob strateegiliste andmete vahetamine konkurentide vahel kaasa turu kontsentratsiooni, sest see vähendab konkurentide käitumise sõltumatust turul ja vähendab nende soovi konkureerida.

62. Kooskõlastatud tegevusena võib käsitada ka olukorda, kus ainult üks ettevõtja avalikustab strateegilist teavet oma konkurendile (konkurentidele), kes võtab (võtavad) selle vastu ([47]). Selline avaldamine võib näiteks toimuda suhtluse kaudu posti, e-kirja, telefonikõne, kohtumiste jmt teel. Seega ei ole oluline, kas ainult üks ettevõtja teavitab ühepoolselt oma konkurente oma plaanitavast turukäitumisest või teavitavad kõik osalevad ettevõtjad üksteist

vastavatest kaalutlustest ja kavatsustest. Kui ainult üks ettevõtja avaldab oma konkurentidele strateegilist teavet oma tulevaste äriplaanide kohta, vähendab see kõikide osalevate ettevõtjate strateegilist ebakindlust seoses tulevase turukäitumisega ning suurendab konkurentsi piiramise ja kokkumängu riski ([48]). Näiteks juba pelgalt viibimine koosolekul ([49]), kus ettevõtja avaldab konkurentidele oma hinnakujundusplaanid, kuulub tõenäoliselt artikli 53 kohaldamisalasse isegi juhul, kui puudub selgesõnaline kokkulepe hindade tõstmise kohta ([50]). Kui ettevõtja saab konkurendilt strateegilisi andmeid (kas koosolekul, posti teel või elektrooniliselt), siis oletatakse, et ta on teabe vastu võtnud ja kohandanud oma turukäitumist sellele vastavalt, välja arvatud juhul kui ta vastab sõnaselge avaldusega, et ta ei soovi selliseid andmeid saada ([51]).

63. Kui ettevõtja esitab ühepoolse täielikult avaliku teadaande, näiteks ajalehes, ei ole tavaliselt tegemist kooskõlastatud tegevusega artikli 53 lõike 1 tähenduses ([52]). Sõltuvalt kõnealuse juhtumi asjaoludest ei saa siiski välistada kooskõlastatud tegevuse leidmist näiteks olukorras, kus sellisele teadaandele järgnevad teiste konkurentide avalikud teadaanded, sest konkurentide strateegilised vastused üksteise avalikele teadaannetele (võib juhtuda, et hõlmab nende enda varasemate teadaannete kohandamist vastavalt konkurentide esitatud teadaannetele) võivad osutuda strateegiaks, et jõuda ühisele seisukohale kooskõlastamise tingimustes.

2.2. **Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel**

2.2.1. ***Peamised konkurentsiprobleemid*** ([53])

64. Kui kokkuleppe, kooskõlastatud tegevuse või ettevõtjate ühenduse otsuse olemasolu on kindlaks tehtud, on oluline arvesse võtta peamisi teabevahetusega seotud konkurentsiprobleeme.

Kokkumäng

65. Suurendades kunstlikult turul läbipaistvust, võib strateegilise teabe vahetamine hõlbustada äriühingute konkureeriva käitumise kooskõlastamist (st ühtlustamist), mille tagajärjel tekib piirav mõju konkurentsile. See võib toimuda mitmel viisil.

66. Ühe võimalusena võivad äriühingud jõuda teabevahetuse kaudu ühisele seisukohale kooskõlastamise tingimuste suhtes, mistõttu võib turul tekkida kokkumäng. Teabevahetus võib tekitada vastastikku kooskõlastatud ootusi turul esineva ebakindluse suhtes. Sellest tulenevalt võivad äriühingud seejärel jõuda ühisele seisukohale oma konkureeriva käitumise kooskõlastamise tingimustes isegi ilma selgesõnalise kooskõlastamist käsitleva kokkuleppeta. Kõige tõenäolisemalt võimaldab äriühingutel sellisele ühisele seisukohale jõuda edasisi kavatsusi käsitleva teabe vahetamine.

67. Teise võimalusena võib teabevahetus konkurentsi piirata turul toimuva kokkumängu sisemist stabiilsust suurendades. Eeskätt võib see toimuda, võimaldades asjaomastel äriühingutel jälgida kõrvalekaldeid. Nimelt võib teabevahetus muuta turu nii läbipaistvaks, et kokkumängus osalevatel äriühingutel on võimalik piisaval määral jälgida, kas teised äriühingud kalduvad kokkumängust kõrvale, ja seega teada, millal sellele vastata. Sellise jälgimismehhanismi võib moodustada nii praeguste kui ka varasemate andmete vahetamine. Selle tulemusel võivad äriühingud jõuda kokkumänguni turgudel, kus see neil muidu võimalik ei oleks, või võib suureneda turul juba toimuva kokkumängu stabiilsus (vt näide 3, punkt 107).

68. Kolmanda võimalusena võib teabevahetus konkurentsi piirata turul toimuva kokkumängu välist stabiilsust suurendades. Teabevahetus, mis muudab turu piisavalt läbipaistvaks, võib võimaldada kokkumängus osalevatel äriühingutel jälgida, kas ja millal üritavad uued äriühingud turule pääseda, ning seega kokkumängus osalevatel äriühingutel uue tulija vastu samme astuda. See võib olla seotud ka punktid 69 kuni 71 kirjeldatud konkurentsivastase turgude sulgemise probleemiga. Sellise jälgimismehhanismi võib moodustada nii praeguste kui ka varasemate andmete vahetamine.

Konkurentsivastane turgude sulgemine

69. Peale kokkumängu hõlbustamise võib teabevahetus viia ka konkurentsivastase turgude sulgemiseni ([54]).

70. Üksnes teatavaid äriühinguid hõlmava teabevahetuse tagajärjeks võib olla teabevahetuse sihtturu konkurentsivastane sulgemine. See võib aset leida juhul, kui tundliku äriteabe vahetamise tõttu jäävad teabevahetussüsteemis mitte osalevad konkurendid selles osalevate äriühingutega võrreldes olulisse halvemusse. Selline turgude sulgemine on võimalik üksnes juhul, kui asjaomane teave on konkurentsi seisukohalt strateegiliselt äärmiselt oluline ja hõlmab suurt osa asjaomasest turust.

71. Ei saa välistada, et teabevahetus võib kaasa tuua ka turu konkurentsivastase sulgemise asjaomasel turul tegutsevatele konkurentidele. Näiteks võivad osalejad, nagu vertikaalselt integreeritud ettevõtted, teabevahetuse abil piisava

turuvõimu saavutamise korral eelneval turul teavet vahetades tõsta järgneva turu jaoks olulise komponendi hinda. Seeläbi saaksid nad suurendada järgneval turul tegutsevate konkurentide kulusid, mille tulemus võib olla konkurentsivastane turgude sulgemine järgneval turul.

2.2.2. ***Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud***

72. Igasugune teabevahetus, mille eesmärgiks on konkurentsi piiramine turul loetakse konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piiranguks. Hinnates seda, kas teabevahetuse eesmärk on piirata konkurentsi, pöörab EFTA järelevalveamet erilist tähelepanu õiguslikule ja majanduslikule kontekstile, milles teabevahetus aset leiab ([55]). Selleks võtab EFTA järelevalveamet arvesse seda, kas teabevahetus võib oma laadi tõttu tuua kaasa konkurentsi piiramise ([56]).

73. Kokkumänguni võib eriti suure tõenäosusega viia teabevahetus, mis käsitleb ettevõtja individuaalseid kavatsusi seoses tulevaste hindade või kogustega ([57]). Üksteise teavitamine sellistest kavatsustest võib võimaldada konkurentidel saavutada ühise kõrge hinnataseme ilma, et nad riskiksid turuosa kaotamise või hinnasõja algatamisega uute hindadega kohanemise perioodil (vt näide 1, punkt 105). Peale selle on vähem tõenäoline, et teabevahetuse, mis käsitleb tulevasi kavatsusi eesmärk on soodustada konkurentsi ning mitte tegelike andmete vahetus.

74. Seepärast tuleks kavandatavaid tulevasi hindu või koguseid käsitlevate individuaalsete andmete vahetamist konkurentide vahel käsitada tegevusena, mille eesmärk on piirata konkurentsi ([58]) ([59]). Lisaks käsitatakse ja trahvitakse konkurentide tulevasi hindu või koguseid käsitlevate andmete eraviisilist vahetamist tavaliselt kartellitegevusena, sest tavaliselt on selle eesmärk hindade või koguste kindlaksmääramine. Andmete vahetamine, mis kujutab endast kartellitegevust on vastuolus artikli 53 lõikega 1 ja lisaks ei täida tõenäoliselt artikkel 53 lõike 3 tingimusi.

2.2.3. ***Piirav mõju konkurentsile***

75. Teabevahetuse tõenäolist piiravat mõju konkurentsile tuleb hinnata iga üksikjuhtumi puhul eraldi, kuna hindamise tulemus sõltub mitmest erinevast konkreetse juhtumiga seotud tegurist. Konkurentsi piirava mõju hindamisel tuleb teabevahetuse tõenäolist mõju võrrelda sellise konkurentsiolukorraga, mis valitseks sellise konkreetse teabevahetuse puudumise korral ([60]). Selleks et teabevahetus mõjuks konkurentsi piiravalt artikli 53 lõike 1 tähenduses, peab see tõenäoliselt avaldama arvestatavat kahjulikku mõju ühele (või mitmele) turu konkurentsiparameetrile, nagu hind, toodang, toodete kvaliteet või valik või innovatsioon. Asjaolu, kas teabevahetusel on konkurentsi piirav mõju või mitte, sõltub nii asjaomasel turul valitsevatest majanduslikest tingimustest kui ka vahetatud teabe olemusest.

76. Teatavate turutingimuste puhul võib kooskõlastatuse saavutamine või selle sisemine või väline säilitamine olla lihtsam ([61]). Sellistel turgudel toimuv teabevahetus võib avaldada suuremat piiravat mõju konkurentsile kui teabevahetus teistsuguste tingimustega turul. Isegi juhul, kui turutingimuste tõttu võib olla keeruline kooskõlastatust ilma teabevahetuseta säilitada, võib teabevahetus siiski muuta turutingimusi nii, et pärast teabevahetust on kooskõlastamine võimalik – näiteks tõstes turul läbipaistvust, vähendades turu keerukust või tasakaalustades ebastabiilsust või ebaühtlust. Seepärast on oluline võtta teabevahetuse konkurentsi piirava mõju hindamisel arvesse nii esialgseid turutingimusi kui ka seda, kuidas teabevahetus neid tingimusi muudab. Sealhulgas tuleb hinnata nii asjaomase süsteemi eriomadusi, selle eesmärki ning süsteemile juurdepääsu tingimusi ja süsteemis osalemise tingimusi. Lisaks on vaja uurida teabevahetuse sagedust, vahetatava teabe liiki (kas andmed on avalikud või konfidentsiaalsed, üldistatud või üksikasjalikud, ajaloolised või praegused) ning teabe olulisust teenuse osutamise hinna, ulatuse ja tingimuste kindlaksmääramisel ([62]). Hindamisel on olulised järgmised tegurid.

i) *Turu omadused*

77. Äriühingud jõuavad kokkumänguni suurema tõenäosusega turgudel, mis on piisavalt läbipaistvad, kontsentreeritud, lihtsad, stabiilsed ja ühtlased. Seda liiki turgudel suudavad äriühingud jõuda ühisele seisukohale kooskõlastamise tingimuste osas ning edukalt jälgida ja karistada kõrvalekaldumist. Teabevahetus võib aga võimaldada äriühinguil jõuda kokkumänguni ka teistsugustes turuolukordades, kus ilma teabevahetuseta ei oleks seda teha saanud. Seega võib teabevahetus soodustada kokkumängu, suurendades turul läbipaistvust, vähendades turu keerukust või tasakaalustades ebastabiilsust või ebaühtlust. Selles osas sõltub teabevahetuse mõju konkurentsile lisaks turu esialgsetele omadustele (kontsentreeritus, läbipaistvus, stabiilsus, keerukus jne) ka sellest, kuidas teabevahetus võib neid omadusi muuta ([63]).

78. Kokkumäng on tõenäolisem läbipaistvatel turgudel. Läbipaistvus võib soodustada kokkumängu, võimaldades äriühingutel jõuda ühisele seisukohale kooskõlastamise tingimuste suhtes ja/või suurendades kokkumängu sisemist ja välist stabiilsust. Teabevahetus võib suurendada läbipaistvust ning vähendada seeläbi ebakindlust konkurentsi strateegiliste muutujate suhtes (nt hinnad, toodang, nõudlus, kulud jne). Mida madalam on läbipaistvuse olemasolev tase turul, seda väärtuslikum võib teabevahetus kokkumängu saavutamisel olla. Turu läbipaistvust vaid vähesel määral mõjutav teabevahetus võib piirata konkurentsi väiksema tõenäosusega kui läbipaistvust oluliselt suurendav teabevahetus. See, kas teabevahetus võib tõenäoliselt piirata konkurentsi, sõltub seega nii läbipaistvuse olemasolevast tasemest kui ka asjaolust, kuidas teabevahetus seda taset muudab. Läbipaistvuse olemasolev tase sõltub muu hulgas turul osalejate arvust ning tehingute olemusest, mis võivad ulatuda avalikest tehingutest ostjate ja müüjate vaheliste kahepoolsete konfidentsiaalsete läbirääkimisteni. Turu läbipaistvuse taseme muutumise hindamisel on kõige olulisem välja selgitada, mil määral on äriühingutel võimalik kasutada kättesaadavat teavet oma konkurentide tegevuse kindlaksmääramiseks.

79. Tugevad oligopolid võivad soodustada turul kokkumängu, kuna väiksemal arvul äriühingutel on lihtsam jõuda ühisele seisukohale kooskõlastamise tingimuste suhtes ja jälgida kõrvalekaldeid. Väiksema arvu äriühingute puhul on kokkumäng tõenäoliselt ka püsivam. Suurema hulga oma tegevust kooskõlastavate äriühingute korral on kõrvalekaldumisest saadav kasu suurem, kuna hindade allalöömise kaudu on võimalik võita suurem turuosa. Samal ajal on kokkumängust saadav kasu väiksem, sest suurema arvu äriühingute puhul väheneb iga kokkumängus osaleja osa sellest tulenevast kasust. Tugevate oligopolide vaheline teabevahetus võib piirata konkurentsi suurema tõenäosusega kui teabevahetus vähem tugevate oligopolide vahel ning ei piira tõenäoliselt konkurentsi väga killustunud turgudel. Kuid suurendades läbipaistvust või muutes turukeskkonda mõnel muul viisil selliselt, et see muutub kooskõlastamise järele vastuvõtlikumaks, võib teabevahetus siiski hõlbustada kooskõlastamist ning vastastikust jälgimist suurema arvu äriühingute vahel, kui oleks võimalik teabevahetuse puudumise korral.

80. Keerulises turukeskkonnas võib äriühingutel olla raske jõuda kokkumänguni. Teabevahetus võib aga sellist keskkonda mõnevõrra lihtsamaks muuta. Keerulises turukeskkonnas on kooskõlastamise tingimuste suhtes ühise seisukoha saavutamiseks ja kõrvalekallete jälgimiseks tavaliselt vaja ulatuslikumat teabevahetust. Näiteks on ühe homogeense toote hinna puhul kokkumängu saavutamine lihtsam kui mitmete hindade puhul paljude erinevate toodetega turul. Sellest hoolimata on võimalik, et arvukate hindade puhul kokkumängu saavutamisega seotud probleemide ületamiseks võivad äriühingud vahetada teavet lihtsate hinnakujunduseeskirjade kehtestamise eesmärgil (nt võrdlushinnad).

81. Kokkumäng on kõige tõenäolisem juhul, kui nõudluse ja pakkumise tingimused on suhteliselt stabiilsed ([64]). Ebastabiilses olukorras võib äriühingul olla keeruline kindlaks teha, kas käibe langus johtub üldisest madalast nõudlustasemest või sellest, et mõni konkurent pakub eriti madalaid hindu, ning seega on kokkumängu säilitamine keeruline. Sellega seoses võivad ebastabiilne nõudlus, mõne turul tegutseva äriühingu oluline sisemine kasv või uute ettevõtjate sage turuletulek osutada sellele, et valitsev olukord ei ole piisavalt stabiilne, et kooskõlastamine oleks tõenäoline ([65]). Teatavates olukordades võib teabevahetus suurendada turu stabiilsust ning seega võimaldada turul kokkumängu. Peale selle võib turgude puhul, kus uuenduslikkus on oluline, olla kooskõlastamine keerulisem, sest eriti märkimisväärsed uuendused võivad anda äriühingutele konkurentide ees suure eelise. Selleks et kokkumäng oleks järjepidev, ei tohiks kolmandate isikute, näiteks kooskõlastamises mitteosalevate praeguste ja tulevaste konkurentide ning klientide reaktsioon olla suuteline ohustama kokkumängu eeldatavaid tulemusi. Sellega seoses suurendab turul toimuva kokkumängu teostatavuse ja järjepidevuse tõenäosust turuletuleku tõkete olemasolu.

82. Kokkumäng on tõenäolisem ühtlaste turustruktuuride korral. Kui äriühingute kulud, nõudlus, turuosa, tootevalik, suutlikkus jne on homogeensed, jõuavad nad kooskõlastamise tingimuste suhtes suurema tõenäosusega ühisele seisukohale, sest nende motivaatorid on sarnasemad. Teabevahetus võib mõnes olukorras aga võimaldada kokkumängu ka heterogeensemate turustruktuuride puhul. Teabevahetuse kaudu võivad äriühingud välja selgitada nendevahelised erinevused ning välja töötada vahendid oma heterogeensusega toimetulekuks kooskõlastamise kontekstis.

83. Kokkumängu stabiilsus sõltub ka äriühingute tulevase kasumi diskonteerimisest. Mida enam äriühinguid väärtustab hetkekasumit, mida nad hindade allalöömisest saada võivad, ning mitte pigem kogu tulevast kasumit, mida nad kokkumängu kaudu saada võivad, seda ebatõenäolisemalt suudavad nad saavutada kokkumängu.

84. Samamoodi on kokkumäng tõenäolisem äriühingute vahel, kes pika aja vältel jätkavad tegutsemist samal turul, kuna nad on kooskõlastamisele rohkem pühendunud. Kui äriühing teab, et lävib teistega pika aja jooksul, on ta kokkumängu saavutamise suhtes rohkem motiveeritud, sest kokkumängust saadav tulevane kasum on väärtuslikum kui kõrvalekaldumise korral saadav lühiajaline kasum st enne kui teised äriühingud avastavad kõrvalekaldumise ja vastavad sellele.

85. Selleks, et kokkumäng oleks püsiv, peab usutava ja kiire reaktsiooni tekkimise oht olema tõenäoline. Kokkumäng ei ole püsiv turgudel, kus kõrvalekaldumise tagajärjed ei ole piisavalt tõsised, et veenda tegevust kooskõlastavaid äriühinguid, et nende huvides on kinni pidada kooskõlastamise tingimustest. Näiteks turgudel, mida iseloomustavad harvad suuremahulised tellimused, võib olla raske kehtestada piisavalt ranget hoiatusmehhanismi, sest õigel ajal kõrvalekaldumisest saadav kasu võib olla suur, kindel ja kohene, samas kui karistamisest tulenev kahju on väike ja ebakindel ning tekib alles mõne aja pärast. Hoiatusmehhanismi mõjuvus sõltub ka sellest, kas teistel kooskõlastavatel äriühingutel on ajend kõrvalekaldumiseks, mis on tingitud neile hinnasõja algatamisest tulenevatest lühiajalistest kahjudest võrreldes nende võimaliku pikaajalise kasuga juhul, kui nad pöörduvad tagasi kooskõlastamise juurde. Näiteks äriühingute suutlikkus kõrvale kalduda võib suureneda, kui nad on seotud ka vertikaalsete ärisuhetega, mida nad võivad kasutada karistusähvardusena kõrvalekaldumise korral.

ii) *Teabevahetuse omadused*

Strateegiline teave

86. Strateegilise teabe, st turul strateegilist ebakindlust vähendava teabe vahetamine konkurentide vahel jääb artikli 53 reguleerimisalasse suurema tõenäosusega kui muud liiki teabe vahetamine. Strateegiliste andmete vahetamine võib piirata konkurentsi, sest see vähendab selles osalejate sõltumatust otsuste tegemisel, kahandades nende soovi konkureerida. Strateegiline teave võib olla seotud hindade (nt tegelike hindade, allahindluste, hindade tõstmise, nende vähendamise või mahahindlustega), kliendinimekirjade, tootmiskulude, koguste, käibe, müügimahtude, suutlikkuse, kvaliteedi, turustuskavade, riskide, plaanide, investeeringute, tehnoloogiate, teadus- ja arendusprogrammide ning tulemustega. Üldiselt on strateegiliselt kõige olulisem hindu ja koguseid käsitlev teave, millele järgneb kulusid ja nõudlust käsitlev teave. Kui äriühingud konkureerivad aga teadus- ja arendustegevuse valdkonnas, võivad konkurentsi seisukohast strateegiliselt kõige olulisemad olla tehnoloogiat käsitlevad andmed. Andmete strateegiline kasulikkus sõltub ka andmete üldistatuse tasemest, vanusest ning samuti turu kontekstist ja teabevahetuse sagedusest.

Turuosa

87. Selleks et teabevahetus avaldaks konkurentsile tõenäoliselt arvestatavat kahjulikku mõju, peab teabevahetuses osalevatel äriühingutel olema asjaomasel turul piisavalt suur osa. Vastasel korral suudaksid teabevahetuses mitteosalevad konkurendid piirata igasugust kõnealuste äriühingute konkurentsivastast tegevust. Näiteks võivad teabevahetussüsteemis mitte osalevad äriühingud ohustada kokkumängu välist stabiilsust, kehtestades kooskõlastatud hinnatasemest madalamad hinnad.

88. Piisavalt suurt turuosa ei ole võimalik abstraktselt määratleda ning see sõltub iga juhtumi konkreetsetest asjaoludest ja kõnealuse teabevahetuse liigist. Kui teabevahetus toimub aga mõnd teist liiki horisontaalkoostöö kokkuleppe raames ega ületa selle kokkuleppe rakendamiseks vajalikku määra, ei ole käesolevate suuniste asjakohastes peatükkides, grupierandi määruses ([66]) või vähetähtsate kokkulepete teatises asjaomase kokkuleppe liigi kohta kehtestatud turuosa künnistest väiksem turuosa tavaliselt piisav selleks, et teabevahetus avaldaks piiravat mõju konkurentsile.

Üldistatud/individuaalsed andmed

89. Täielikult üldistatud andmete, st selliste andmete vahetamine, mille puhul on piisavalt keeruline tuvastada üksiku äriühingu tasandi teavet, piirab konkurentsi tõenäoliselt oluliselt vähem kui äriühingute tasandil andmete vahetamine. Üldistatud turuandmete kogumine ja avaldamine (näiteks müügiandmed, suutlikkus, sisendite ja komponentide kulud) kaubandusorganisatsioonide ja turuuuringute ettevõtete poolt võib tuua kasu nii varustajatele kui ka tarbijatele, andes neile selgema ülevaate sektori majandusolukorrast. Selline turuandmete kogumine ja avaldamine võib turuosalistel võimaldada teha paremini informeeritud individuaalseid otsuseid kohandamaks oma strateegiat turutingimistele. Enamasti üldistatud andmete vahetamine konkurentsi ei piira, välja arvatud juhul kui see toimub tugeva oligopoli puhul. Individuaalsete andmete vahetamine hõlbustab turul ühise seisukoha saavutamist ja karistusstrateegiaid, võimaldades oma tegevust kooskõlastavatel äriühingutel tuvastada kõrvalekaldujaid või turuletulijaid. Sellele vaatamata ei saa välistada, et üldistatud andmete vahetamine võib hõlbustada kokkumängu eriomadustega turul. Nimelt võivad üldistatud andmeid vahetavad väga tugeva ja püsiva oligopoli liikmed automaatselt eeldada

kõrvalekallet kokkumängust, kui tuvastavad teatavast tasemest madalama turuhinna. Sellest piisaks hinnasõja algatamiseks. Teisisõnu ei pea äriühingud kokkumängu stabiilsena hoidmiseks alati teadma, kes kaldus kõrvale. Piisab teadmisest, et keegi seda tegi.

Andmete vanus

90. Ajalooliste andmete vahetamine ei too tõenäoliselt kaasa kokkumängu, kuna tõenäoliselt ei viita see konkurentide edasisele käitumisele ega aita saavutada turul ühiseid seisukohti ([67]). Pealegi, ajalooliste andmete vahetamine ei aita tõenäoliselt kaasa kõrvalekallete jälgimisele, sest mida vanemad on andmed, seda vähem kasu on neist kõrvalekallete aegsal tuvastamisel ja seega ka kiire reaktsiooni osas usutava ohu tekitamisel ([68]). Puudub eelnevalt kindlaksmääratud künnis, mille ületamisel muutuvad andmed ajaloolisteks, st piisavalt vanaks, et mitte ohustada konkurentsi. See, kas andmed on ka tegelikult ajaloolised, sõltub asjaomase turu omadustest ning eelkõige hinnaläbirääkimiste sagedusest tööstusharus. Andmeid võib pidada ajalooliseks näiteks siis, kui need on mitu korda vanemad tööstusharu lepingute keskmisest kestusest, kui need lepingud viitavad hinnaläbirääkimistele. Andmete ajalooliseks muutumise künnis sõltub ka andmete laadist, üldistatuse tasemest, teabevahetuse sagedusest ning asjaomase turu tunnusjoontest (nt selle stabiilsusest ja läbipaistvusest).

Teabevahetuse sagedus

91. Kokkumänguohtu suurendab sage teabevahetus, mis hõlbustab nii ulatuslikumaid ühiseid seisukohti turu suhtes kui ka kõrvalekallete jälgimist. Vähem stabiilsetel turgudel võib kokkumängu saavutamiseks olla vajalik sagedasem teabevahetus kui stabiilsetel turgudel. Tavaliselt võib väiksema sagedusega toimuv teabevahetus olla kokkumängu saavutamiseks piisavam turgudel, kus kehtivad pikaajalised lepingud (mis viitavad harvadele hinnaläbirääkimistele). Vastupidi, harv teabevahetus oleks ebapiisav kokkumängu saavutamiseks turgudel, kus kehtivad lühiajalised lepingud ja toimuvad sagedased hinnaläbirääkimised ([69]). Teabevahetuse sagedus saavutamaks kokkumängu sõltub ka andmete laadist, vanusest ja üldistatuse tasemest ([70]).

Avalikud/mitteavalikud andmed

92. Üldiselt ei ole täielikult avaliku teabe vahetamise puhul tõenäoliselt tegemist artikli 53 rikkumisega ([71]). Täielikult avalik teave on teave, mis on üldiselt võrdselt kättesaadav (juurdepääsu hinna mõttes) kõikidele konkurentidele ja tarbijatele. Selleks et teave oleks täielikult avalik, ei tohiks selle hankimisega seotud kulud olla teabevahetussüsteemiga mitteseotud tarbijate ja äriühingute jaoks suuremad kui teavet vahetavate äriühingute jaoks. Seepärast ei otsustaks konkurendid tavaliselt teabevahetuse kasuks, kui nad saaksid teavet turul võrdsetel alustel ning sellest tulenevalt on täielikult avalike andmete vahetamine praktikas ebatõenäoline. Vastupidi, isegi kui konkurentide vahel vahetatud andmed on sellised, mida sageli nimetatakse üldkasutatavateks, ei ole isegi need andmed täielikult avalikud, kui nende hankimisega seotud kulud hoiavad teisi äriühinguid ja tarbijaid neid hankimast ([72]). Võimalus turul teavet hankida, näiteks klientidelt, ei tähenda, et sellise teabe puhul oleks tegemist konkurentidele vabalt kättesaadavate turuandmetega ([73]).

93. Isegi kui andmed on avalikult kättesaadavad (nt reguleerivate asutuste avaldatud teave), võib täiendav konkurentidevaheline teabevahetus konkurentsi piirata, kui see vähendab strateegilist ebakindlust turul veelgi. Sel juhul võib just lisateave turu tasakaalu kokkumängu suunas kallutada.

Avalik/mitteavalik teabevahetus

94. Teabevahetus on täielikult avalik siis, kui sellega tehakse vahetatud andmed võrdsetel alustel kättesaadavaks (juurdepääsu hinna mõttes) kõigile konkurentidele ja tarbijatele ([74]). Avalik teabevahetus võib vähendada turul kokkumängu esinemise tõenäosust, kui kooskõlastamisega mitteseotud konkurendid, võimalikud konkurendid ja ka tarbijad suudavad vältida võimalikku piiravat mõju konkurentsile ([75]). Ei saa siiski välistada, et isegi täielikult avaliku teabe vahetamine võib hõlbustada kokkumärgu turul.

2.3. **Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel**

2.3.1. ***Tõhususe suurenemine*** ([76])

95. Teabevahetus võib kaasa tuua tõhususe suurenemise. Konkurentide kulusid käsitlev teave võib võimaldada äriühingutel suurendada oma tõhusust, kui nad võrdlevad oma tulemuslikkust tööstusharu parima tavaga ning kavandavad vastavalt sellele oma sisemisi motivatsioonisüsteeme.

96. Peale selle võib teabevahetus teatavates olukordades aidata äriühingutel suunata tootmist suure nõudlusega turgudele (nt nõudlust käsitlev teave) või madalate kuludega äriühingutesse (nt kulusid käsitlev teave). Seda liiki tõhususe suurenemise tõenäosus sõltub turu omadustest, sellest, kas ettevõtjad konkureerivad hindade või koguste alusel,

ja turu ebakindluse olemusest. Sellega seoses võivad teatavad teabevahetuse vormid võimaldada märkimisväärset kulusäästu, näiteks kui vähendatakse ebavajalikku inventari, või kiiresti riknevate kaupade kiiremat tarnimist suure nõudlusega piirkondadesse ja nende tarnimise vähendamist madala nõudlusega piirkondades (vt näide 6, punkt 110).

97. Tõhusust võib suurendada ka ettevõtjatevaheline tarbijaandmete vahetamine turgudel, kus tarbijaid käsitlev teave on ebaühtlane. Näiteks motiveerib klientide varasema käitumise jälgimine seoses õnnetuste või krediidiriskiga tarbijaid oma riske vähendama. Samuti võimaldab see välja selgitada, milliste klientide puhul on risk väiksem ja kellele tuleks seega pakkuda madalamaid hindu. Sellega seoses võib teabevahetus vähendada ka tarbijate kinnistamist, soosides seega jõulisemat konkurentsi. Selle põhjus on asjaolu, et teave käsitleb tavaliselt kindlat suhet ning vastasel korral kaotaksid tarbijad teise äriühingu poole pöördumisel asjaomase teabe põhjal saadava eelise. Kõnealusest tõhususe suurenemisest võib näiteid tuua pangandus- ja kindlustussektorist, mida iseloomustab tarbijate kohustuste täitmata jätmist ja riskinäitajaid käsitleva teabe sage vahetamine.

98. Varasemate ja praeguste turuosa käsitlevate andmete vahetamine võib mõnel juhul olla kasulik nii äriühingutele kui ka tarbijatele, võimaldades äriühingutel esitleda seda tarbijatele märgina oma toote kvaliteedist. Kui teave toote kvaliteedi kohta on puudulik, kasutavad tarbijad toote selliste suhteliste omaduste kohta nagu hind ja turuosa (nt lähtuvad tarbijad raamatute ostmisel müüduimate raamatute edetabelitest) teabe saamiseks sageli kaudseid võimalusi.

99. Täielikult avalik teabevahetus võib olla tarbijatele kasulik ka seeläbi, et aitab neil teha teadlikumaid valikuid (ja vähendab teabe otsimisega seotud kulusid). Tarbijad saavad kõige tõenäolisemalt sel viisil kasu selliste hetkeandmete avalikust vahetamisest, mis on nende ostuotsuste jaoks kõige asjakohasemad. Samamoodi võib praeguseid sisendhindasid käsitleva teabe avalik vahetamine vähendada äriühingute teabe otsimisega seotud kulusid, mis võib tavaliselt tulla tarbijatele kasuks madalamate lõpphindade kaudu. Seda liiki otsest kasu tarbijatele ei teki teabevahetusest tulevase hinnakujundusega seotud kavatsuste osas, sest äriühingud, kes annavad teada oma hinnakujundusplaanidest, vaatavad need tõenäoliselt läbi enne, kui tarbijad selle teabe alusel tegelikult ostu sooritavad. Tavaliselt ei saa tarbijad oma tarbimisplaanide tegemisel toetuda äriühingute tulevikuplaanidele. Siiski võib äriühinguid teataval määral mõjutada teatavaks tehtud tulevasi hinduenne elluviimist mitte muutma see, kui nad on näiteks korduvalt suhelnud tarbijatega ning tarbijad tuginevad sellele, et teavad hinda ette või näiteks kui tarbijad võivad esitada tellimusi juba ette. Sellises olukorras võib tulevikuga seotud teabe vahetamine parandada tarbijate kulude planeerimist.

100. Varasemate ja praeguste andmete vahetamine toob tõhususe suurenemise kaasa suurema tõenäosusega kui tulevasi kavatsusi käsitleva teabe vahetamine. Teatavatel asjaoludel võib tõhususe suurenemine kaasneda aga ka tulevastest kavatsustest teatamisega. Näiteks võivad äriühingud, kes teavad varakult teatava teadus- ja arendusprojekti võitjat, vältida kulukate jõupingutuste dubleerimist ja selliste ressursside raiskamist, mida ei saa korvata ([77]).

2.3.2. ***Vältimatus***

101. Teabevahetusest tuleneva tõhususe suurenemise saavutamiseks vajalikku ületavad piirangud ei vasta artikli 53 lõike 3 tingimustele. Vältimatuse tingimuse täitmiseks peavad teabevahetuses osalejad näitama, et andmete teema, üldistatuse tase, vanus ja konfidentsiaalsus ning teabevahetuse sagedus ja ka ulatus tagavad madalaima võimaliku riski, mis on vältimatu väidetava tõhususe suurenemise saavutamiseks. Samuti ei tohiks teabevahetus hõlmata muid andmeid kui tõhususe suurenemise saavutamiseks vajalikud muutujad. Näiteks võrdlusuuringu puhul ei ole individuaalsete andmete vahetamine tavaliselt vältimatu, kuna väidetav tõhususe suurenemine oleks võimalik ka näiteks teatavat liiki tööstusharu järjestuse kujul üldistatud teabe põhjal, millega samas kaasneks väiksem kokkumänguoht (vt näide 4, punkt 108). Lõpuks, tulevikuplaane käsitlevate individuaalsete andmete jagamine ei ole tavaliselt tõenäoliselt vältimatu, eriti kui need on seotud hindade ja kogustega.

102. Samamoodi vastab horisontaalkoostöö kokkuleppe osana toimuv teabevahetus suurema tõenäosusega artikli 53 lõike 3 tingimustele siis, kui see ei ületa kokkuleppe majandusliku eesmärgi täitmiseks hädavajalikku (nt teadus- ja arenduskokkuleppe täitmiseks vajaliku tehnoloogia jagamine või kuluandmete jagamine tootmiskokkuleppe raames).

2.3.3. ***Tarbijatele ülekanduv kasu***

103. Vältimatute piirangutega saavutatud suurem tõhusus peab tarbijatele üle kanduma sellisel määral, mis kaalub üles teabevahetusest tuleneva konkurentsi piiramise. Mida väiksem on teabevahetuses osalejate turuvõim, seda tõenäolisemalt kandub tõhususe suurenemine üle tarbijatele sellisel määral, et see kaalub üles konkurentsi piiramise.

2.3.4. ***Konkurentsi ei kõrvaldata***

104. Artikli 53 lõike 3 kriteeriumid ei ole täidetud juhul, kui teabevahetuses osalevatel äriühingutel on võimalus kõrvaldada konkurents asjaomaste toodete olulise osa suhtes.

2.4. **Näited**

105. Tulevasi kavandatavaid hindu käsitleva teabe vahetamine piirangute seadmise eesmärgil

Näide 1

Olukord: Riigi X bussiettevõtjaid esindav kutseühing levitab ainult oma liikmesettevõtjatele individuaalset teavet kavandavate tulevaste hindade kohta. Teave hõlmab mitmesuguseid elemente, näiteks kavandatavad piletihinnad ja marsruut, kus sellised hinnad kehtivad; kõnealuste piletihindade võimalikud piirangud, näiteks see, millistel klientidel on võimalik sellise hinnaga pileteid osta, kas nõutakse ettemaksu või minimaalset kohapeal viibimise aega; ajavahemik, mille jooksul pileteid võib asjaomase hinnaga müüa (alg- ja lõppkuupäev), ning ajavahemik, mille jooksul saab kõnealuseid pileteid bussiga sõitmiseks kasutada (alg- ja lõppkuupäev).

Analüüs: Selline ettevõtjate ühenduse otsusest tingitud teabevahetus on seotud konkurentide kavatsustega hinnakujunduse suhtes. Selline teabevahetus on äärmiselt tõhus vahend kokkumängu saavutamiseks ning seega piirab see konkurentsi. Seda põhjusel, et äriühingutel on võimalik oma teatatud hindu igal ajal muuta, kui nad saavad teada, et nende konkurendid kavatsevad hindu tõsta. See võimaldab äriühingutel saavutada ühise kõrgema hinnataseme ilma turuosa kaotamisest tulenevaid kulusid kandmata. Näiteks võib bussiettevõtja A teatada täna linnast nr 1 linna nr 2 suunduva marsruudi puhul hinnatõusust, mis hakkab kehtima alates järgmisest kuust. Kuna teave on kõigile teistele bussiettevõtjatele kättesaadav, võib ettevõtja A seejärel oodata ja jälgida oma konkurentide reaktsiooni sellele hinnamuutust käsitlevale teatele. Kui samal marsruudil tegutsev konkurent, näiteks ettevõtja B, otsustab hinnatõusuga kaasa tulla, jätab ettevõtja A oma teate muutmata ning viib oma kavatsused hiljem tõenäoliselt ellu. Kui äriühing B aga hinnatõusuga kaasa ei tule, on äriühingul A võimalik oma piletihindasid veel muuta. Kohanemine kestab seni, kuni äriühingud on ühiselt jõudnud kõrgemale konkurentsivastasele hinnatasemele. Kõnealune teabevahetus ei vasta tõenäoliselt artikli 53 lõike 3 tingimustele. Teabevahetus piirdub üksnes konkurentidega, st bussiettevõtjate kliendid ei saa sellest otseselt kasu.

106. Kehtivaid hindu käsitleva teabe vahetamine, mis tagab piisava tõhususe suurenemise tarbijate jaoks

Näide 2

Olukord: Väikese riigi X turismiamet lepib bussiettevõtjatega kokku bussipiletite kehtivaid hindu käsitleva teabe levitamises vabalt juurdepääsetava veebisaidi kaudu (erinevalt näitest 1, (punkt 105)) saavad tarbijad juba praegu osta esitatud hindadele ja tingimustele vastavaid pileteid ning seega ei ole tegemist kavandatavate tulevaste hindade, vaid praeguste ja tulevaste teenuste kehtivate hindadega). Teave hõlmab mitmesuguseid elemente, näiteks piletihinnad ja marsruut, kus sellised hinnad kehtivad; kõnealuste piletihindade võimalikud piirangud, näiteks see, millistel klientidel on võimalik sellise hinnaga pileteid osta, kas nõutakse ettemaksu või minimaalset kohapeal viibimise aega; ajavahemik, mille jooksul saab kõnealuseid pileteid bussiga sõitmiseks kasutada (alg- ja lõppkuupäev). Riigis X ei kuulu bussireisid rongi- ja lennureisidega samale asjaomasele turule. Eeldatakse, et asjaomane turg on kontsentreeritud, stabiilne ja suhteliselt lihtne ning et hinnakujundus muutub teabevahetusega läbipaistvaks.

Analüüs: Kõnealuse teabevahetuse eesmärk ei ole piirata konkurentsi. Äriühingud vahetavad teavet kehtivate, mitte tulevaste kavandatavate hindade kohta, kuna nad tegelikult müüvad selliste hindadega pileteid juba praegu (vastupidiselt näitele 1, punkt 105). Seepärast ei kujuta selline teabevahetus endast tõenäoliselt tõhusat mehhanismi kooskõlastamisvõimaluse saavutamiseks. Sellest hoolimata võib sellise teabevahetuse puhul turu struktuuri ja andmete strateegilist olemust arvesse võttes tõenäoliselt tegemist olla tõhusa mehhanismiga kokkumängust kõrvalekaldumise jälgimiseks, mis tõenäoliselt seda liiki turul tekiks. Seepärast võib kõnealune teabevahetus mõjuda konkurentsi piiravalt artikli 53 lõike 1 tähenduses. Pidades aga silmas, et kõrvalekallete jälgimise võimalus võib konkurentsi teatavas ulatuses piirata, on tõenäoline, et teabevahetusest tulenev tõhususe suurenemine kantakse üle tarbijatele sellises ulatuses, mis kaalub üles konkurentsi piirava mõju nii selle tõenäosuse kui suurusjärgu osas. Erinevalt näitest 1 (punkt 105) on teabevahetus avalik ning tarbijatel on reaalne võimalus osta teabevahetuses käsitletud hindadele ja tingimustele vastavaid pileteid.

Seepärast toob kõnealune teabevahetus tõenäoliselt kaasa otsese kasu tarbijatele, vähendades teabe otsimise kulusid ja pakkudes paremat valikut ning soodustades seeläbi ka hinnakonkurentsi. Seega on artikli 53 lõike 3 tingimused tõenäoliselt täidetud.

107. Teabevahetuse põhjal tuvastatavad kehtivad hinnad

Näide 3

Olukord: Riigi A pealinnas tegutsevad luksushotellid tugeva, lihtsa ja püsiva oligopolina, nende kulustruktuur on suuresti homogeenne ning nad moodustavad muudest hotellidest eraldi asjaomase turu. Nad vahetavad otse individuaalset teavet tubade täituvuse ja jooksvate tulunäitajate kohta. Kõnealusel juhul saavad osalejad teabevahetusest otseselt järeldada tegelikud kehtivad hinnad.

Analüüs: Kui teavet tulevase käitumise kohta ei avaldata, ei ole sellise teabevahetuse puhul tegemist konkurentsi piiramisega, kuna hotellid vahetavad jooksvaid andmeid ja mitte teavet kavandatavate tulevaste hindade või koguste kohta. Teabevahetusel oleks aga konkurentsi piirav mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses, sest konkurentide tegelike kehtivate hindade teadmine hõlbustaks tõenäoliselt äriühingute konkureeriva käitumise kooskõlastamist (st ühtlustamist). Kõige tõenäolisemalt kasutataks seda kokkumängust kõrvalekaldumise jälgimiseks. Teabevahetus suurendab läbipaistvust turul, kuna kuigi hotellid tavaliselt avaldavad oma hinnakirjad, pakuvad nad läbirääkimiste tulemusel või varaste rühmabroneeringute puhul ja muudes olukordades ka mitmesuguseid allahindlusi. Seepärast on hotellide vahel mitteavalikult vahetatud lisateave tundlik äriteave, st strateegiliselt kasulik teave. Selline teabevahetus hõlbustaks tõenäoliselt kokkumängu turul, kuna asjaomased osalised moodustavad tugeva, lihtsa ja stabiilse oligopoli ning konkureerivad omavahel pika aja jooksul (korduv lävimine). Peale selle on hotellide kulustruktuur suuresti homogeenne. Kokkuvõtteks, osalejate konkurentsivastast käitumist ei saa piirata ei kliendid ega turuletulijad, kuna tarbijatel on vähe ostujõudu ning turulepääsu tõkked on suured. Käesoleva juhtumi puhul on ebatõenäoline, et teabevahetuses osalejad suudavad tõendada teabevahetusest tuleneva tõhususe suurenemise ülekandumist tarbijatele sellisel määral, mis kaaluks üles piirava mõju konkurentsile. Seepärast ei ole artikli 53 lõike 3 tingimused tõenäoliselt täidetud.

108. Võrdlusuuringutest tulenev kasu – artikli 53 lõike 3 tingimused ei ole täidetud

Näide 4

Olukord: Kolm suurt äriühingut, kelle ühendatud turuosa moodustab stabiilsel, lihtsal, kontsentreeritud ja kõrgete turulepääsu tõketega turul 80 %, vahetavad omavahel sageli ja mitteavalikult otse teavet oma individuaalsete kulude märkimisväärse osa kohta. Äriühingud väidavad, et nende eesmärk teabe vahetamisel on võrrelda oma tulemuslikkust konkurentide omaga ja saavutada seeläbi suurem tõhusus.

Analüüs: Põhimõtteliselt ei ole sellise teabevahetuse eesmärk konkurentsi piiramine. Teabevahetuse mõju turule tuleb hinnata sellest tulenevalt. Kuna teabevahetus on suures osas seotud äriühingu muutuvkuludega, esitatakse individuaalseid andmeid ja turuosa on suur, hõlbustab teabevahetus turustruktuurist tulenevalt tõenäoliselt kokkumängu saavutamist ning on seepärast konkurentsi piirava mõjuga artikli 53 lõike 1 tähenduses. Artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele see tõenäoliselt ei vasta, kuna väidetava tõhususe suurenemise saavutamiseks on vähem piiravaid võimalusi, näiteks teabe kogumine, anonüümseks muutmine ja üldistamine kolmanda isiku poolt teatavat liiki tööstusharu järjestuse kujul. Lõpuks, kuna teabevahetuses osalejad moodustavad väga tugeva, lihtsa ja stabiilse oligopoli, võib käesoleval juhul isegi üldistatud andmete avaldamine hõlbustada kokkumängu saavutamist turul. Oleks siiski ebatõenäoline, kui selline teabevahetus toimuks läbipaistmatul, killustunud, ebastabiilsel ja keerulisel turul.

109. Täielikult avalik teave

Näide 5

Olukord: Neli äriühingut, kellele kuuluvad kõik tanklad suures riigis A, vahetavad telefoni teel teavet kehtivate bensiinihindade kohta. Nende väitel ei saa selline teabevahetus konkurentsi piirata, kuna teave on igas tanklas suurtel ekraanidel avalikult esitatud.

Analüüs: Hinnateabe vahetamine telefoni teel ei toimu täielikult avalikult, sest sama teabe saamisega muul viisil kaasneks märkimisväärne aja- ja transpordikulu. Sageli tuleks läbida pikki vahemaid, et koguda üle terve riigi paiknevates eri tanklates ekraanidel kuvatud hindu. Sellega seotud kulud võivad olla nii suured, et teabevahetuses mitteosalevatel isikutel ei olegi tegelikult võimalik asjaomast teavet saada. Lisaks on teabevahetus süsteemne ja hõlmab tervet asjaomast turgu, mis on tugev, lihtne ja stabiilne oligopol. Seepärast toob see tõenäoliselt kaasa vastastikuse kindlustunde konkurentide hinnapoliitika

suhtes ning hõlbustab kokkumängu. Sellest tulenevalt on sellisel teabevahetusel tõenäoliselt konkurentsi piirav mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses.

110. Nõudluse parem täitmine tõhususe suurenemisena

Näide 6

Olukord: Asjaomasel turul tegutseb viis pudelisse villitud värske porgandimahla tootjat. Nõudlus selle toote järele on äärmiselt ebastabiilne ja varieerub nii asukohtade lõikes kui ka ajaliselt. Mahl tuleb müüa ja tarbida ühe päeva jooksul alates tootmiskuupäevast. Tootjad lepivad kokku sõltumatu turu-uuringute firma loomises, mis kogub igapäevaselt hetkeandmeid igas müügipunktis müümata jäänud mahla kohta ning avaldab need järgneval nädalal oma veebisaidil müügipunktide lõikes üldistatud andmetena. Avaldatud statistilised andmed võimaldavad tootjatel ja jaemüüjatel nõudlust prognoosida ning toodet turul paremini positsioneerida. Jaemüüjad teatasid enne teabevahetuskorra kehtestamist suurtest müümata jäänud mahlakogustest ja vähendasid seetõttu tootjatelt ostetavaid mahlakoguseid, st turg ei toiminud tõhusalt. Sellest tulenevalt jäi jaemüüjate riskikartlikkuse tõttu nõudlus teatavatel ajavahemikel ja teatavates piirkondades sageli rahuldamata. Üle- ja alatarnimise tõhusamat prognoosimist võimaldav teabevahetussüsteem vähendas oluliselt tarbijate nõudluse rahuldamata jäämist ning suurendas turul müüdud kogust.

Analüüs: Kuigi turg on üsna kontsentreeritud ning vahetatud teave on värske ja strateegiline, ei ole eriti tõenäoline, et see teabevahetus hõlbustaks kokkumängu, sest kokkumängu tekkimine sellisel ebastabiilsel turul on ebatõenäoline. Isegi kui teabevahetuse tulemusel tekib teatav oht konkurentsi piirava mõju tekkimiseks, kaalub mis tahes võimaliku piirava mõju tõenäoliselt üles tõhususe suurenemine tänu pakkumise suurendamisele suure nõudlusega piirkondades ning pakkumise vähendamisele madala nõudlusega piirkondades. Kuna teabe vahetamine toimub avalikult ja üldistatud tasandil, kaasnevad sellega väiksemad konkurentsivastased riskid kui juhul, kui teabevahetus oleks mitteavalik ja individuaalne. Seepärast ei ületa teabevahetus turutõrgete parandamiseks vajalikku määra. Seega vastab kõnealune teabevahetus tõenäoliselt artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele.

3. TEADUS- JA ARENDUSKOKKULEPPED

3.1. Määratlus

111. Teadus- ja arenduskokkulepped võivad vormilt ja ulatuselt erineda. Need hõlmavad kokkuleppeid teatavast teadus- ja arendustegevuse allhankimisest ja olemasoleva tehnoloogia ühist täiustamist või täiesti uute toodete uurimise, väljatöötamise ja turustamisega seotud koostööd. Need võivad olla koostöökokkuleppe või ühiselt kontrollitava äriühingu vormis. Käesolevat peatükki kohaldatakse teadus- ja arenduskokkulepete kõigi vormide, sealhulgas teadus- ja arendustegevuse tulemuste tootmist või nendega kauplemist käsitlevate siduskokkulepete suhtes.

3.2. Asjaomased turud

112. Määratledes asjaomast turgu teadus- ja arenduskokkuleppe mõju hindamisel, on oluline kindlaks määrata need tooted, tehnoloogiad või teadus- ja arendustegevuse alased jõupingutused, mis kokkuleppeosaliste konkurentsi peamiselt piiravad. Võimalike olukordade üheks äärmuseks on see, et uuenduste tulemuseks võib olla toode (või tehnoloogia), mis konkureerib turul olemasoleva tootega (või tehnoloogiaga). Seda tuleb ette näiteks siis, kui teadus- ja arendustegevuse eesmärgiks on väikesed täiustused või muudatused, nagu teatavate toodete uued mudelid. Sel juhul on võimalik mõju seotud olemasolevate toodete turuga. Teise äärmusena võib uuenduste tulemuseks olla täiesti uus toode, mis loob oma uue tooteturu (nt uus vaktsiin seni ravimatu haiguse jaoks). Enamikul juhtudel on tõenäoliselt siiski tegemist nimetatud kahe äärmuse vaheliste olukordadega, st olukordadega, kus uuendustega võidakse luua tooteid (või tehnoloogiaid), mis aja jooksul asendavad olemasolevad tooted (või tehnoloogiad) (nt CDd, mis on asendanud grammofoniplaadid). Kõnealuste olukordade hoolikal analüüsimisel võib olla vaja käsitleda nii olemasolevaid turge kui ka kokkuleppe mõju uuendustele.

Olemasolevad tooteturud

113. Kui koostöö on seotud olemasolevate toodete täiustamiseks ettenähtud teadus- ja arendustegevusega, moodustavad koostöö seisukohast asjaomase turu kõnealused olemasolevad tooted ja nende lähedased asendajad ([78]).

114. Kui teadus- ja arendustegevuse eesmärk on olemasolevate toodete märkimisväärne muutmine või olemasolevate toodete asendamine uue tootega, võib olemasolevate toodete asendamine olla ebatäielik või pikaajaline. Sellest võib järeldada, et vanad ja võimalikud uued tooted ei kuulu samale asjaomasele turule ([79]). Sellegipoolest võib seotud olla ka olemasolevate toodete turg, kui ühise teadus- ja arendustegevuse tulemusel kooskõlastatakse kokkuleppeosaliste kui olemasolevate toodete tarnijate käitumine, näiteks tingituna olemasolevate toodete turuga seotud ja konkurentsi mõjutava tundliku teabe vahetamisest.

115. Kui teadus- ja arendustegevus on seotud lõpptoote olulise komponendiga, võib peale selle komponendi turu olla hindamisel asjakohane ka lõpptoote olemasolev turg. Näiteks kui autotootjad teevad teadus- ja arenduskoostööd

uue mootoritüübi vallas, võib selline teadus- ja arenduskoostöö mõjutada autoturgu. Lõpptoodete turg on hindamisel asjakohane siiski ainult juhul, kui teadus- ja arendustegevusega hõlmatud komponent on kõnealustes lõpptoodetes tehniliselt või majanduslikult otsustava tähtsusega ning kui teadus- ja arenduskokkuleppe osalistel on nende lõpptoodete puhul turuvõim.

Olemasolevad tehnoloogiaturud

116. Teadus- ja arenduskoostöö ei pruugi olla seotud ainult toodete, vaid ka tehnoloogiaga. Kui intellektuaalomandi õigusi turustatakse nendega seotud toodetest eraldi, tuleb määratleda ka asjaomane tehnoloogiaturg. Tehnoloogiaturud hõlmavad litsentsitud intellektuaalomandit ja selle lähedasi asendajaid, st muid tehnoloogiaid, mida kliendid saavad kasutada asendajana.

117. Tehnoloogiaturgude määratlemise meetodi puhul järgitakse samu põhimõtteid nagu tooteturu määratlemise korral ([80]). Võttes lähtepunktiks kokkuleppeosaliste turustatava tehnoloogia, tuleb kindlaks määrata need tehnoloogiad, mille kasutamisele võivad kliendid üle minna suhteliste hindade väikese, ent kestva tõusu korral. Kui need tehnoloogiad on kindlaks määratud, on võimalik arvutada turuosad, jagades kokkuleppeosaliste litsentsimistulud kõigi litsentsiandjate litsentsimistuludega.

118. Kokkuleppeosaliste seisund olemasoleva tehnoloogia turul on asjakohane hindamiskriteerium, kui teadus- ja arenduskoostöö on seotud olemasoleva tehnoloogia märkimisväärse täiustamise või olemasolevat tehnoloogiat tõenäoliselt asendava uue tehnoloogiaga. Kokkuleppeosaliste turuosa võib aga arvesse võtta ainult kõnealuse analüüsi lähtepunktina. Tehnoloogiaturgudel tuleb suurt rõhku panna võimalikule konkurentsile. Kui äriühingud, kes praegu oma tehnoloogiat ei litsentsi, on võimalikud tehnoloogiaturule tulijad, võiksid nad piirata kokkuleppeosaliste võimet kasumlikult tõsta oma tehnoloogia hindu. Analüüsi seda tahku võib arvesse võtta ka otseselt turuosade arvutamisel, lähtudes litsentsitud tehnoloogiat sisaldavate toodete müügist järgnevatel tooteturgudel (vt punkte 123 kuni 126).

Konkurents innovatsiooni valdkonnas (teadus- ja arendustegevus)

119. Teadus- ja arenduskoostöö ei pruugi mõjutada üksnes konkurentsi olemasolevatel turgudel, vaid ka uuenduste valdkonnas ja uutel tooteturgudel. Sel juhul on teadus- ja arenduskoostöö seotud selliste uute toodete või tehnoloogiate väljatöötamisega, mis ühel päeval turule ilmudes võivad asendada olemasolevad tooted või tehnoloogiad või mis töötatakse välja uue kasutusotstarbe jaoks ning mis seetõttu ei asenda olemasolevaid tooteid, vaid tekitavad täiesti uue nõudluse. Uuenduste valdkonnas esinevale konkurentsile avalduv mõju on kõnealustes olukordades oluline, kuid olemasoleva toote/tehnoloogia turul tegelikku või võimalikku konkurentsi analüüsides ei pruugi seda mõnel juhul piisavalt hinnata saada. Siinkohal võib sõltuvalt konkreetses tööstusharus toimuva uuendusprotsessi olemusest eristada kahte stsenaariumi.

120. Esimese stsenaariumi puhul, mis esineb näiteks farmaatsiatööstuses, on innovatsiooniprotsess kavandatud nii, et varases etapis on võimalik kindlaks määrata konkureerivad teadus- ja arenduskeskused. Konkureerivate teadus- ja arenduskeskuste all mõistetakse teatava uue toote või tehnoloogiaga seotud teadus- ja arendustegevust ning sellise teadus- ja arendustegevuse asendajaid, st koostöö käigus väljatöötatud tooteid või tehnoloogiaid asendavate toodete või tehnoloogiate väljatöötamisele suunatud sarnase ajakavaga teadus- ja arendustegevust. Sel juhul on võimalik analüüsida, kas pärast kokkuleppe sõlmimist jääb alles piisavalt teadus- ja arenduskeskusi. Analüüsi lähtepunkt on kokkuleppeosaliste teadus- ja arendustegevus. Seejärel tuleb kindlaks määrata usutavalt konkureerivad teadus- ja arenduskeskused. Konkureerivate keskuste usaldusväärsuse hindamisel tuleb arvesse võtta järgmisi tahke: iga muu teadus- ja arendustegevuse olemus, ulatus ja maht, inim- ja rahaliste ressursside kättesaadavus, oskusteave/patendid või muud erivahendid, samuti ajakava ning suutlikkus rakendada võimalikke tulemusi. Teadus- ja arenduskeskus ei ole usutav konkurent, kui seda ei ole võimalik näiteks vahendite kättesaadavuse või ajakava seisukohast käsitada kokkuleppeosaliste teadus- ja arendustegevuse lähedase asendajana.

121. Otsese innovatsioonile avaldatava mõju kõrval võib koostöö mõjutada ka uut tooteturgu. Sageli on sellisele turule avalduvat mõju keeruline analüüsida, kuna ainuüksi selle olemuse tõttu ei ole seda turgu veel olemas. Seepärast on selliste turgude analüüs tihti vaikimisi hõlmatud innovatsiooni valdkonnas esineva konkurentsi analüüsi. Sellegipoolest võib osutuda vajalikuks otseselt kaaluda, millist mõju avaldavad kõnealustele turgudele kokkuleppe need tahud, mis jäävad väljapoole teadus- ja arendusetappi. Uue toote ühist tootmist ja turustamist hõlmava teadus- ja arenduskokkuleppe hindamine võib näiteks erineda üksnes teadus- ja arendustegevust käsitleva kokkuleppe hindamisest.

122. Teise võimalusena ei ole tööstusharus toimuv innovatsioonialane tegevus struktureeritud nii selgelt, et oleks võimalik kindlaks määrata teadus- ja arenduskeskused. Sellises olukorras ei püüa EFTA järelevalveamet hinnata konkreetse innovatsioonile avalduva teadus- ja arenduskoostöö mõju, välja arvatud erandlikel asjaoludel, vaid piirdub hindamisel kõnealuse teadus- ja arenduskoostööga seotud olemasolevate toote- ja/või tehnoloogiaturgudega.

Turuosade arvutamine

123. Nii teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi kui ka käesolevate suuniste kohaldamisel tuleb turuosade arvutamisel eristada olemasolevaid turge ja konkurentsi innovatsiooni valdkonnas. Teadus- ja arenduskoostöö alguses on võrdluspunkt nende toodete olemasolev turg, mida on väljatöötatavate toodetega võimalik täiustada, asendada

või välja vahetada. Kui teadus- ja arenduskokkuleppe eesmärk on ainult olemasolevate toodete täiustamine või parandamine, hõlmab kõnealune turg teadus- ja arendustegevusega vahetult seotud tooteid. Seega saab turuosad arvutada olemasolevate toodete müügiväärtuse alusel.

124. Kui teadus- ja arendustegevuse eesmärk on olemasolev toode asendada, saab uuest tootest edukuse korral olemasolevate toodete asendaja. Kokkuleppeosaliste konkurentsivõime hindamiseks on jällegi võimalik arvutada turuosad olemasolevate toodete müügiväärtuse alusel. Sellest tulenevalt tehakse kõnealustes olukordades vastavalt teadus- ja arendustegevuse grupierandile erand turuosa suhtes „selliste toodete asjaomasel turul, mida on võimalik täiustada, asendada või välja vahetada lepingujärgsete toodetega" ([81]). Teadus- ja arendustegevuse grupierandi kohaldamiseks ei tohi kõnealune turuosa ületada 25 % ([82]).

125. Tehnoloogiaturgude puhul on üks võimalus arvutada turuosa iga tehnoloogia osa põhjal litsentsitasudena laekunud kogutuludes, mis kajastab kõnealuse tehnoloogia osa turul, kus litsentsitakse konkureerivaid tehnoloogiaid. Litsentsitasusid, litsentsitasudeta vastastikuse litsentsimise kasutamist jms käsitleva selge teabe puudumisel võib see aga sageli olla pigem lihtsalt teoreetiline võimalus kui teostatav lahendus. Teise võimalusena võib turuosa tehnoloogiaturul arvutada litsentsitud tehnoloogiat sisaldavate toodete või teenuste müügi põhjal järgnevatel turgudel. Selle lähenemisviisi kohaselt võetakse arvesse kogu müüki asjaomasel tooteturul, sõltumata sellest, kas toode sisaldab litsentsitud tehnoloogiat ([83]). Ka sellistel turgudel ei tohi turuosa teadus- ja arendustegevuse suhtes tehtava grupierandi kohaldamiseks ületada 25 % (olenemata kasutatud arvutusmeetodist).

126. Kui teadus- ja arendustegevuse eesmärk on välja töötada toode, mis tekitab täiesti uue nõudluse, ei ole võimalik arvutada turuosa müügi alusel. Saab vaid analüüsida kokkuleppe mõju konkurentsile uuenduste valdkonnas. Sellest tulenevalt käsitletakse selliseid kokkuleppeid teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi kohaselt mittekonkureerijate vaheliste kokkulepetena ning nende suhtes tehakse olenemata nende turuosast erand ühise teadus- ja arendustegevuse ajaks ning lisaks seitsme aasta jooksul pärast esmakordset turuletoomist ([84]). Grupierandiga saadav eelis võidakse siiski tühistada, kui kokkulepe kõrvaldab innovatsiooni valdkonnas tõhusa konkurentsi ([85]). Pärast kõnealust seitsme aasta pikkust perioodi võib arvutada turuosa müügiväärtuse põhjal, kohaldades 25 % suurust turuosa künnist ([86]).

3.3. **Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel**

3.3.1. ***Peamised konkurentsiprobleemid***

127. Teadus- ja arenduskoostöö võib piirata konkurentsi mitmel viisil. Esiteks võib see vähendada või aeglustada uuendusi, mistõttu tuuakse turule vähem või ebakvaliteetsemaid tooteid ning seda hiljem, kui ilma asjaomase teadus- ja arenduskoostööta. Teiseks võib teadus- ja arenduskoostöö kauba- või tehnoloogiaturgudel märkimisväärselt vähendada koostöös osalejate vahelist konkurentsi kokkuleppest väljapoole jäävates valdkondades või tuua kaasa tõenäolise konkurentsivastase kooskõlastamise nendel turgudel, tuues seetõttu kaasa kõrgemad hinnad. Turgude sulgemise probleem võib ilmneda üksnes seoses sellise koostööga, milles vähemalt ühel osalejal on märkimisväärne turuvõim (mis ei pruugi tingimata tähendada turgu valitsevat seisundit) olulise tähtsusega tehnoloogia ja tulemuste kasutamise ainuõiguse osas.

3.3.2. ***Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud***

128. Teadus- ja arenduskokkulepped on konkurentsi piirava eesmärgiga juhul, kui need ei ole tegelikult seotud ühise teadus- ja arendustegevusega, vaid neid kasutatakse varjatud kartellis osalemiseks, s.o hindade keelatud kinnitamiseks, toodangu piiramiseks või turu jagamiseks. Teadus- ja arenduskokkulepe, mis hõlmab võimalike tulemuste ühist kasutamist, ei pruugi aga konkurentsi tingimata piirata.

3.3.3. ***Piirav mõju konkurentsile***

129. Enamik teadus- ja arenduskokkuleppeid ei kuulu artikli 53 lõike 1 reguleerimisalasse. Eeskätt kehtib see nende kokkulepete kohta, mis on seotud koostööga teadus- ja arendustegevuse üsna varases etapis, st kaugel võimalike tulemuste kasutamisest.

130. Samuti ei piira mittekonkurentide vaheline teadus- ja arenduskoostöö tavaliselt konkurentsi ([87]). Kokkuleppeosaliste vahelist konkurentsisuhet tuleb analüüsida seoses mõjutatud olemasolevate turgude ja/või uuendustega. Kui objektiivsetele teguritele tuginedes ei ole kokkuleppeosalised võimelised iseseisvalt ellu viima vajalikku teadus- ja arendustegevust, näiteks kokkuleppeosaliste piiratud tehniliste võimaluste tõttu, ei mõju teadus- ja arenduskokkulepe tavaliselt konkurentsi piiravalt. See kehtib näiteks selliste äriühingute suhtes, kes ühendavad oma vastastikku täiendavad oskused, tehnoloogiad ja muud ressursid. Võimalikku konkurentsiküsimust tuleb hinnata realistlikel alustel. Näiteks ei saa kokkuleppeosalisi määratleda võimalike konkurentidena ainult seetõttu, et koostöö võimaldab neil ellu viia teadus- ja arendustegevust. Määrav on asjaolu, kas kõigil osapooltel on iseseisvalt olemas sellised vajalikud vahendid nagu varad, oskusteave ja muud ressursid.

131. Teadus- ja arenduskoostöö erivorm on varem äriühingusiseselt elluviidud teadus- ja arendustegevuse allhankimine. Sellisel juhul teostavad teadus- ja arendustegevust sageli spetsialiseerunud äriühingud, uurimisinstituudid või

akadeemilised asutused, kes tulemusi aktiivselt ei kasuta. Sellistes kokkulepetes on tavaliselt ühendatud oskusteabe üleandmine ja/või võimalike tulemuste ainuõigusliku tarnimise klausel, millel koostöös osalejate vastastikku täiendava olemuse tõttu ei ole konkurentsi piiravat mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses.

132. Teadus- ja arenduskoostööl, mis ei hõlma võimalike tulemuste ühist kasutamist litsentsimise, tootmise ja/või turustamise teel, on harva konkurentsi piirav mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses. Sellised üksnes teadus- ja arendustegevust käsitlevad kokkulepped võivad põhjustada konkurentsiprobleemi ainult juhul, kui arvestatavalt väheneb konkurents uuenduste valdkonnas ning alles jääb vaid piiratud arv usutavalt konkureerivaid teadus- ja arenduskeskusi.

133. Teadus- ja arenduskokkulepetel on konkurentsi piirav mõju tõenäoliselt vaid siis, kui koostöös osalejatel on asjaomastel turgudel turuvõim ja/või kui arvestatavalt väheneb konkurents uuenduste valdkonnas.

134. Puudub absoluutne künnis, mille ületamise korral võib eeldada, et teadus- ja arenduskokkuleppega saavutatakse või säilitatakse turuvõim ning tekitatakse tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Konkurentidevaheliste teadus- ja arenduskokkulepete suhtes kehtib aga grupierand, kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 25 % ning muud teadus- ja arendustegevuse grupierandi kohaldamise tingimused on täidetud.

135. Kokkulepped, mis jäävad väljapoole teadus- ja arendustegevuse suhtes tehtava grupierandi reguleerimisala sel põhjusel, et kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ületab 25 %, ei pruugi tekitada konkurentsi piiravat mõju. Kuid mida tugevam on kokkuleppeosaliste ühine seisund olemasolevatel turgudel ja/või mida rohkem piiratakse konkurentsi uuenduste valdkonnas, seda tõenäolisem on, et teadus- ja arenduskokkuleppel võib olla konkurentsi piirav mõju ([88]).

136. Kui teadus- ja arendustegevuse eesmärk on olemasolevate toodete võitehnoloogiate parandamine või täiustamine, on võimalik mõju seotud selliste olemasolevate toodete võitehnoloogiate asjaomase turuga. Hindade, toodangu, toodete kvaliteedi ja valiku või innovatsiooniga seotud mõju olemasolevatel turgudel on aga tõenäoline vaid juhul, kui kokkuleppeosalistel on turul üheskoos tugev seisund, kui turule on raske pääseda ning kui muud kindlaksmääratavat innovatsioonialast tegevust on vähe. Kui teadus- ja arendustegevus on lisaks seotud suhteliselt väikese osaga lõpptootest, on mõju kõnealuste lõpptoodete puhul esinevale konkurentsile väga väike, kui mitte olematu.

137. Üldiselt tuleb vahet teha üksnes teadus- ja arendustegevust hõlmavatel kokkulepetel ning tulemuste kasutamise eri etappe (st litsentsimine, tootmine, turustamine) hõlmaval laiaulatuslikumal koostööl. Punkti 132 järgi on üksnes teadus- ja arendustegevust hõlmavatel kokkulepetel harva konkurentsi piirav mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses. Eelkõige kehtib see sellise teadus- ja arendustegevuse suhtes, mille eesmärk on olemasolevate toodete või tehnoloogiate piiratud täiustamine. Kui teadus- ja arenduskoostöö hõlmab sellistel juhtudel tulemuste ühist kasutamist ainult kolmandatele isikutele litsentsimise kaudu, ei ole piirava mõju, näiteks turgude sulgemisega seotud probleemide tekkimine tõenäoline. Kui see hõlmab aga mõnevõrra täiustatud toodete/tehnoloogiate ühist tootmist ja/või turustamist, tuleb koostöö mõju konkurentsile täpsemalt kontrollida. Piirav mõju konkurentsile kõrgemate hindade või vähenenud toodangu kaudu olemasolevatel turgudel on tõenäolisem, kui tegemist on tugevate konkurentidega.

138. Kui teadus- ja arendustegevuse eesmärk on täielikult uus toode (või tehnoloogia), mis loob endale uue turu, on hinna ja toodanguga seotud mõju olemasolevatel turgudel suhteliselt ebatõenäoline. Analüüsis tuleb keskenduda innovatsiooni võimalikele piirangutele, mis on seotud näiteks uute toodete/tehnoloogiate kvaliteedi ja valikuga või innovatsiooni tempoga. Selline piirav mõju võib ilmneda, kui vähemalt kaks sellise uue toote väljatöötamisega seotud äriühingut alustavad koostööd etapis, kus nad mõlemad on iseseisvalt toote turuleviimisele suhteliselt lähedal. Tavaliselt on selline mõju osaliste vahel sõlmitud kokkuleppe otsene tulemus. Isegi üksnes teadus- ja arendustegevust hõlmav kokkulepe võib piirata uuendusi. Üldiselt ei ole täiesti uute toodetega seotud teadus- ja arenduskoostööl aga konkurentsi piiravat mõju, välja arvatud juhul, kui on vaid piiratud arv usutavaid alternatiivseid teadus- ja arenduskeskusi. See põhimõte ei muutu oluliselt ka tulemuste ühise kasutamise ega isegi ühise turustamise korral. Kõnealustes olukordades võib tulemuste ühisel kasutamisel olla piirav mõju konkurentsile ainult siis, kui sellega kaasneb võtmetehnoloogiale juurdepääsu sulgemine. Selliseid probleeme ei teki aga juhul, kui kokkuleppeosalised annavad litsentse, mis võimaldavad kolmandatel isikutel tõhusalt konkureerida.

139. Paljud teadus- ja arenduskokkulepped jäävad punktides 137 ja 138 kirjeldatud olukorra vahele. Seepärast võivad need mõjutada nii innovatsiooni kui ka olemasolevaid turge. Sellest tulenevalt võivad nii olemasolev turg kui ka mõju innovatsioonile olla asjakohased kokkuleppeosaliste ühise seisundi, kontsentratsioonimäära, osaliste/uuendajate arvu ja turulepääsu tingimuste hindamisel. Mõnel juhul võib piirav mõju konkurentsile ilmneda suuremate hindade või vähenenud toodangu, innovatsiooni, toodete kvaliteedi ja valikuna olemasolevatel turgudel ning kahjuliku mõjuna innovatsioonile, aeglustades arengutempot. Kui näiteks olemasoleva tehnoloogia turul tegutsevad

olulised konkurendid teevad koostööd, et töötada välja uus tehnoloogia, mis võib ühel päeval asendada olemasolevaid tooteid, võib selline koostöö aeglustada uue tehnoloogia väljatöötamist, kui koostöös osalejatel on olemasoleval turul võim ning ka tugev seisund teadus- ja arendustegevuse valdkonnas. Samasugune mõju võib ilmneda siis, kui oluline olemasoleval turul osaleja teeb koostööd palju väiksema või isegi võimaliku konkurendiga, kes hakkab turule tooma uut toodet/tehnoloogiat, mis võib ohustada turgu valitseva osaleja seisundit.

140. Kokkulepped võivad väljapoole teadus- ja arendustegevuse suhtes tehtava grupierandi reguleerimisala jääda ka sõltumata kokkuleppeosaliste turuvõimust. See kehtib näiteks kokkulepete puhul, millega piiratakse põhjendamatult kokkuleppeosalise juurdepääsu teadus- ja arenduskoostöö tulemustele ([89]). Teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandiga nähakse ette konkreetne erand kõnealusest üldreeglist akadeemiliste asutuste, uurimisinstituutide või spetsialiseerunud äriühingute suhtes, kes teostavad teadus- ja arendustegevust teenusena ega osale aktiivselt teadus- ja arendustegevuse tulemuste tööstuslikus kasutamises ([90]). Sellele vaatamata võivad artikli 53 lõike 1 reguleerimisalasse kuuluvad, kasutamist võimaldavaid juurdepääsu ainuõigusi sisaldavad kokkulepped, mis jäävad väljapoole teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi reguleerimisala, vastata artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele eeskätt juhul, kui juurdepääsu ainuõigused on turgu, riske ning teadus- ja arendustegevuse tulemuste rakendamiseks vajalike investeeringute mahtu silmas pidades majanduslikult vältimatud.

3.4. **Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel**

3.4.1. ***Tõhususe suurenemine***

141. Paljud teadus- ja arenduskokkulepped, vaatamata sellele, kas need hõlmavad võimalike tulemuste ühist rakendamist või mitte, toovad kaasa tõhususe suurenemise, ühendades vastastikku täiendavad oskused ja varad, mille tulemusel töötatakse täiustatud või uued tooted ja tehnoloogiad välja kiiremini kui kokkulepete puudumise korral. Teadus- ja arenduskokkulepete tulemusena võib kaasneda teadmiste laiem levitamine, mis võib tuua kaasa täiendava innovatsiooni. Teadus- ja arenduskokkulepete tulemusena võivad väheneda ka kulud.

3.4.2. ***Vältimatus***

142. Teadus- ja arenduskokkuleppest tuleneva tõhususe suurenemise saavutamiseks vajalikku ületavad piirangud ei vasta artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi artiklis 5 loetletud piirangute tõttu võib olla vähem tõenäoline pärast individuaalset hindamist leida, et artikli 53 lõike 3 kriteeriumid on täidetud. Seepärast peavad teadus- ja arenduskokkuleppe osalised tavaliselt tõendama, et sellised piirangud on koostööks vältimatud.

3.4.3. ***Tarbijatele ülekanduv kasu***

143. Vältimatute piirangutega saavutatud suurem tõhusus peab tarbijatele üle kanduma sellisel määral, mis kaalub üles teadus- ja arenduskokkuleppest tuleneva konkurentsi piiramise. Näiteks peab uute või parandatud toodete turuleviimine kaaluma üles mis tahes hinnatõusu või muud konkurentsi piiravad mõjud. Üldiselt toob teadus- ja arenduskokkulepe tarbijate jaoks tõhususe suurenemise kaasa suurema tõenäosusega juhul, kui selle tulemusel ühendatakse vastastikku täiendavad oskused ja varad. Kokkuleppeosalistel võib olla näiteks erinev teadussuutlikkus. Kui aga kokkuleppeosaliste oskused ja varad on väga sarnased, võib teadus- ja arenduskokkuleppe kõige olulisem mõju seisneda ühe või mitme kokkuleppeosalise teadus- ja arendustegevuse osalises või täielikus lõpetamises. See kaotaks kokkuleppeosaliste (püsi)kulud, kuid ei tooks tõenäoliselt kaasa mingit kasu, mis kanduks üle tarbijatele. Peale selle, mida suurem on osaliste turuvõim, seda väiksema tõenäosusega kannavad nad tõhususe suurenemise tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile.

3.4.4. ***Konkurentsi ei kõrvaldata***

144. Artikli 53 lõike 3 kriteeriumid ei ole täidetud juhul, kui kokkuleppeosalistel on võimalus kõrvaldada konkurents asjaomaste toodete (või tehnoloogiate) olulise osa suhtes.

3.4.5. ***Hindamise aeg***

145. Konkurentsi piiravaid kokkuleppeid hinnatakse artikli 53 lõike 3 alusel selles kontekstis, kus need tegelikult kehtivad, ning kõnealusel ajal asjakohaste faktide alusel. Kui olukorras toimub olulisi muutusi, avaldab see mõju ka hindamise tulemusele. Artikli 53 lõikes 3 esitatud erandi reegel kehtib nii kaua, kui kokkulepe vastab artikli 53 lõikes 3 kehtestatud neljale tingimusele, ja selle kehtivus lakkab hetkest, mil mõni tingimus enam täidetud ei ole. Artikli 53 lõike 3 kohaldamisel nende põhimõtete kohaselt tuleb arvesse võtta iga kokkuleppeosalise algseid pöördumatuid investeeringuid ning aega ja piiranguid, mida on vaja tõhusust suurendava investeeringu sidumiseks ja tasuvaks muutmiseks. Artiklit 53 ei saa rakendada, arvestamata selliseid eelnevaid investeeringuid. Kokkuleppeosaliste võetava riski ja kokkuleppe elluviimiseks vajaliku pöördumatu investeeringu tõttu ei pruugi kokkulepe olenevalt olukorrast jääda artikli 53 lõike 1 reguleerimisalasse või täita artikli 53 lõike 3 tingimusi selle perioodi vältel, mis kulub investeeringu tasuvaks muutmiseks. Kui investeeringust tuleneva leiutisega kaasneb kokkuleppeosalistele konkreetselt intellektuaalomandi õigust käsitlevate

eeskirjade alusel antav ainuõigus, ei ületa kõnealuse investeeringu tasuvaks muutmise aeg tõenäoliselt asjaomaste eeskirjade alusel kehtestatud ainuõiguse kehtivuse perioodi.

146. Mõnel juhul on piirav kokkulepe pöördumatu sündmus. Kui piiravat kokkulepet on juba kohaldatud, ei ole võimalik endist olukorda taastada. Sellisel juhul peab hindamine põhinema ainult kokkuleppe rakendamise ajal kehtinud asjaoludel. Näiteks teadus- ja arenduskoostöö kokkuleppe puhul, mille korral kõik kokkuleppeosalised nõustuvad loobuma käimasolevatest uurimisprojektidest ja ühendama oma teadussuutlikkuse teiste osalistega, võib objektiivselt vaadelduna olla tehniliselt ja majanduslikult võimatu projekti pärast sellest loobumist taastada. Seepärast tuleb isiklikest uurimisprojektidest loobumist hõlmava kokkuleppe konkurentsi soodustavat või seda piiravat mõju hinnata kokkuleppe rakendamise lõpetamise aja seisuga. Kui kokkulepe oli sel ajal artikliga 53 kooskõlas, näiteks põhjusel, et piisavalt paljudel kolmandatel isikutel oli samal ajal käimas konkureerivaid teadus- ja arendusprojekte, vastab kokkuleppeosaliste kokkulepe loobuda oma individuaalsetest projektidest artiklile 53 ka siis, kui kolmandate isikute projektid peaksid hiljem ebaõnnestuma. Artiklis 53 kehtestatud keeldu võib aga rakendada kokkuleppe muude osade suhtes, millega seoses ei teki pöördumatuse küsimust. Näiteks kui kokkuleppega nähakse lisaks ühisele teadus- ja arendustegevusele ette ka selle tulemuste ühine kasutamine, võib artikkel 53 kokkuleppe selle osa kohta kehtida, juhul kui hilisemate turusündmuste tõttu muutub kokkulepe konkurentsi piiravaks ega täida (enam) eelnevaid pöördumatuid investeeringuid nõuetekohaselt arvesse võttes artikli 53 lõike 3 tingimusi.

3.5. **Näited**

147. Ühise teadus- ja arendustegevuse mõju uuenduste turule/uuele tooteturule

Näide 1

Olukord: A ja B on kaks põhilist äriühingut EMPd hõlmaval olemasolevate elektrooniliste komponentide tootmise turul. Mõlema turuosa on 30 %. Nad mõlemad on märkimisväärselt investeerinud elektrooniliste mikrokomponentide arendamiseks vajalikku teadus- ja arendustegevusse ning on välja töötanud esialgsed prototüübid. Nüüd lepivad nad kokku oma teadus- ja arendustegevuse ühendamises ja ühisettevõtte asutamises, et viia teadus- ja arendustegevus lõpule ning toota komponente, mis müüakse tagasi emaettevõtjatele, kes neid eraldi turustavad. Ülejäänud turu moodustavad väikesed äriühingud, kellel ei ole vajalike investeeringute tegemiseks piisavalt vahendeid.

Analüüs: Elektroonilised mikrokomponendid, mis võivad mõnes valdkonnas konkureerida olemasolevate komponentidega, on põhimõtteliselt uus tehnoloogia ning analüüsida tuleb sellele tulevasele turule suunatud teadus- ja arenduskeskusi. Kui kõnealune ühisettevõte asutatakse, on ainult üks võimalik tootmistehnoloogia, kuid samal ajal on tõenäoline, et A ja B jõuaksid turule ka iseseisvalt ja eraldi toodetega. Seega vähendab kokkulepe toodete valikut. Ühine tootmine võib ka otseselt piirata kokkuleppeosaliste vahelist konkurentsi ning selle tulemusel võivad osalised kokku leppida toodangu koguses, kvaliteedis või muudes konkurentsi seisukohalt olulistes parameetrites. See piiraks konkurentsi vaatamata asjaolule, et kokkuleppeosalised turustavad tooteid sõltumatult. Näiteks võivad nad piirata ühisettevõtte toodangut võrreldes sellega, mida nad oleksid turule toonud juhul, kui oleksid oma toodangu koguse ise määranud. Samuti võib ühisettevõte kehtestada kõrge siirdehinna, suurendades seeläbi osaliste sisendkulusid, mis võib kergitada hindu järgneval turul. Kokkuleppeosalistel on olemasoleval järgneval turul suur ühendatud turuosa ning ülejäänud osa turust on killustunud. Uuel järgneval turul saab olukord tõenäoliselt olema veelgi tõsisem, kuna väiksematel konkurentidel ei ole võimalik uutesse komponentidesse investeerida. Seepärast on üsna tõenäoline, et ühistootmine piirab konkurentsi. Peale selle muutub elektrooniliste mikrokomponentide turg tulevikus tõenäoliselt duopoliks, kus kulud on väga suurel määral ühitatud ning kahel kokkuleppeosalisel on võimalik vahetada tundlikku äriteavet. Seetõttu esineb ka tõsine konkurentsivastase kooskõlastamise oht, millega võib asjaomasel turul kaasneda kokkumäng. Niiviisi on teadus- ja arenduskokkuleppel tõenäoliselt konkurentsi piirav mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses. Kuigi kokkulepe võib uue tehnoloogia kiirema väljatöötamisega seoses kaasa tuua tõhususe suurenemise, puuduvad kokkuleppeosalistel teadus- ja arendustegevuse tasandil konkurendid, mistõttu võib oluliselt väheneda nende motivatsioon uus tehnoloogia kiiresti välja töötada. Kuigi mõnda kõnealust probleemi on võimalik lahendada sellega, et kokkuleppeosalised kohustuvad mikrokomponentide tootmiseks vajaliku põhilise oskusteabe mõistlikel tingimustel kolmandatele isikutele litsentsima, ei ole tõenäoline, et see lahendaks kõik probleemid ja tagaks kokkuleppe vastavuse artikli 53 lõike 3 tingimustega.

Näide 2

Olukord: Väike uurimisettevõtja A, kellel ei ole oma turustusorganisatsiooni, on avastanud ja patentinud ravimi, mis põhineb konkreetse haiguse ravi seisukohalt murrangulisel uuel tehnoloogial. Ettevõtja A sõlmib teadus- ja arenduskokkuleppe suure ravimitootjaga B, kelle tooteid on kõnealuse haiguse raviks seni kasutatud. Ettevõtjal B puuduvad samalaadsed eriteadmised ja teadus- ja arenduskava ning ta ei suudaks neid ka vajaliku aja jooksul hankida. Ettevõtja B turuosa on

olemasolevate toodete puhul kõikides EMP riikides ligikaudu 75 %, kuid patentide kehtivusaeg lõpeb järgmise viie aasta jooksul. Sama uut põhitehnoloogiat kasutavad veel kaks teadus- ja arenduskeskust koos teiste ettevõtjatega, kes on oma arendustegevusega umbes samas etapis. Äriühing B tagab nii märkimisväärse rahastamise ja oskusteabe toote väljatöötamiseks kui ka edasise pääsu turule. Äriühing B saab terveks patendi kehtivusajaks uue toote tootmise ja levitamise ainulitsentsi. Eeldatavasti saab toote turule tuua 5–7 aasta jooksul.

Analüüs: Toode kuulub tõenäoliselt uuele asjaomasele turule. Kokkuleppeosalised panustavad koostöösse vastastikku täiendavaid vahendeid ja oskusi ning toote turulejõudmise tõenäosus suureneb märgatavalt. Kuigi äriühingul B on olemasoleval turul tõenäoliselt suur võim, väheneb see varsti. Kokkuleppe tulemusel ei vähene äriühingu B teadus- ja arendustegevus, kuna tal puuduvad selles uurimisvaldkonnas eriteadmised, ning tänu muude teadus- ja arenduskeskuste olemasolule ei teki tõenäoliselt soovi teadus- ja arendustegevust vähendada. Patendi ülejäänud kehtivusaja jooksul kohaldatavad kasutusõigused on tõenäoliselt vajalikud selleks, et äriühing B saaks teha vajalikke märkimisväärseid investeeringuid, ning äriühingul A puuduvad oma turustusvahendid. Seetõttu ei kaasne kokkuleppega tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Isegi kui selline mõju esineks, oleksid artikli 53 lõike 3 tingimused tõenäoliselt täidetud.

148. Turgude sulgemise oht

Näide 3

Olukord: Väike uurimisettevõtja A, kellel ei ole oma turustusorganisatsiooni, on avastanud ja patentinud uue tehnoloogia, mis muudab põhjalikult konkreetse toote turgu, mille tootmisel kuulub ülemaailmne monopol äriühingule B, kuna ükski konkurent ei suuda konkureerida tema praeguse tehnoloogiaga. Sama uut põhitehnoloogiat kasutavad veel kaks teadus- ja arenduskeskust koos teiste ettevõtjatega, kes on oma arendustegevusega umbes samas etapis. Äriühing B tagab nii märkimisväärse rahastamise ja oskusteabe toote väljatöötamiseks kui ka edasise pääsu turule. Äriühing B saab terveks patendi kehtivusajaks uue tehnoloogia kasutamise ainulitsentsi ning kohustub rahastama üksnes ettevõtja A tehnoloogia väljatöötamist.

Analüüs: Toode kuulub tõenäoliselt uuele asjaomasele turule. Kokkuleppeosalised panustavad koostöösse vastastikku täiendavaid vahendeid ja oskusi ning toote turulejõudmise tõenäosus suureneb märgatavalt. Asjaolu, et ettevõtja B kohustub rahastama ainult ettevõtja A uut tehnoloogiat, võib aga tõenäoliselt sundida kahte ülejäänud teadus- ja arenduskeskust oma projektid lõpetama, kuna pärast seda, kui nad on kaotanud oma tehnoloogia kõige tõenäolisema potentsiaalse kliendi, võib neil olla keeruline saada edaspidi rahalisi vahendeid. Sellises olukorras ei suuda ükski potentsiaalne konkurent edaspidi äriühingu B monopoliseisundit ohustada. Seepärast tuleb järeldada, et turgude sulgemise ohtu silmas pidades on kokkuleppel tõenäoliselt konkurentsi piirav mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses. Artikli 53 lõikele 3 tuginemiseks peavad kokkuleppeosalised tõendama, et kehtestatud ainuõigus on uue tehnoloogia turuletoomiseks vältimatu.

Näide 4

Olukord: Äriühingul A on turuvõim turul, mille osaks on tema menutootest ravim. Väike äriühing B, mis tegeleb farmaatsiaalase teadus- ja arendustegevuse ja toimeaine tootmisega, on avastanud uue protsessi, mis võimaldab toota äriühingu A menutoote toimeainet majanduslikult efektiivsemal viisil, ning esitanud sellele protsessile patenditaotluse ning jätkab protsessi arendamist tööstuslikuks tootmiseks. Menutoote toimeaine patent aegub vähem kui kolme aasta pärast; seejärel jäävad kehtima mitmed ravimi tootmisprotsesside patendid. B arvates tema arendatud uus protsess ei riku A olemasolevat protsessipatenti ja võimaldaks toota menutootest ravimi geneerilist varianti, kui toimeaine patent on aegunud. Äriühing B võiks toota toodet ise ja/või anda protsessi litsentsi alusel huvitatud kolmandatele isikutele, nt geneeriliste ravimite tootjatele või äriühingule A. Enne oma teadus- ja arendustegevuse lõpetamist selles vallas sõlmib äriühing B kokkuleppe äriühinguga A, mille raames äriühing A toetab äriühingu B teostatavat teadus- ja arendustegevuse projekti rahaliselt, tingimusel et ta saab ainulitsentsi äriühingu B teadus- ja arendustegevuse projektiga seotud mis tahes patentide puhul. On olemas veel kaks sõltumatut teadus- ja arenduskeskust, mis tegelevad menuravimi tootmise protsessi väljatöötamisega, mis ei rikuks äriühingu A õigusi, kuid veel ei ole selge, kas nad jõuavad tööstusliku tootmiseni.

Analüüs: Äriühingu B patenditaotlusega hõlmatud protsess ei luba toota uut toodet. Selle protsessiga vaid parandatakse olemasolevat protsessi. Äriühingul B on turuvõim olemasoleval turul, mille osaks on tema menutootest ravim. See turuvõim väheneks geneeriliste ravimite tootjate tegelikult sisenemisel turule märkimisväärselt, kuid ainulitsents muudaks äriühingu A väljatöötatud protsessi kolmandatele isikutele kättesaamatuks ning lükkaks seega edasi geneeriliste ravimite tootjate turulesisenemise (sest toode on ikkagi kaitstud mitmete tootmisprotsessi patentidega) ning sellest tulenevalt piiraks konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses. Kuna äriühingud A ja B on võimalikud konkurendid, siis teadus- ja arendustegevust käsitlevat grupierandit ei kohaldata, sest äriühingu A turuosa

on sellel turul, kus menuravimit müüakse, enam kui 25 %. Uuel tootmisprotsessil põhinev kulude säästmine ei ole äriühingu B jaoks piisav selleks, et üles kaaluda konkurentsi piiramist. Igal juhul ei ole ainulitsents hädavajalik tootmisprotsessis säästmiseks. Seepärast ei vasta kokkulepe tõenäoliselt artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele.

149. Teadus- ja arenduskoostöö mõju dünaamilistele toote- ja tehnoloogiaturgudele ning keskkonnale

Näide 5

Olukord: Kaks sõidukiosi tootvat tehnoloogiaettevõtjat lepivad kokku ühisettevõtte asutamises, et ühendada oma teadus- ja arendustegevus olemasoleva komponendi tootmise tõhustamiseks ning selle tehniliste omaduste parandamiseks. Selle komponendi tootmisel oleks positiivne mõju ka keskkonnale. Sõidukid tarbiksid vähem kütust ning seega eraldaksid vähem süsinikdioksiidi. Äriühingud ühendavad oma olemasoleva tehnoloogia litsentsimisega seotud tegevuse kõnealuses valdkonnas, kuid jätkavad komponentide tootmist ja müüki eraldi. Kahe äriühingu turuosa originaalseadmete tootjate tooteturul on EMPs 15 % ja 20 %. Turul on kaks teist suurt konkurenti ning mitu suurte sõidukitootjate ettevõttesisest uurimisprogrammi. Kõnealuste toodete tehnoloogia litsentsimise maailmaturul on kokkuleppeosaliste turuosad laekunud tulu põhjal mõõdetuna 20 % ja 25 % ning lisaks on veel kaks olulist tehnoloogiat. Kõnealuse komponendi olelustsükkel on tavaliselt kaks kuni kolm aastat. Igal viimasel viiel aastal on üks asjaomastest suurtest ettevõtjatest toonud turule komponendi uue või ajakohastatud versiooni.

Analüüs: Kuna kummagi äriühingu teadus- ja arendustegevuse eesmärk ei ole täielikult uus toode, tuleb arvestada olemasolevate komponentide ja asjakohase tehnoloogia litsentsimise turge. Kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa nii originaalseadmete tootjate turul (35 %) kui ka eeskätt tehnoloogiaturul (45 %) on suhteliselt suur. Siiski jätkavad kokkuleppeosalised komponentide tootmist ja müüki eraldi. Lisaks on olemas mitu konkureerivat tehnoloogiat, mida korrapäraselt täiustatakse. Samuti võivad sõidukitootjad, kes praegu oma tehnoloogiat ei litsentsi, samuti tehnoloogiaturule tulla, piirates seega kokkuleppeosaliste võimet tõsta kasumlikult hinda. Kui ühisettevõte piirab konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses, vastaks see ilmselt igal juhul artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Artikli 53 lõike 3 kohasel hindamisel tuleks arvesse võtta asjaolu, et tarbijad saavad kasu väiksemast kütusetarbimisest.

4. TOOTMISKOKKULEPPED

4.1. Mõisted ja kohaldamisala

150. Tootmiskokkulepped erinevad vormilt ja ulatuselt. Nendega võib ette näha, et tootmise eest vastutab kas üksnes üks kokkuleppeosaline või kaks või enam osalist. Äriühingud võivad toota ühiselt ühisettevõttes, st ühiselt kontrollitavas äriühingus, millel on üks või mitu tootmisrajatist, või vabamates tootmiskoostöö vormides, nagu alltöövõtukokkulepetena, mille puhul üks kokkuleppeosaline (edaspidi „tööettevõtja") usaldab teisele osalisele (edaspidi „alltööettevõtja") toote tootmise.

151. Alltöövõtukokkuleppeid on mitut liiki. Horisontaalsed alltöövõtukokkulepped sõlmitakse äriühingute vahel, kes tegutsevad samal tooteturul, olenemata sellest, kas nad on tegelikud või võimalikud konkurendid. Vertikaalsed alltöövõtukokkulepped sõlmitakse eri turutasanditel tegutsevate äriühingute vahel.

152. Horisontaalsed alltöövõtukokkulepped hõlmavad ühepoolseid ja vastastikuseid spetsialiseerumiskokkuleppeid, samuti tootmise laiendamise eesmärgil sõlmitavaid alltöövõtukokkuleppeid. Ühepoolsed spetsialiseerumiskokkulepped on kokkulepped kahe samal tooteturul tegutseva osalise vahel, mille alusel üks kokkuleppeosaline nõustub täielikult või osaliselt lõpetama teatavate toodete valmistamise või hoiduma kõnealuste toodete valmistamisest ning ostma neid teiselt kokkuleppeosaliselt, kes nõustub osutatud tooteid valmistama ja tarnima. Vastastikused spetsialiseerumiskokkulepped on kokkulepped, mille alusel kaks või enam samal tooteturul või tegutsevat kokkuleppeosalist lepivad vastastikku kokku lõpetada täielikult või osaliselt teatavate, ent erinevate toodete valmistamine või hoiduda nende valmistamisest ning osta neid tooteid teistelt kokkuleppeosalistelt, kes nõustuvad neid valmistama ja tarnima. Tootmise laiendamise eesmärgil sõlmitavate alltöövõtukokkulepete puhul usaldab tööettevõtja alltööettevõtjale kauba tootmise, kuid samal ajal ei lõpeta ega piira ise selle kauba tootmist.

153. Käesolevaid suuniseid kohaldatakse ühistootmiskokkulepete ja horisontaalsete alltöövõtukokkulepete kõigi

vormide suhtes. Teatavatel tingimustel võib nii ühistootmiskokkulepetel kui ka ühepoolsetel ja vastastikustel spetsialiseerumiskokkulepetel kasu olla spetsialiseerumise suhtes tehtavast grupierandist.

154. Käesolevad suunised ei hõlma vertikaalseid alltöövõtukokkuleppeid. Need kuuluvad vertikaalseid piiranguid käsitlevate suuniste reguleerimisalasse, kusjuures teatavatel tingimustel võib osutatud kokkulepetel kasu olla vertikaalsete piirangute suhtes tehtavast grupierandist. Lisaks võivad need kuuluda EFTA järelevalveameti teatise (hinnangu andmise kohta teatavatele alltöövõtukokkulepetele vastavalt EMP lepingu artikli 53 lõikele 1) reguleerimisalasse (alltöövõtukokkulepete teatis) ([91]).

4.2. **Asjaomased turud**

155. Selleks et hinnata koostööd tegevate osaliste vahelisi konkurentsisuhteid, tuleb kõigepealt määratleda tootmiskoostööga vahetult seotud asjaomane turg (asjaomased turud), st turg (turud), kuhu tootmiskokkulepetega hõlmatud tooted kuuluvad.

156. Tootmiskokkuleppe mõju võib levida ka koostööga vahetult seotud turu naaberturgudele, näiteks kokkuleppele eelnevale või järgnevale turule (nn *spill-over markets*) ([92]). Tõenäoliselt on naaberturud asjakohased, kui turud sõltuvad üksteisest ja kokkuleppeosalistel on naaberturul tugev turuseisund.

4.3. **Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel**

4.3.1. ***Peamised konkurentsiprobleemid***

157. Tootmiskokkulepped võivad põhjustada kokkuleppeosaliste vahelise konkurentsi otsest piiramist. Tootmiskokkulepete, eelkõige ühistootmisettevõtete puhul võivad kokkuleppeosalised vahetult ühtlustada toodangu taseme ja kvaliteedi, hinna, millega ühisettevõte oma tooteid müüb, või muud konkurentsi seisukohalt olulised parameetrid. See võib piirata konkurentsi, isegi kui kokkuleppeosalised turustavad tooteid üksteisest sõltumatult.

158. Samuti võivad kokkuleppeosalised tootmiskokkulepete puhul kooskõlastada oma konkureerivat käitumist tarnijatena, millega kaasnevad kõrgemad hinnad, toodangu, innovatsiooni, toodete kvaliteedi või valiku vähenemine, st kokkumäng. See võib juhtuda juhul, kui kokkuleppeosalistel on turuvõim ja turul on sellist kooskõlastamist soodustavad omadused ning eelkõige juhul, kui tootmiskokkuleppe tulemusel ühitavad kokkuleppeosalised oma kulud (st kokkuleppeosaliste ühised muutuvkulud) kokkumängu võimaldaval määral, või juhul, kui kokkulepe hõlmab tundliku äriteabe vahetamist, mis võib viia kokkumänguni.

159. Samuti võivad tootmiskokkulepped põhjustada asjaomase turu konkurentsivastast sulgemist kolmandatele isikutele (st järgnev turg sõltub tootmiskokkuleppega hõlmatud turu sisenditest). Näiteks kui eelneval turul ühiselt tootvad kokkuleppeosalised saavutavad piisava turuvõimu, saavad nad tõsta järgneva turu jaoks olulise komponendi hinda. Seeläbi saaksid nad kasutada ühistootmist selleks, et suurendada konkurentide kulusid järgneval turul ja nad lõpptulemusena turult välja suruda. See suurendaks omakorda kokkuleppeosaliste turuvõimu järgneval turul, mis võimaldaks neil hoida hindu konkurentsivõimelisest tasemest kõrgemal või kahjustada kliente muul viisil. Sellised konkurentsiprobleemid võivad tekkida olenemata sellest, kas kokkuleppeosalised on koostöö sihtturul konkurendid või mitte. Et sellisel sulgemisel oleks konkurentsivastane mõju, peab vähemalt ühel kokkuleppeosalisel sellel turul, kus turu sulgemise riske hinnatakse, olema tugev seisund.

4.3.2. ***Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud***

160. Üldiselt on hindade kinnitamist, toodangu piiramist või turgude või klientide jagamist hõlmavate kokkulepete eesmärk piirata konkurentsi. Seoses tootmiskokkulepetega ei kehti see aga järgmistel juhtudel:

— kui kokkuleppeosalised lepivad kokku toodangu suhtes, mis on tootmiskokkuleppega vahetult seotud (nt ühisettevõtte tootmisvõimsus ja -maht või allhanke teel saadud toodete kokkulepitud kogus), tingimusel et muid konkurentsi seisukohalt olulisi parameetreid ei kõrvaldata; või

— kui tootmiskokkuleppega, millega samuti tagatakse ühiselt toodetud toodete ühislevitamine, nähakse ette kõnealuste toodete müügihindade (ja ainult nende hindade) ühine kindlaksmääramine, tingimusel et see piirang on vajalik ühistootmiseks, st kokkuleppepooltel puuduks vastasel juhul motivatsioon tootmiskokkuleppe sõlmimiseks.

161. Nendel kahel osutatud juhul tuleb hinnata, kas kokkulepe võib avaldada piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Kummalgi juhul ei hinnata toodangut või hindu käsitlevat kokkulepet eraldi, vaid seoses kogu tootmiskokkuleppe üldmõjuga turul.

4.3.3. ***Piirav mõju konkurentsile***

162. Tootmiskokkulepetest tulenev konkurentsiprobleemide tekkimise tõenäosus sõltub käesoleval juhul kokkuleppega

hõlmatud turu omadustest, samuti koostöö laadist, turuosast ning asjaomasest tootest. Need muutujad määravad kindlaks tootmiskokkuleppe tõenäolise mõju konkurentsile ja seeläbi artikli 53 lõike 1 kohaldatavuse.

163. See, kas tootmiskokkulepe piirab tõenäoliselt konkurentsi, sõltub olukorrast kokkuleppe ja kõigi sellega väidetavalt kaasnevate piirangute puudumise korral. Sellest tulenevalt ei piira koostöö sihtturgudel konkureerivate äriühingute vahelised tootmiskokkulepped tõenäoliselt konkurentsi, kui koostöö tulemusel tekib uus turg, st juhul, kui kokkulepe võimaldab kokkuleppeosalistel tuua turule uue toote või teenuse, mida nad objektiivsetele teguritele tuginedes muul juhul ei oleks suutnud turule tuua, näiteks kokkuleppeosaliste tehniliste võimaluste tõttu.

164. Mõnes tööstusharus, kus tootmine on peamine tegevusala, võib isegi üksnes tootmiskokkulepe iseenesest kõrvaldada konkurentsi põhimõõtmed, piirates seega otseselt konkurentsi kokkuleppeosaliste vahel.

165. Samamoodi võib tootmiskokkulepe põhjustada kokkumängu või konkurentsivastast turgude sulgemist äriühingute turuvõimu suurendamise, nende kulude ühitamise ja/või tundliku äriteabe vahetamisse kaasatuse kaudu. Kokkuleppeosaliste vahelise konkurentsi otsest piiramist, kokkumängu või konkurentsivastast turgude sulgemist ei toimu aga tõenäoliselt siis, kui kokkuleppeosalistel ei ole turuvõimu sellel turul, kus konkurentsiprobleeme hinnatakse. Hindu saavad nad kasumlikult konkurentsivõimelisest tasemest kõrgemal või toodangut, toodete kvaliteeti ja valikut konkurentidest madalamal hoida üksnes turuvõimu abil.

166. Kui äriühing, kellel on turuvõim ühel turul, teeb koostööd võimaliku turuletulijaga, nt naabruses asuval geograafilisel turul või tooteturul sama toote tarnijaga, võib kokkulepe suurendada asjaosalise turuvõimu. Sellega võib kaasneda piirav mõju konkurentsile, kui asjaosalise turul on tegelik konkurents juba nõrk ja konkurentsipiirangu põhiallikaks on oht, et turule võib tulla uusi osalejaid.

167. Selliste tootmiskokkulepetega, mis hõlmavad ka kauplemisülesandeid, nagu ühislevitamine ja/või -turustamine, kaasneb suurem konkurentsi piirava mõju tekkimise oht kui üksnes ühistootmist hõlmavate kokkulepetega. Ühiskauplemine toob koostöö tarbijale lähemale ning hõlmab tavaliselt ühist hindade kindlaksmääramist ja ühismüüki, st tegevust, millega kaasneb suurim konkurentsi kahjustamise oht. Üldiselt piiravad ühiselt toodetud toodete ühislevitamiskokkulepped konkurentsi sellegipoolest väiksema tõenäosusega kui eraldi ühislevitamisekokkulepped. Samuti piirab ühistootmiskokkulepete saavutamiseks vajalik ühislevitamiskokkulepe konkurentsi väiksema tõenäosusega kui siis, kui see kokkulepe ei oleks vajalik ühistootmiseks.

Turuvõim

168. Tootmiskokkuleppel ei ole tõenäoliselt konkurentsi piiravat mõju, kui kokkuleppeosalistel puudub turuvõim sellel turul, mille puhul konkurentsipiirangut hinnatakse. Turuvõimu analüüsi lähtepunkt on kokkuleppeosaliste turuosa. Sellele järgnevad harilikult kontsentratsioonimäär ja osalejate arv ning muud dünaamilised tegurid, näiteks võimalikud turuletulijad ja muutuvad turuosad.

169. Kui äriühingute turuosa jääb alla teatava taseme, ei ole neil tõenäoliselt turuvõimu. Seepärast tehakse ühepoolsete või vastastikuste spetsialiseerumiskokkulepete suhtes ning samuti teatavaid integreeritud kauplemisülesandeid, näiteks ühislevitamist hõlmavate ühistootmiskokkulepete suhtes grupierand, kui need on sõlmitud kokkuleppeosaliste vahel, kelle ühendatud osa asjaomasel turul (asjaomastel turgudel) ei ületa 20 %, ning kui muud spetsialiseerumise grupierandi kohaldamise tingimused on täidetud. Lisaks on tootmise laiendamise eesmärgil sõlmitud horisontaalsete alltöövõtukokkulepete puhul enamikul juhtudel turuvõimu olemasolu siiski ebatõenäoline, kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 20 %. Kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 20 %, on igal juhul tõenäoline, et kõnealune kokkulepe vastab artikli 53 lõike 3 tingimustele.

170. Kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa on suurem kui 20 %, tuleb piiravat mõju siiski analüüsida, sest kokkulepe ei kuulu spetsialiseerumist käsitleva grupierandi reguleerimisalasse või punkti 169 lausetes 3 ja 4 käsitletud tootmise laiendamise eesmärgil sõlmitud horisontaalsete alltöövõtukokkulepete kaitstuse kriteeriumi alla. Spetsialiseerumist käsitlevas grupierandis või kaitstuse kriteeriumis lubatavast mõõdukalt suurem turuosa ei pruugi tingimata tähendada väga kontsentreeritud turgu, mis on hindamisel oluline tegur. Kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa võib olla pisut suurem kui 20 % mõõduka kontsentratsiooniga turul. Üldiselt piirab tootmiskokkulepe konkurentsi suurema tõenäosusega kontsentreeritud turul kui turul, mis ei ole kontsentreeritud. Samamoodi võib tootmiskokkulepe kontsentreeritud turul suurendada kokkumänguohtu, isegi kui kokkuleppeosalistel on üksnes mõõdukas ühendatud turuosa.

171. Isegi juhul, kui kokkuleppeosaliste turuosad on suured ja turg on väga kontsentreeritud, võib konkurentsi

piirava mõju oht ikkagi olla väike, kui turg on dünaamiline, st turule tuleb uusi osalejaid ja turuseisundid muutuvad sageli.

172. Tootmiskokkuleppe osaliste turuvõimu analüüsis on hindamisel asjakohane turukonkurentide vaheliste seoste (nt muude koostöökokkulepete) arv ja ulatus.

173. Kokkuleppe konkurentsimõju hindamisel on oluline näiteks see, kas kokkuleppeosalistel on suur turuosa, kas nad on lähedased konkurendid, kas klientide võimalused tarnijat vahetada on piiratud, kas konkurendid tõenäoliselt ei suurenda hinnatõusu korral tarnemahtu ja kas üks kokkuleppeosalistest on oluline konkureeriv jõud.

Kokkuleppeosaliste vahelise konkurentsi otsene piiramine

174. Tootmiskokkuleppe osaliste vahelist konkurentsi saab otseselt piirata eri viisidel. Ühistootmisettevõtte osalised saaksid näiteks piirata ühisettevõtte toodangut võrreldes sellega, mida osalised oleksid toonud turule juhul, kui igaüks neist oleks oma toodangu üle otsustanud ise. Kui peamised toote tunnusjooned määratakse kindlaks tootmiskokkuleppega, võib see kõrvaldada ka kokkuleppeosaliste vahelise konkurentsi põhiolemuse ning piirata konkurentsi. Teise näitena võiks tuua ühisettevõtte, mis kehtestab kokkuleppeosalistele kõrge siirdehinna, suurendades seeläbi osaliste sisendkulusid, mis võib kergitada hindu järgneval turul. Konkurendid võivad leida, et vastumeetmena oleks kasumlik hindu tõsta, soodustades sellega hinnatõusu asjaomasel turul.

Kokkumäng

175. Kokkumängu tõenäosus sõltub kokkuleppeosaliste turuvõimust ja ka asjaomase turu omadustest. Kokkumängu võib eelkõige (aga mitte ainult) põhjustada tootmiskokkuleppest tulenev kulude ühitamine või teabevahetus.

176. Turuvõimuga osaliste vaheline tootmiskokkulepe võib piirata konkurentsi siis, kui see suurendab kulude (st kokkuleppeosaliste ühiste üldkulude) ühitamist kokkumängu võimaldaval määral. Asjakohased kulud on selle toote muutuvkulud, millega tootmiskokkuleppe osalised konkureerivad.

177. Tootmiskokkuleppega kaasneb kokkumäng suurema tõenäosusega siis, kui juba enne kokkuleppe sõlmimist on osalistel suur osa muutuvkuludest ühine, kuna täiendav suurenemine (st kokkuleppega hõlmatud toote tootmiskulud) võib kallutada tasakaalu kokkumängu suunas. Kui suurenemine on märkimisväärne, võib kokkumänguoht olla suur isegi siis, kui kulude ühitamise esialgne tase on vastupidiselt madal.

178. Kulude ühitamisel suureneb kokkumänguoht üksnes siis, kui suure osa asjaomastest muutuvkuludest moodustavad tootmiskulud. See ei kehti näiteks juhul, kui koostöö hõlmab kulukat kauplemistegevust nõudvaid tooteid. Näiteks võib tuua uued või heterogeensed tooted, mis vajavad kulukat turustamist või suuri transpordikulutusi.

179. Samuti võib kulude ühitamine põhjustada kokkumängu olukorras, kus kokkuleppeosalised lepivad kokku vahetoote ühistootmises, mille kulud moodustavad suure osa selle lõpptoote muutuvkuludest, millega kokkuleppeosalised konkureerivad järgneval turul. Kokkuleppeosalised saaksid tootmiskokkulepet kasutada selleks, et tõsta oma toodete puhul järgneval turul kõnealuse olulise ühissisendi hinda. See nõrgendaks konkurentsi järgneval turul ja põhjustaks tõenäoliselt kõrgemaid lõpphindu. Kasum kanduks järgnevalt turult üle eelnevale turule ja see jaotataks seejärel ühisettevõtete vahel.

180. Samamoodi suurendab kulude ühitamine konkurentsivastaseid riske horisontaalse alltöövõtukokkuleppe puhul, kus tööettevõtja poolt alltööettevõtjalt ostetava sisendi kulud moodustavad suure osa selle lõpptoote muutuvkuludest, millega kokkuleppeosalised konkureerivad.

181. Teabevahetusest tekkivat negatiivset mõju ei hinnata eraldi, vaid seoses kokkuleppe üldmõjuga. Kui tootmiskokkulepe hõlmab strateegilise äriteabe vahetamist, millega võib kaasneda kokkumäng või konkurentsivastane turgude sulgemine, võib selline kokkulepe piirata konkurentsi. Asjaolu, kas tootmiskokkuleppega seotud teabevahetusega kaasneb tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile, tuleks hinnata kooskõlas 2. peatükis esitatud suunistega.

182. Kui teabevahetus hõlmab üksnes tootmiskokkuleppega hõlmatud kaupade ühiseks tootmiseks vajalikke andmeid ning isegi kui sellisel teabevahetusel on piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses, vastaks kokkulepe artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele suurema tõenäosusega kui juhul, kui teabevahetus ületaks ühistootmiseks nõutavat. Sel juhul kaalub ühistootmisest tulenev tõhususe suurenemine tõenäoliselt üles kokkuleppeosaliste

käitumise kooskõlastamise piirava mõju. Tootmiskokkuleppega seotud ning ühistootmiseks mittevajalik andmevahetus, näiteks hindade ja müügitegevusega seotud teabe vahetamine, vastab artikli 53 lõike 3 tingimustele vastupidiselt väiksema tõenäosusega.

4.4. **Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel**

4.4.1. ***Tõhususe suurenemine***

183. Tootmiskokkulepped võivad soodustada konkurentsi, kui nendega tagatakse tõhususe suurenemine kulude kokkuhoiu või paremate tootmistehnoloogiate kaudu. Ühistootmisega on äriühingutel võimalus kokku hoida kulusid, mis oleks neile muidu kahekordsed. Nende tootmiskulud vähenevad ka juhul, kui nad saavad koostöö korras suurendada tootmist, mille piirkulud vähenevad koos toodangu suurenemisega veelgi, st mastaabisäästu teel. Kui äriühingud ühendavad oma vastastikku täiendavad oskused ja oskusteabe, võib ühistootmine aidata neil parandada ka tootekvaliteeti. Lisaks saavad äriühingud koostöö kaudu suurendada oma tootevalikut, mida nad muidu ei oleks saanud teha rahalistel või suutlikkusega seotud põhjustel. Kui ühistootmine aitab kokkuleppeosalistel suurendada eri tooteliikide arvu, tagab see ka kulude kokkuhoiu mastaabisäästuga.

4.4.2. ***Vältimatus***

184. Tootmiskokkuleppest tuleneva tõhususe suurenemise saavutamiseks vajalikku ületavad piirangud ei vasta artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Näiteks ei peeta harilikult vältimatuks tootmiskokkuleppes kehtestatud piiranguid kokkuleppeosaliste konkureerivale käitumisele väljapoole koostööd jääva toodangu suhtes. Samamoodi ei peeta vältimatuks ühist hindade kindlaksmääramist, kui tootmiskokkulepe ei hõlma ühiskauplemist.

4.4.3. ***Tarbijatele ülekanduv kasu***

185. Vältimatute piirangutega saavutatud suurem tõhusus peab tarbijatele üle kanduma madalamate hindade või toodete parema kvaliteedi või valiku kaudu sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile. Üksnes kokkuleppeosalistele kasu toovast tõhususe suurenemisest või toodangu vähendamisest või turu jagamisest saavutatud kulude kokkuhoiust ei piisa artikli 53 lõike 3 kriteeriumide täitmiseks. Kui tootmiskokkuleppe osalised saavutavad kokkuhoiu oma muutuvkuludes, kannavad nad selle tarbijatele üle suurema tõenäosusega kui oma püsikulusid vähendades. Peale selle, mida suurem on osaliste turuvõim, seda väiksema tõenäosusega kannavad nad tõhususe suurenemise tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile.

4.4.4. ***Konkurentsi ei kõrvaldata***

186. Artikli 53 lõike 3 kriteeriumid ei ole täidetud juhul, kui kokkuleppeosalistel on võimalus kõrvaldada konkurents asjaomaste toodete olulise osa suhtes. Seda tuleb analüüsida asjaomasel turul, kuhu koostööga hõlmatud tooted kuuluvad, ning võimalikel naaberturgudel.

4.5. **Näited**

187. Kulude ühitamine ja kokkumäng

Näide 1

Olukord: Kaks toote X tarnijat, äriühingud A ja B, otsustavad sulgeda oma praegused vananenud tootmisüksused ning ehitada suurema, modernsema ja tõhusama tootmisüksuse, mida juhib ühisettevõte ning mille tootmisvõimsus on suurem kui A ja B vanade tehaste tootmisvõimsus kokku. Selliseid investeeringuid ei kavanda ükski teine konkurent, kes kasutavad oma tootmisüksusi täisvõimsusel. A ja B turuosad on vastavalt 20 % ja 25 %. Nende tooted on kõige lähedasemad asendajad asjaomase kontsentreeritud turu konkreetses segmendis. Turg on läbipaistev ja üsna muutumatu, uusi turuletulijaid ei ole ja turuosad on olnud aja jooksul püsivad. Tootmiskulud moodustavad A ja B tootega X seotud muutuvkuludest suure osa. Kauplemine on kulude mõttes väiksem majandustegevus ega oma strateegilist tähtsust võrreldes tootmisega: turustamiskulud on väikesed, kuna tegemist on olemasoleva ja homogeense tootega ning transpordikulud ei ole peamine konkurentsi mõjutav tegur.

Analüüs: Kui äriühingud A ja B jagaksid kõiki oma muutuvkulusid või enamikku neist, võiks kõnealune tootmiskokkuleppe kaasa tuua kokkuleppeosaliste vahelise konkurentsi otsese piiramise. See võib kaasa tuua selle, et kokkuleppeosalised hakkavad piirama ühisettevõtte toodangut võrreldes sellega, mida osalised oleksid toonud turule juhul, kui igaüks neist oleks oma toodangu üle otsustanud ise. Konkurentide mahupiirangute mõttes võib selline toodangu vähendamine tuua kaasa kõrgemad hinnad.

Isegi kui äriühingud A ja B ei jagaks enamikku oma muutuvkuludest, vaid ainult olulist osa neist, võib kõnealune tootmiskokkulepe kaasa tuua kokkumängu äriühingute A ja B vahel, kõrvaldades seega kaudselt konkurentsi kahe kokkuleppeosalise vahel. Selle tõenäosus sõltub mitte ainult kulude ühitamise küsimusest (mis antud juhtumi puhul on väga oluline), vaid ka asjaomase turu omadustest, näiteks läbipaistvusest, stabiilsusest ja kontsentratsiooni tasemest.

Mõlema kirjeldatud olukorra puhul on selle näite turu ülesehituse puhul tõenäoline, et A ja B ühistootmisettevõte avaldab toote X turul artikli 53 lõike 1 tähenduses konkurentsi piiravat mõju.

Kahe vana ja väiksema tootmisüksuse asendamine suurema, modernsema ja tõhusama tootmisüksusega võib suurendada ühisettevõtte toodangut ja vähendada hindu, mis tuleb kasuks tarbijatele. Ometi vastaks tootmiskokkulepe artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele üksnes juhul, kui kokkuleppeosalised esitaksid põhjendatud tõendusmaterjali selle kohta, et tõhususe suurenemine kandub tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile.

188. Konkurentidevahelised seosed ja kokkumäng

Näide 2

Olukord: Kaks tarnijat, ettevõtjad A ja B, moodustavad ühistootmisettevõtte toote Y tootmiseks. Nii ettevõtjal A kui ka B on toote Y turul 15 % suurune turuosa. Samal turul on veel kolm turuosalist: Ettevõtja C 30 % suuruse turuosaga, ettevõtja D 25 % suuruse turuosaga ja ettevõtja E 15 % suuruse turuosaga. B-l on juba ühistootmisettevõte D-ga.

Analüüs: Turgu iseloomustavad väga vähesed osalejad ja üsna sümmeetrilised struktuurid. A ja B koostööga loodaks turul täiendav seos, mis *de facto* suurendaks turu kontsentratsiooni ning samuti seoks D ettevõtjatega A ja B. Tõenäoliselt suureneks sellise koostöö puhul kokkumänguoht ja esineks piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Artikli 53 lõike 3 kriteeriumid oleksid täidetud üksnes märkimisväärsel tõhususe suurenemisel, mis kandub tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile.

189. Järgneva turu konkurentsivastane sulgemine

Näide 3

Olukord: Ettevõtjad A ja B asutavad vahetoote X tootmiseks ühistootmisettevõtte, mis katab kogu toote X tootmise. Toote X tootmiskulud moodustavad 70 % lõpptoote Y muutuvkuludest, millega ettevõtjad A ja B järgneval turul konkureerivad. A-l ja B-l mõlemal on 20 % suurune osa toote Y turust, turulepääs on piiratud ja turuosad on aja jooksul olnud püsivad. Lisaks on nii A-l kui ka B-l omaenda nõudluse rahuldamiseks toote X järele selle kaubaturul 40 % suurune osa. Toote X turule pääsemisel on suured takistused ja olemasolevad tootjad tegutsevad peaaegu täisvõimsusel. Toote Y turul on veel kaks märkimisväärset tarnijat, kelle mõlema turuosa on 15 %, ja mitu väiksemat konkurenti. Kõnealuse kokkuleppega luuakse mastaabisääst.

Analüüs: Ühistootmisettevõtte kaudu oleks ettevõtjatel A ja B üsna suur kontroll olulise sisendtoote X tarnete üle oma konkurentidele toote Y turul. See võimaldaks A-l ja B-l suurendada oma konkurentide kulusid toote X hinda kunstlikult tõstes või toodangut vähendades. Sel viisil saab sulgeda toote Y turu ettevõtjate A ja B konkurentide ees. Järgneva turu võimaliku konkurentsivastase sulgemise tõttu võib käesoleval kokkuleppel olla piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Ühistootmisettevõttes loodav mastaabisääst ei kaaluks tõenäoliselt üles piiravat mõju konkurentsile ning seepärast ei vastaks käesolev kokkulepe suurema tõenäosusega artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele.

190. Spetsialiseerumiskokkulepe kui turu jagamine

Näide 4

Olukord: Ettevõtjad A ja B toodavad kumbki toodet X ja toodet Y. A turuosa on toote X puhul 30 % ja toote Y puhul 10 %. B turuosa on toote X puhul 10 % ja toote Y puhul 30 %. Mastaabisäästu saavutamiseks sõlmivad nad vastastikuse spetsialiseerumiskokkuleppe, mille kohaselt ettevõtja A valmistab üksnes toodet X ja ettevõtja B üksnes toodet Y. Nad ei risttarni kaupa teineteisele, nii et A müüb üksnes toodet X ja B üksnes toodet Y. Kokkuleppeosalised väidavad, et sel viisil spetsialiseerudes hoiavad nad tänu mastaabisäästule kokku kulusid ning et vaid ühele tootele keskendumine parandab nende tootmistehnoloogiat, mis tagab omakorda parema kvaliteediga tooted.

Analüüs: Turukonkurentsi piiravat mõju silmas pidades sarnaneb spetsialiseerumiskokkulepe suuresti raskekujulisele kartellile, mille puhul osalised turu omavahel ära jagavad. Seega on kokkuleppe eesmärk piirata konkurentsi. Kuna mastaabisäästu ja parema tootmistehnoloogiana avalduv väidetav tõhusus on seotud üksnes turu jagamisega, ei kaaluks see tõenäoliselt üles piiravat mõju ja seega ei vastaks kokkulepe artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Kui A või B usub, et tõhusam oleks keskenduda vaid ühele tootele, võib ta igal juhul lihtsalt vastu võtta

ühepoolse otsuse toota üksnes toodet X või toodet Y, ilma et samal ajal lepitaks kokku selles, et teine äriühing keskendub vastavalt teise toote tootmisele.

Analüüsi arutluskäik oleks teistsugune, kui ettevõtjad A ja B tarniksid teineteisele seda toodet, mille tootmisele nad keskenduvad, nii et nad mõlemad jätkaksid toote X ja toote Y müümist. Sellisel juhul konkureeriksid ettevõtjad A ja B endiselt mõlemal turul hinna osas, eelkõige kui tootmiskulud (mis tootmiskokkuleppega ühitatakse) ei moodusta peamist osa nende toodete muutuvkuludest. Siinkohal on asjakohased kauplemiskulud. Seega ei piiraks spetsialiseerumiskokkulepe tõenäoliselt konkurentsi, kui tooted X ja Y oleks suuremas osas heterogeensed tooted, mille puhul oleks turustamis- ja levitamiskulude osa väga suur (nt 65–70 % kogukuludest või rohkemgi). Sel juhul ei oleks kokkumänguoht suur ja kokkuleppe vastaks artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele, tingimusel et tõhususe suurenemine kandub tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles kokkuleppe piirava mõju konkurentsile.

191. Võimalikud konkurendid

Näide 5

Olukord: A toodab lõpptoodet X ja B lõpptoodet Y. Tooted X ja Y moodustavad kaks eraldiseisvat tooteturgu, kus vastavalt A-l ja B-l on tugev turuvõim. Mõlemad äriühingud kasutavad toodet Z sisendina toote X ja Y tootmisel ning mõlemad toodavad toodet Z üksnes oma tarbeks. Toode X on madala lisandväärtusega toode, mille jaoks toode Z on oluline sisend (toode X on toote Z üsna lihtne ümbertöötlus). Toode Y on kõrge lisandväärtusega toode, mille puhul toode Z on üks paljudest sisenditest (toode Z moodustab väikese osa toote Y muutuvkuludest). Ettevõtjad A ja B lepivad kokku toote Z ühises tootmises, millega luuakse mõõdukas mastaabisääst.

Analüüs: Ettevõtjad A ja B ei ole toodete X, Y ja Z puhul tegelikud konkurendid. Kuna aga toode X on sisendtoote Z lihtne ümbertöötlus, saaks B tõenäoliselt hõlpsasti siseneda toote X turule ja seega ohustada A seisundit sellel turul. Ühistootmiskokkulepe toote Z suhtes võib vähendada B motivatsiooni sellele turule siseneda, kuna ühistootmist võidakse kasutada kõrvalmakseteks ning see võib vähendada tõenäosust, et B müüb toodet X (kuna A-l on tõenäoliselt kontroll toote Z koguse üle, mida B ühisettevõttelt ostab). Samas sõltub B toote X turule sisenemise tõenäosus kokkuleppe puudumise korral selle eeldatavast kasumlikkusest. Kuna toode X on madala lisandväärtusega toode, ei pruugi turule sisenemine olla kasumlik ja seega on B turule sisenemine kokkuleppe puudumise korral ebatõenäoline. Arvestades, et ettevõtjatel A ja B on juba turuvõim, võib kokkuleppel olla piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses, kui kokkuleppega tõepoolest väheneb tõenäosus, et B siseneb A, st toote X turule. Kokkuleppega saavutatav tõhususe suurenemine mastaabisäästu kujul on tagasihoidlik ega kaalu seepärast tõenäoliselt üles piiravat mõju konkurentsile.

192. Teabevahetus tootmiskokkuleppe puhul

Näide 6

Olukord: Suure turuvõimuga äriühingud A ja B otsustavad tõhususe suurendamise nimel alustada ühist tootmist. Kokkuleppe raames vahetavad nad mitteavalikult omavahel teavet tulevaste hindade kohta. Kokkulepe ei hõlma ühist levitamist.

Analüüs: Sellise teabevahetusega kaasneb tõenäoliselt kokkumäng, mistõttu on kokkuleppe eesmärk arvatavasti piirata konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses. Tõenäoliselt ei vasta kokkulepe artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele, sest kokkuleppeosaliste tulevaste hindade kohta teabe vahetamine ei ole ühistootmiseks ja vastava kulude kokkuhoiu saavutamiseks vältimatu.

193. Vahetuskokkulepped ja teabevahetus

Näide 7

Olukord: Äriühingud A ja B mõlemad toodavad laiatarbekemikaali Z. Z on homogeenne toode, mida toodetakse kooskõlas Euroopa standardiga, mille kohaselt ei ole lubatud toodet mingil viisil muuta. Toote Z puhul on oluline kulutegur tootmiskulud. EMPd hõlmaval toote Z turul on ettevõtjal A 20 % suurune turuosa ja ettevõtjal B 25 % suurune turuosa. Toote Z turul on veel neli tootjat, kelle vastavad turuosad on 20 %, 15 %, 10 % ja 10 %. Ettevõtja A tootmisüksus asub Põhja-Euroopas EMP riigis X ja ettevõtja B tootmisüksus asub Lõuna-Euroopas EMP riigis Y. Kuigi suurem osa ettevõtja A klientidest asub Põhja-Euroopas, on A-l hulk kliente ka Lõuna-Euroopas. Suurem osa B klientidest asub Lõuna-Euroopas, aga tal on teatav kliendibaas ka Põhja-Euroopas. Praegu varustab A oma Lõuna-Euroopa kliente tootega Z EMP riigis X asuva tootmisüksuse toodangust, transportides kauba veokiga Lõuna-Euroopasse. B omakorda varustab oma Põhja-Euroopa kliente tootega Z EMP riigis Y asuva tootmisüksuse toodangust ja kaup transporditakse Põhja-Euroopasse samuti veokiga. Transpordikulud on üsna suured, kuid mitte nii suured, et A tarned Lõuna-Euroopasse ja B tarned Põhja-Euroopasse ei toodaks kasumit. EMP riigist X Lõuna-Euroopasse transportimisega kaasnevad väiksemad kulud kui EMP riigist Y Põhja-Euroopasse transportimisega.

A ja B otsustavad, et oleks tõhusam, kui A lõpetaks toote Z transportimise EMP riigist X Lõuna-Euroopasse ja B lõpetaks toote Z transportimise EMP riigist Y Põhja-Euroopasse, kuigi samal ajal soovivad nad säilitada oma klientuuri. Sel eesmärgil kavatsevad A ja B sõlmida vahetuskokkuleppe, mis võimaldaks neil osta toodet Z kokkulepitud aastakoguses teise kokkuleppeosalise tootmisüksusest ning müüa ostetud toode Z oma neile klientidele, kes asuvad selle teise kokkuleppeosalise tootmisüksusele lähemal. Selleks et välja arvutada ostuhind, millest üks kokkuleppeosaline ei saaks rohkem kasu kui teine ja mis kajastaks kokkuleppeosaliste erinevaid tootmiskulusid ja erinevat kokkuhoidu transpordikulude pealt, ning tagada kummalegi kokkuleppeosalisele asjakohane kasumimarginaal, lepivad nad kokku, et avaldavad teineteisele oma peamised kulud seoses tootega Z (st tootmis- ja transpordikulud).

Analüüs: Asjaolu, et konkurendid A ja B vahetavad omavahel teatavat osa toodangust, ei tekita iseenesest konkurentsiprobleeme. Samas, kavandatava vahetuskokkuleppega A ja B vahel nähakse ette, et kokkuleppeosalised annavad teineteisele teada oma tootmis- ja transpordikuludest seoses tootega Z. Lisaks on A-l ja B-l tugev ühendatud turuseisund asjaomase homogeense tarbekauba üsnagi kontsentreeritud turul. Seepärast on A ja B vahetuskokkuleppel konkurentsi seisukohalt olulist parameetrit käsitleva teabe ulatusliku vahetamise tõttu seoses tootega Z tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses, kuna see võib põhjustada kokkumängu. Kuigi kokkuleppe tulemusel tekib kokkuleppeosaliste kulude kokkuhoiuga märkimisväärne tõhususe suurenemine, ei ole sellega kaasnevad konkurentsipiirangud selle saavutamiseks vältimatud. Kokkuleppeosalised saavutaksid samasuguse kulusäästu ka siis, kui nad lepiksid kokku hinnavalemis, mis ei nõuaks tootmis- ja transpordikulude avaldamist. Sellest tulenevalt ei vasta vahetuskokkulepe praegusel kujul artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele.

5. OSTUKOKKULEPPED

5.1. Määratlus

194. Käesolevas peatükis keskendutakse toodete ühist ostmist käsitlevatele kokkulepetele. Ühiselt võib osta ühiselt kontrollitav äriühing või äriühing, kus paljudel ettevõtjatel on vähemusosalus, või ühiselt võidakse osta kokkuleppe või isegi vabama koostöövormi alusel (edaspidi „ühisostukokkulepped"). Ühisostukokkulepete eesmärk on üldjuhul luua ostujõud, mille tulemuseks võivad olla madalamad hinnad või parema kvaliteediga tooted või teenused tarbijatele. Teatavatel tingimustel võib ostujõud põhjustada ka konkurentsiprobleeme.

195. Ühisostukokkulepped võivad olla seotud nii horisontaalkui ka vertikaalkokkulepetega. Sel juhul on vajalik kaheetapiline analüüs. Kõigepealt tuleb hinnata ühisostmisega seotud äriühingute vahelisi horisontaalkokkuleppeid kooskõlas käesolevates suunistes kirjeldatud põhimõtetega. Kui selline hindamine viib järeldusele, et ühisostukokkuleppe mõjul ei teki konkurentsiprobleeme, on vaja täiendavat hindamist selleks, et kontrollida vastavaid vertikaalkokkuleppeid. Sellise hindamise korral järgitakse grupierandi eeskirju ja vertikaalseid piiranguid käsitlevaid suuniseid.

196. Ühisostukokkuleppe levinud vorm on liit, s.o ettevõtjate ühendus, mille teatav rühm jaemüüjaid moodustab toodete ühiseks ostmiseks. Liidu liikmete vahel sõlmitud horisontaalkokkuleppeid või liidu tehtud otsuseid tuleb kõigepealt hinnata horisontaalkokkuleppena kooskõlas käesolevate suunistega. Ainult juhul, kui kõnealuse hinnanguga ei tuvastata konkurentsiprobleeme, on asjakohane hinnata liidu ja selle üksikliikmete või liidu ja tarnijate vahelisi vertikaalkokkuleppeid. Kõnealuste kokkulepete suhtes kohaldatakse teatavatel tingimustel vertikaalseid piiranguid käsitlevat grupierandit. Vertikaalkokkuleppeid, mis jäävad väljapoole grupierandi reguleerimisala, ei loeta ebaseaduslikuks, kuid neid tuleb üksikult kontrollida.

5.2. Asjaomased turud

197. Ühisostukokkulepped võivad mõjutada kahte järgmist turgu. Esiteks, ühisostmiskokkuleppega vahetult seotud turgu, st asjaomast ostuturgu. Teiseks, müügiturgu (-turge), st järgnevat turgu (järgnevaid turge), kus ühisostmises osalejad tegutsevad aktiivselt müüjatena.

198. Asjaomaste ostuturgude määratlemisel järgitakse turu mõistet käsitlevas teatises kirjeldatud põhimõtteid ja konkurentsipiirangute kindlaksmääramisel lähtutakse asendatavuse mõistest. Ainus erinevus võrreldes müügiturgude määratlusega on see, et asendatavus tuleb määratleda pakkumise, mitte nõudluse seisukohast. See tähendab seda, et ostjatega seotud konkurentsipiirangute kindlaksmääramisel on otsustavaks tarnijate võimalused. Näiteks võib nende analüüsimisel uurida tarnijate reaktsiooni väikesele, kuid kestvale hinnalangusele. Kui turg on määratletud, võib turuosa arvutada kokkuleppeosaliste ostude protsendimäärana ostetud toote (toodete) kogumüügist asjaomasel turul.

199. Kui kokkuleppeosalised on lisaks ka konkurendid vähemalt ühel ostuturul, on kõnealused turud hindamisel samuti asjakohased. Müügiturgude määratlemisel tuleb kohaldada turu mõistet käsitlevas teatises kirjeldatud meetodeid.

5.3. **Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel**

5.3.1. ***Peamised konkurentsiprobleemid***

200. Ühisostukokkulepped võivad põhjustada ostuturul ja järgneval müügiturul piiravat mõju konkurentsile, näiteks kõrgemaid hindu, toodangu, toodete kvaliteedi või valiku vähenemist, turu jagamist või konkurentsivastast turgude sulgemist teistele võimalikele ostjatele.

201. Kui järgneval turul tegutsevad konkurendid ostavad märkimisväärse osa oma toodetest koos, võib nende motivatsioon hinnakonkurentsiks müügiturul (müügiturgudel) oluliselt väheneda. Kui kokkuleppeosalistel on müügiturul märkimisväärne turuvõim (mis ei pruugi tingimata tähendada turgu valitsevat seisundit), ei kanta ühisostukokkuleppega saavutatud madalamaid ostuhindu tõenäoliselt tarbijatele üle.

202. Kui kokkuleppeosalistel on ostuturul märkimisväärne turuvõim (ostujõud), tekib oht, et nad võivad sundida tarnijaid vähendama nende toodetavate toodete valikut või kvaliteeti, mis võib põhjustada piiravat mõju konkurentsile, näiteks kvaliteedilangust, innovatsioonitegevuse vähenemist või lausa tarnimist allpool optimaalset taset.

203. Ühisostukokkuleppe osaliste ostujõudu võidakse kasutada turu sulgemiseks konkureerivatele ostjatele, piirates nende juurdepääsu tõhusatele tarnijatele. See on tõenäolisem siis, kui tarnijate arv on piiratud ja eelneva turu pakkumise poolel on turulepääs takistatud.

204. Üldjuhul tekitavad ühisostukokkulepped vähem konkurentsiprobleeme, kui kokkuleppeosalistel puudub müügiturul turuvõim.

5.3.2. ***Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud***

205. Ühisostukokkulepete eesmärk on piirata konkurentsi, kui need ei käsitle tegelikult ühisostmist, vaid neid kasutatakse varjatud kartellis osalemiseks, s.o hindade keelatud kinnitamiseks, toodangu piiramiseks või turu jagamiseks.

206. Ostuhinna kehtestamist hõlmavate kokkulepete eesmärk võib olla piirata konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses ([93]). See ei kehti siiski juhul, kui ühisostukokkuleppe osalised lepivad kokku ostuhindades, mida ühisostukokkuleppe alusel võidakse tarnijatele tarnelepinguga hõlmatud toodete eest maksta. Sellisel juhul tuleb hinnata, kas kokkulepe võib avaldada piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Kummalgi juhul ei hinnata ostuhindu käsitlevat kokkulepet eraldi, vaid seoses ostukokkuleppe üldmõjuga turul.

5.3.3. ***Piirav mõju konkurentsile***

207. Ühisostukokkuleppeid, mille eesmärk ei ole piirata konkurentsi, tuleb analüüsida õiguslikus ja majanduslikus kontekstis seoses nende tegeliku ja tõenäolise mõjuga konkurentsile. Ühisostukokkuleppest tuleneva konkurentsi piirava mõju analüüs peab hõlmama negatiivset mõju nii ostu- kui ka müügiturgudele.

T u r u v õ i m

208. Puudub absoluutne künnis, mille ületamise korral võib eeldada, et ühisostukokkuleppel on turuvõim ja tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Enamikul juhtudel on turuvõimu olemasolu siiski ebatõenäoline, kui ühisostukokkuleppe osaliste ühendatud osa ostuturul ega müügiturul (-turgudel) ei ületa 15 %. Kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa ostu- ega müügiturul 15 %, on igal juhul tõenäoline, et artikli 53 lõike 3 tingimused on täidetud.

209. Üht või mõlemat kõnealust künnist ületav turuosa ei tähenda tingimata seda, et ühisostukokkulepe avaldab tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile. Ühisostukokkulepet, mis ei kuulu osutatud kaitstuse kriteeriumi alla, tuleb üksikasjalikumalt hinnata seoses selle mõjuga turule, käsitledes sealhulgas (kuid mitte üksnes) selliseid tegureid nagu turu kontsentratsioon ja tugevate tarnijate võimalik tasakaalustav jõud.

210. Ostujõud võib teatavatel tingimustel põhjustada piiravat mõju konkurentsile. Konkurentsivastane ostujõud võib

tõenäoliselt tekkida, kui ühisostukokkulepe hõlmab piisavalt suurt osa ostuturu kogumahust, nii et konkureerivatele ostjatele võib turulepääs olla suletud. Suur ostujõud võib kaudselt mõjutada toodangut ning toodete kvaliteeti ja valikut müügiturul.

211. Ühisostukokkuleppe osaliste turuvõimu analüüsis on hindamisel asjakohane turukonkurentide vaheliste seoste (nt muude ostukokkulepete) arv ja ulatus.

212. Kui koostööd teevad konkureerivad ostjad, kes ei tegutse samal asjaomasel müügiturul (nt jaemüüjad, kes tegutsevad erinevatel geograafilistel turgudel ja keda ei saa käsitada võimalike konkurentidena), ei ole ühisostukokkuleppel tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile, välja arvatud juhul, kui kokkuleppeosalistel on ostuturgudel selline seisund, mida võiks kasutada teiste vastavatel müügiturgudel osalejate konkurentsivõime kahjustamiseks.

Kokkumäng

213. Ühisostukokkulepped võivad põhjustada kokkumängu, kui need hõlbustavad kokkuleppeosaliste käitumise kooskõlastamist müügiturul. Selline olukord võib tekkida siis, kui kokkuleppeosalised suudavad ühisostmise kaudu oma kulud suurel määral ühitada, tingimusel et kokkuleppeosalistel on turuvõimu ja turu omadused soodustavad kooskõlastamist.

214. Piirav mõju konkurentsile on tõenäolisem, kui märkimisväärne osa ühisostukokkuleppe osaliste muutuvkuludest asjaomasel järgneval turul on ühine. Näiteks on see nii juhul, kui samal asjaomasel jaemüügiturul tegutsevad jaemüüjad ostavad ühiselt märkimisväärse koguse tooteid, mida nad pakuvad edasimüügiks. Samuti võib see nii olla juhul, kui konkureerivad lõpptoote valmistajad ja müüjad ostavad ühiselt suure osa oma toodangust.

215. Ühisostukokkuleppe rakendamisel võib olla vaja vahetada tundlikku äriteavet, näiteks ostuhindade ja -mahtude kohta. Sellise teabe vahetamine võib hõlbustada müügihindade ja toodangu kooskõlastamist ning nõnda põhjustada müügiturgudel kokkumängu. Tundliku äriteabe vahetamise mõju levimist on võimalik näiteks vähendada, kui andmeid võrreldakse sellise ühisostukokkuleppe raames, mille puhul ei edastata teavet oma liikmetele.

216. Teabevahetusest tekkivat negatiivset mõju ei hinnata eraldi, vaid seoses kokkuleppe üldmõjuga. Asjaolu, kas ühisostukokkuleppega seotud teabevahetus avaldab tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile, tuleks hinnata kooskõlas teabevahetuse konkurentsimõju hindamise üldpõhimõtteid käsitlevas 2. peatükis esitatud suunistega. Kui teabevahetusega kaasneb ainult ühisostukokkuleppega hõlmatud kaupade ühisostmiseks vajalike andmete vahetamine kokkuleppe osaliste vahel, isegi kui teabevahetusel on piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses, vastab kokkulepe artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele suurema tõenäosusega kui siis, kui teabevahetus ületab ühisostmiseks vajalikku.

5.4. **Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel**

5.4.1. ***Tõhususe suurenemine***

217. Ühisostukokkulepete tulemusena võib tekkida märkimisväärne tõhususe suurenemine. Eelkõige võib nendega kaasneda kulude kokkuhoid, näiteks väiksemate ostuhindade või tehingu-, transpordi- ja laokulude vähenemise kaudu, aidates seega kaasa mastaabisäästu loomisele. Lisaks võib ühisostukokkulepetega suureneda juhtivate tarnijate kvalitatiivne tõhusus, et turul uuendada ja tutvustada uusi või parandatud tooteid.

5.4.2. ***Vältimatus***

218. Ostukokkuleppest tuleneva tõhususe suurenemise saavutamiseks vajalikku ületavad piirangud ei vasta artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Kohustus osta ainult koostöö kaudu võib teatavatel juhtudel olla vältimatu mastaabisäästuks vajaliku mahu saavutamiseks. Sellist kohustust tuleb siiski hinnata igal üksikul juhul eraldi.

5.4.3. ***Tarbijatele ülekanduv kasu***

219. Vältimatute piirangutega saavutatud suurem tõhusus, näiteks kulutõhusus või kvalitatiivne tõhusus uute või parandatud toodete turule viimise näol, peab tarbijatele üle kanduma sellisel määral, mis kaalub üles ühisostukokkuleppe piirava mõju konkurentsile. Seega ei piisa siinkohal kulude kokkuhoiust või muud liiki tõhususest, millest saavad kasu ainult ühisostukokkuleppe osalised. Kulude kokkuhoid tuleb üle kanda tarbijatele, st kokkuleppeosaliste klientidele. Iseloomulik näide on, kui see toimub madalamate hindade kaudu müügiturgudel. Madalamaid ostuhindu, mis tulenevad üksnes ostujõu rakendamisest müügiturgudel, ei saa tõenäoliselt tarbijatele üle kanda, kui ostjatel on müügiturgudel ühine turuvõim, ning seega ei vasta need artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Peale selle, mida suurem on osaliste turuvõim müügiturul (-turgudel), seda väiksema tõenäosusega kannavad nad tõhususe suurenemise tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile.

5.4.4. ***Konkurentsi ei kõrvaldata***

220. Artikli 53 lõike 3 kriteeriumid ei ole täidetud juhul, kui kokkuleppeosalistel on võimalus kõrvaldada konkurents asjaomaste toodete olulise osa suhtes. Hinnang peab hõlmama ostu- ja müügiturge.

5.5. **Näited**

221. Mõõduka ühendatud turuosaga väikeettevõtjate vaheline ühisostmine

Näide 1

Olukord: 150 väikest jaemüüjat sõlmivad kokkuleppe ühisostuorganisatsiooni loomise kohta. Nad on kohustatud ostma miinimumkoguse kõnealuse organisatsiooni kaudu, mis moodustab ligikaudu 50 % iga jaemüüja kogukuludest. Jaemüüjad võivad osta organisatsiooni kaudu miinimumkogusest rohkem ja osta ka koostööväliselt. Neil on nii ostu- kui ka müügiturul 23 % suurune ühendatud turuosa. Äriühingud A ja B on nende kaks suurt konkurenti. A osa on nii ostu- kui ka müügiturul 25 % ja B osa 35 %. Ülejäänud väiksematel konkurentidel ei ole mingeid takistusi oma osturühma moodustamiseks. Kõnealused 150 jaemüüjat saavutavad ühiselt ostuorganisatsiooni kaudu ostes olulise kulude kokkuhoiu.

Analüüs: Jaemüüjatel on ostu- ja müügiturul mõõdukas seisund. Samuti annab koostöö teatavat mastaabisäästu. Kuigi jaemüüjad saavad oma kulusid suuresti ühitada, ei saavuta nad tõenäoliselt müügiturul võimu A ja B kohaloleku tõttu, kes on kumbki suurem kui ühisostuorganisatsioon. Sellest tulenevalt ei kooskõlasta jaemüüjad tõenäoliselt oma käitumist ega jõua kokkumänguni. Seepärast ei teki ühisostuorganisatsiooni tulemusena tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

222. Kulude ühitamine ja turuvõim müügiturul

Näide 2

Olukord: Kaks selvehallide ketti sõlmivad kokkuleppe osta ühiselt tooteid, mis moodustavad ligikaudu 80 % nende muutuvkuludest. Kokkuleppeosalistel on eri tootekategooriate asjaomastel ostuturgudel 25–40 % suurused ühendatud turuosad. Asjaomasel müügiturul on neil 60 % suurune ühendatud turuosa. On veel neli olulist jaemüüjat, kellel kõigil on 10 % suurune turuosa. Uusi turuletulijaid tõenäoliselt ei ole.

Analüüs: Tõenäoliselt võimaldab ostukokkulepe kooskõlastada selle osalistel oma käitumist müügiturul, mis võib seeläbi põhjustada kokkumängu. Kokkuleppeosalistel on müügiturul turuvõim ja ostukokkuleppega tekib märkimisväärne kulude ühitamine. Lisaks ei ole uute turuletulijate lisandumine tõenäoline. Kokkuleppeosaliste motivatsioon kooskõlastada oma käitumist oleks suurem, kui nende kulustruktuurid oleksid sarnased juba enne kokkuleppe sõlmimist. Samuti suurendaks kokkumänguohtu see, kui kokkuleppeosalistel oleksid samalaadsed marginaalid. Kokkulepe sisaldab ka ohtu, et kokkuleppeosaliste langeva nõudluse ja sellest tulenevalt vähenevate koguste tõttu suureneksid müügihinnad järgneval turul. Seega avaldab ostukokkulepe tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Kuigi kokkuleppeosaliste märkimisväärse turuvõimu tõttu müügiturul saavutatakse kokkuleppega üsna tõenäoliselt tõhususe suurenemine kulude kokkuhoiu kaudu, ei pruugi nad seda tarbijatele üle kanda sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile. Seepärast ei vasta ostukokkulepe tõenäoliselt artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele.

223. Erinevatel geograafilistel turgudel tegutsevad kokkuleppeosalised

Näide 3

Olukord: Kuus suurt jaemüüjat, kellest igaüks asub eri EMP riigis, moodustavad kontserni, et osta ühiselt mitut kaubamärgiga tähistatud kõvanisujahust valmistatud toodet. Kokkuleppeosalistel lubatakse koostööväliselt osta muid samalaadseid kaubamärgiga tähistatud tooteid. Lisaks pakub neist viis samalaadseid isikliku kaubamärgiga tooteid. Kontserni liikmetel on umbes 22 % suurune ühendatud turuosa asjaomasel EMP ostuturul. Ostuturul tegutseb veel kolm sama suurt osalejat. Igal kontsernis osalejal on 20–30 % suurune turuosa sellel riiklikul müügiturul, kus ta tegutseb. Ükski neist ei tegutse EMP riigis, kus tegutseb mõni teine kontserni liige. Kokkuleppeosalised ei sisene tõenäoliselt teineteise turgudele.

Analüüs: Kontsern suudab konkureerida teiste suuremate ostuturul osalejatega. Müügiturud on nii käibe kui ka geograafilise ulatuse poolest palju väiksemad kui kogu EMPd hõlmav ostuturg ja neil turgudel võib mõnel kontserni liikmel olla turuvõim. Kuigi kontserni liikmete ühendatud turuosa ostuturul on suurem kui 15 %, ei pruugi kokkuleppeosalised oma käitumist kooskõlastada ja müügiturgudel kokku mängida, kuna nad ei ole ei tegelikud ega ka potentsiaalsed konkurendid järgnevatel turgudel. Sellest tulenevalt ei ole kontsernil tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

224. Teabevahetus

Näide 4

Olukord: Kolm konkureerivat tootjat, A, B ja C, usaldavad sõltumatule ühisostuorganisatsioonile vahetoote Z ostmise, mida kolm kokkuleppeosalist kasutavad lõpptoote X tootmises. Toote Z kulud ei ole toote X tootmisel märkimisväärne kulutegur. Ühisostuorganisatsioon ei konkureeri kokkuleppeosalistega toote X müügiturul. Kogu ostmiseks vajalik teave (nt kvaliteedinõuded, kogused, tarnekuupäevad, maksimaalsed ostuhinnad) avaldatakse üksnes ühisostuorganisatsioonile ja mitte teistele kokkuleppeosalistele. Ühisostuorganisatsioon lepib tarnijatega kokku ostuhindades. A-l, B-l ja C-l on igal ostu- ja müügiturul 30 % suurune ühendatud turuosa. Neil on ostu- ja müügiturgudel kuus konkurenti, kellest kahel on 20 % suurune turuosa.

Analüüs: Kuna kokkuleppeosaliste vahel otsest teabevahetust ei toimu, ei ole tõenäoline, et ostmiseks vajaliku teabe edastamine ühisostuorganisatsioonile põhjustaks kokkumängu. Seega on ebatõenäoline, et teabevahetusel on piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

6. KAUPLEMISKOKKULEPPED

6.1. Määratlus

225. Kauplemiskokkulepped hõlmavad konkurentide vahelist koostööd seoses nende asendustoodete müügi, levitamise või müügiedendusega. Selliste kokkulepete ulatus võib suuresti erineda sõltuvalt koostööga hõlmatud turundusülesannetest. Üheks äärmuseks on ühismüük, mis võib tähendada kõigi toote müügiga seotud kaubanduslike aspektide, sh hinna ühist kindlaksmääramist. Teiseks äärmuseks on piiritletumad kokkulepped, mis käsitlevad ainult üht konkreetset turundusülesannet, näiteks levitamist, müügijärgseid teenuseid või reklaami.

226. Osutatud piiritletumate kokkulepete oluline liik on levitamiskokkulepped. Üldiselt kuuluvad levitamiskokkulepped vertikaalseid piiranguid käsitleva grupierandi ja vertikaalseid piiranguid käsitlevate suuniste reguleerimisalasse, kui kokkuleppeosalised ei ole tegelikud ega võimalikud konkurendid. Kui kokkuleppeosalised on konkurendid, hõlmab vertikaalseid piiranguid käsitlev grupierand konkurentidevahelisi mittevastastikuseid vertikaalkokkuleppeid üksnes siis, kui a) tarnija on kaupade valmistaja ja turustaja ning ostja on turustaja, mitte tootmistasandil konkureeriv ettevõtja, või b) tarnija osutab teenuseid mitmel kaubandustasandil, samas kui ostja pakub oma kaupu või teenuseid jaemüügi tasandil ega osuta konkureerivaid teenuseid sellel kaubandustasandil, kus ta ostab kokkuleppega hõlmatud teenuseid ([94]).

227. Kui konkurendid lepivad kokku turustada oma asendustooteid vastastikusel alusel (eriti kui nad teevad seda erinevatel geograafilistel turgudel), on teatavatel juhtudel võimalik, et kokkulepete eesmärgiks või tagajärjeks on turgude osadeks jagamine kokkuleppeosaliste vahel või et kokkulepetega kaasneb kokkumäng. Sama võib kehtida konkurentidevaheliste mittevastastikuste kokkulepete puhul. Seega tuleb konkurentidevahelisi vastastikuseid ja mittevastastikuseid kokkuleppeid kõigepealt hinnata käesolevas peatükis kehtestatud põhimõtete kohaselt. Kui selline hindamine viib järeldusele, et konkurentidevaheline koostöö levitamisel on põhimõtteliselt vastuvõetav, on vaja täiendavat hindamist selleks, et uurida kõnealustes kokkulepetes sisalduvaid vertikaalseid piiranguid. Hindamise teises etapis tuleks tugineda vertikaalseid piiranguid käsitlevates suunistes kehtestatud põhimõtetele.

228. Samuti tuleks eristada kokkuleppeid, kus osalised lepivad kokku ainult ühiskauplemise suhtes, ning kokkuleppeid, kus kauplemine on seotud mõne muu koostöövormiga järgneval turul, näiteks ühistootmise või ühisostmisega. Erinevaid koostööetappe ühendavate kauplemiskokkulepete analüüsis tuleks lõigete 13 ja 14 kohaselt kindlaks määrata koostöö raskuskese.

6.2. Asjaomased turud

229. Kokkuleppeosaliste konkurentsisuhete hindamiseks tuleb kõigepealt määratleda koostööga vahetult seotud asjaomane tooteturg ja geograafiline turg, st turg, kuhu kokkuleppega hõlmatud tooted kuuluvad. Kuna üht turgu käsitlev kauplemiskokkulepe võib mõjutada kokkuleppeosaliste konkureerivat käitumist koostööga vahetult hõlmatud turuga tihedalt seotud naaberturul, tuleb samuti määratleda naaberturg. Naaberturg võib koostöö sihtturuga olla seotud kas horisontaalselt või vertikaalselt.

6.3. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel

6.3.1. *Peamised konkurentsiprobleemid*

230. Kauplemiskokkulepped võivad konkurentsi piirata mitmel viisil. Esiteks ja ilmselgelt võib kauplemiskokkuleppega kaasneda hindade kindlaksmääramine.

231. Teiseks võivad kauplemiskokkulepped samuti hõlbustada toodangu piiramist, kuna osalised võivad otsustada, millises mahus tooteid nad turule viivad, piirates seeläbi tarneid.

232. Kolmandaks võivad kauplemiskokkulepped muutuda osalistele turu, tellimuste või klientide jagamise vahendiks,

näiteks kui kokkuleppeosaliste tootmisüksused asuvad erinevatel geograafilistel turgudel või kui kokkulepped on vastastikused.

233. Lõpuks võib kauplemiskokkulepetega kaasneda teabevahetus seoses koostöö valdkonda või sellest väljapoole jäävate aspektidega või kulude ühitamisega, eelkõige hindade kindlaksmääramist mittehõlmavate kokkulepete puhul, mis võib põhjustada kokkumängu.

6.3.2. ***Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud***

234. Konkurentidevahelise kauplemiskokkuleppe puhul on peamine konkurentsiprobleem hindade kindlaksmääramine. Ühismüügiga piirduvate kokkulepete eesmärk on tavaliselt kooskõlastada konkureerivate tootjate või teenuseosutajate hinnapoliitikat. Sellise kokkuleppega ei võida kõrvaldada mitte ainult asendustoodete hinnakonkurents kokkuleppeosaliste vahel, vaid võidakse piirata ka osaliste poolt tellimuste jaotamise süsteemi raames tarnitavate toodete kogumahtu. Seetõttu on selliste kokkulepete eesmärk tõenäoliselt piirata konkurentsi.

235. See hinnang ei muutu, kui kokkulepe ei ole ainuõiguslik, st kui kokkuleppeosalistel on vaba voli müüa eraldi kokkuleppeväliselt, eeldusel, et kokkuleppe tulemuseks on osaliste kehtestatavate hindade üldine kooskõlastamine.

236. Erinevatel geograafilistel turgudel tegutsevate kokkuleppeosaliste vahelise levitamiskorralduse juures on konkreetseks konkurentsiprobleemiks ka see, et seda võidakse kasutada turgude osadeks jagamiseks. Kui kokkuleppeosalised kasutavad üksteise toodete vastastikuse levitamise kokkulepet nendevahelise võimaliku või tegeliku konkurentsi kõrvaldamiseks, jagades tarbijaid või turgusid, on kokkulepe tõenäoliselt sõlmitud konkurentsi piiramise eesmärgil. Kui kokkulepe ei ole vastastikune, on turgude osadeks jagamise oht väiksem. Vaja on siiski hinnata, kas mittevastastikune kokkulepe on aluseks vastastikusele arusaamale mitte siseneda üksteise turule.

6.3.3. ***Piirav mõju konkurentsile***

237. Kauplemiskokkuleppega ei teki harilikult konkurentsiprobleeme, kui objektiivsel alusel on vaja võimaldada ühel kokkuleppeosalisel siseneda turule, kuhu ta ei oleks näiteks sellega seotud kulude tõttu pääsenud üksinda või piiratumal arvul osalistega kui need, kes osalevad edukalt koostöös. Selle põhimõtte erijuhtumi moodustavad konsortsiumikokkulepped, mis võimaldavad hõlmatud äriühingutel osaleda projektides, mida nad üksikult ei suudaks ette võtta. Kuna seepärast ei ole konsortsiumikokkuleppe osalised projekti rakendamise puhul võimalikud konkurendid, ei ole tegemist konkurentsi piiramisega artikli 53 lõike 1 tähenduses.

238. Samamoodi ei ole kõigi vastastikuste levitamiskokkulepete eesmärk piirata konkurentsi. Sõltuvalt kõnealuse juhtumi asjaoludest võib mõnel vastastikusel levitamiskokkuleppel olla siiski piirav mõju konkurentsile. Põhiküsimus seda liiki kokkuleppe hindamisel on see, kas kõnealune kokkulepe on osalistele teineteise turule pääsemiseks objektiivselt vajalik. Kui on, ei teki kokkuleppega horisontaalseid konkurentsiprobleeme. Kui aga kokkuleppega ikkagi väheneb ühe osalise sõltumatus otsuste tegemisel teiste osaliste turule sisenemise kohta, piirates tema motivatsiooni seda teha, tekib selle tagajärjel tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile. Sama arutluskäik kehtib mittevastastikuste kokkulepete puhul, kus piirava mõju oht konkurentsile on siiski väiksem.

239. Samuti võib levitamiskokkuleppel piirav mõju konkurentsile olla juhul, kui see hõlmab vertikaalseid piiranguid, nagu passiivse müügitegevuse piirangud, edasimüügihinna säilitamine jms.

T u r u v õ i m

240. Konkurentidevahelistel kauplemiskokkulepetel võib olla piirav mõju konkurentsile üksnes siis, kui osalistel on teatav turuvõim. Enamikul juhtudel on turuvõimu olemasolu siiski ebatõenäoline, kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 15 %. Kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 15 %, on igal juhul tõenäoline, et kõnealune kokkulepe vastab artikli 53 lõike 3 tingimustele.

241. Kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ületab 15 %, ei kuulu see punktis 240 sätestatud kaitstuse kriteeriumi alla ja seega tuleb hinnata ühiskauplemiskokkuleppe võimalikku mõju turule.

K o k k u m ä n g

242. Ühiskauplemiskokkulepe, mis ei hõlma hindade kindlaksmääramist, võib samuti kaasa tuua piirava mõju konkurentsile, kui seeläbi saavad kokkuleppeosalised oma muutuvkulud ühitada kokkumängu võimaldaval määral. Selline olukord võib esineda ühiskauplemiskokkuleppe puhul, kui juba enne kokkuleppe sõlmimist on osalistel suur osa muutuvkuludest ühine, kuna täiendav suurenemine (st kokkuleppega hõlmatud toote kauplemiskulud) võib kallutada tasakaalu kokkumängu suunas. Kui suurenemine on märkimisväärne, võib kokkumänguoht olla suur isegi siis, kui kulude ühitamise esialgne tase on vastupidiselt madal.

243. Kokkumängu tõenäosus sõltub kokkuleppeosaliste turuvõimust ja asjaomase turu omadustest. Kulude ühitamine

võib kokkumänguohtu suurendada vaid juhul, kui kokkuleppeosalistel on turuvõim ja kui kauplemiskulud moodustavad suure osa asjaomaste toodetega seotud muutuvkuludest. See ei kehti aga näiteks homogeensete toodete puhul, mille suurim kulutegur on tootmine. Samas suurendab kauplemiskulude ühitamine kokkumänguohtu juhul, kui kauplemiskokkulepe hõlmab tooteid, millega kaasneb kulukas kauplemine, st suured levitamis- või turustamiskulud. Seega võib ühiste reklaami- või müügiedenduskokkulepete tulemusena tekkida piirav mõju konkurentsile juhul, kui osutatud kulud moodustavad märkimisväärse kuluteguri.

244. Üldiselt hõlmab ühiskauplemine tundliku äriteabe vahetamist, eelkõige seoses turundusstrateegia ja hinnakujundusega. Enamiku kauplemiskokkulepete rakendamiseks on vaja vahetada teatavat teavet. Seepärast tuleb kontrollida, kas seoses kokkuleppeosaliste tegevusega koostöö valdkonnas ja väljaspool seda võib teabevahetuse tagajärjel tekkida kokkumäng. Teabevahetusest tekkivat negatiivset mõju ei hinnata eraldi, vaid seoses kokkuleppe üldmõjuga.

245. Näiteks kui ühisreklaamikokkuleppe osalised vahetavad teavet hinnakujunduse kohta, võib see seoses ühiselt reklaamitud toodete müügiga viia kokkumänguni. Igal juhul ei ole selline ühisreklaamikokkuleppega seotud teabe vahetamine kõnealuse kokkuleppe rakendamiseks vajalik. Kauplemiskokkulepetega seotud teabe vahetamise tõenäoline piirav mõju konkurentsile sõltub turu omadustest ja jagatud andmetest ning seda tuleks hinnata teabevahetust käsitlevas 2. peatükis esitatud suuniste alusel.

6.4. **Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel**

6.4.1. ***Tõhususe suurenemine***

246. Kauplemiskokkulepetega võib kaasneda märkimisväärne tõhususe suurenemine. Kauplemiskokkuleppe artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele vastavuse hindamisel arvesse võetav tõhusus sõltub tegevuse laadist ja koostöös osalejatest. Hindade kindlaksmääramist ei saa üldiselt õigustada, kui see ei ole just vältimatu muude turundusülesannete integreerimiseks ja kui selline integreerimine suurendab tõhusust märkimisväärselt. Ühislevitamisest on mastaabi- ja mitmekülgsussäästu teel võimalik saada märkimisväärset tõhusust, eelkõige väiketootjatel.

247. Lisaks ei tohiks tõhususe suurenemine seisneda üksnes konkurentsiga lahutamatult seotud kulude kõrvaldamisest tulenevas kokkuhoius, vaid see peab põhinema majandustegevuse integreerimisel. Seetõttu ei saa transpordikulude vähendamist, mis tuleneb üksnes klientide jagamisest ilma logistikasüsteemi integreerimata, käsitleda tõhususe suurenemisena artikli 53 lõike 3 tähenduses.

248. Kokkuleppeosalised peavad tõhususe suurenemist tõendama. Selles suhtes on oluliseks asjaoluks kokkuleppeosaliste märkimisväärne panus kapitali, tehnoloogiasse või muudesse varadesse. Samuti võib nõustuda kattuvate vahendite ja rajatiste vähendamisest tuleneva kulude kokkuhoiuga. Kui aga ühiskauplemine ei ole midagi muud kui investeeringuteta müügiasutus, on tõenäoliselt tegemist varjatud kartelliga, mis ei vasta artikli 53 lõike 3 tingimustele.

6.4.2. ***Vältimatus***

249. Kauplemiskokkuleppest tuleneva tõhususe suurenemise saavutamiseks vajalikku ületavad piirangud ei vasta artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Vältimatuse küsimus on eriti oluline hindade kindlaksmääramist või turu jagamist hõlmavate kokkulepete puhul, mida võib vältimatuks pidada vaid erandlikel asjaoludel.

6.4.3. ***Tarbijatele ülekanduv kasu***

250. Vältimatute piirangutega saavutatud suurem tõhusus peab tarbijatele üle kanduma sellisel määral, mis kaalub üles kauplemiskokkuleppest tuleneva piirava mõju konkurentsile. See võib toimuda madalamate hindade või toodete parema kvaliteedi või suurema valiku teel. Mida suurem on aga kokkuleppeosaliste turuvõim, seda väiksema tõenäosusega kantakse tõhususe suurenemine tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile. Kui kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 15 %, kantakse kokkuleppega kaasnev tõendatud tõhususe suurenemine tõenäoliselt piisaval määral tarbijatele üle.

6.4.4. ***Konkurentsi ei kõrvaldata***

251. Artikli 53 lõike 3 kriteeriumid ei ole täidetud juhul, kui kokkuleppeosalistel on võimalus kõrvaldada konkurents asjaomaste toodete olulise osa suhtes. Seda tuleb analüüsida asjaomasel turul, kuhu koostööga hõlmatud tooted kuuluvad, ning võimalikel naaberturgudel.

6.5. **Näited**

252. Turulepääsuks vajalik ühiskauplemine

Näide 1

Olukord: Teise EMP riigi piiri lähedal asuvas suures linnas pesumajateenust osutavad neli äriühingut, kellest igaühel on linna üldisel pesumajateenuste turul 3 % suurune osa, lepivad kokku ühisturustusüksuse loomises pesumajateenuse müümiseks äriklientidele (st hotellidele, haiglatele, büroodele), säilitades samal ajal oma sõltumatuse ja vabaduse konkureerida kohalike eraklientide pärast. Pidades silmas uut nõudlust (ärikliendid), töötavad nad välja ühise kaubamärgi ning määravad ühise hinna ja ühised tüüptingimused, sh kohaletoimetamine maksimaalselt 24 tunni jooksul ja kohaletoimetamisgraafikud. Nad asutavad ühise kõnekeskuse, mille kaudu ärikliendid saavad kokku leppida kohaletoomise- ja/või kättetoimetamisteenuses. Nad võtavad tööle administraatori (kõnekeskusesse) ja mitu autojuhti. Samuti investeerivad nad pesuveokaubikutesse ja kaubamärgi edendusse, et end nähtavamaks teha. Kokkuleppega ei kao täielikult nende individuaalsed infrastruktuurikulud (kuna nende hooned jäävad alles ja nad endiselt konkureerivad üksteisega kohalike eraklientide suhtes), kuid suureneb nende mastaabisääst, samuti võimaldab see osutada teistele kliendikategooriatele ulatuslikumat teenust, mis hõlmab pikemat lahtiolekuaega ja kohaletoimetamist geograafiliselt laiemal alal. Projekti elujõulisuse tagamiseks on vältimatu, et kõik neli sõlmivad kokkuleppe. Turg on väga killustunud ja ühegi üksiku konkurendi turuosa ei ületa 15 %.

Analüüs: Kuigi kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 15 %, kuulub käesolev olukord artikli 53 lõike 1 reguleerimisalasse, kuna kokkulepe hõlmab hindade kindlaksmääramist. Samas ei oleks kokkuleppeosalised suutnud siseneda äriklientide pesumajateenuste turule üksinda ega ka koostöös väiksema arvu osalistega kui need neli, kes praegu kokkuleppes osalevad. Sellisel kujul ei tekitaks kokkulepe konkurentsiprobleeme, vaatamata hindade kindlaksmääramisega seotud piirangule, kuna käesoleval juhul saab hindade kindlaksmääramist pidada ühise kaubamärgi edendamise ja projekti edukuse seisukohast vältimatuks.

253. Turulepääsuks vajalikust enamate osaliste kauplemiskokkulepe

Näide 2

Olukord: Kohaldatakse näites 1 punktis 252 kirjeldatud asjaolusid ühe põhilise erinevusega: projekti elujõulisuse tagamiseks oleks kokkulepet saanud rakendada ka vaid kolme osalisega (nende nelja asemel, kes koostöös tegelikult osalevad).

Analüüs: Kuigi kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 15 %, kuulub käesolev olukord artikli 53 lõike 1 reguleerimisalasse, kuna kokkulepe hõlmab hindade kindlaksmääramist ning seda oleks saanud rakendada vähem kui nelja osalisega. Seega tuleb kokkulepet hinnata artikli 53 lõike 3 alusel. Kokkuleppe tulemusena tekib tõhususe suurenemine, kuna osalised suudavad nüüd osutada uuele kliendikategooriale paremaid teenuseid suuremas mahus (mida nad muul juhul ei oleks suutnud teha üksinda). Kuna kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa jääb alla 15 %, on tõenäoline, et nad kannavad tõhususe suurenemise piisaval määral üle tarbijatele. Samuti on vaja hinnata, kas kokkuleppega kehtestatud piirangud on tõhususe saavutamiseks vältimatud ja kas kokkulepe kõrvaldab konkurentsi. Kuna kokkuleppe eesmärk on osutada ulatuslikumat teenust (sealhulgas kohaletoimetamine, mida varem ei pakutud) uuele kliendikategooriale üheainsa kaubamärgi all ning ühiste tüüptingimustega, võib hindade kindlaksmääramist ühise kaubamärgi edendamise ning seega projekti edukuse ja sellest tuleneva tõhususe seisukohalt pidada vältimatuks. Pidades samas silmas turu killustatust, ei kõrvalda kokkulepe konkurentsi. Kuna kokkuleppel on neli osalist (vajaliku kolme asemel), on võimsus suurem ning samaaegselt on võimalik kooskõlas tüüptingimustega (st maksimaalse kohaletoimetamisaja tingimustega) täita mitme ärikliendi nõudlust. Nii kaalub tõhususe suurenemine tõenäoliselt üles kokkuleppeosaliste vahelise konkurentsi vähenemisest tuleneva piirava mõju ja kokkulepe vastab tõenäoliselt artikli 53 lõike 3 tingimustele.

254. Ühine internetiplatvorm

Näide 3

Olukord: Hulk teatava EMP riigi eri paigus asuvaid väikeseid erikauplusi loovad ühise elektroonilise veebipõhise platvormi puuviljakinkekorvide müügiedenduseks, müügiks ja tarnimiseks. Turul on mitu konkureerivat veebipõhist platvormi. Kõik maksavad kuutasu, millest kaetakse ühiselt platvormi jooksvad kulud ja investeeritakse kaubamärgi edendusse. Veebilehel, kus pakutakse laias valikus eri kinkekorve, tellivad kliendid valitud kinkekorvi koos kättetoimetamisega ja maksavad selle eest. Seejärel saadetakse tellimus kättetoimetamisaadressile kõige lähemal asuvale erikauplusele. Kauplus kannab kinkekorvi kokkupaneku ja kliendile kättetoimetamise kulud ise. Ta saab endale 90 % lõpphinnast, mis arvutatakse välja veebipõhise platvormi abil ning mis kehtib ühtmoodi kõigile osalevatele kauplustele; 10 % jääb veebipõhise platvormi ühisteks edenduskuludeks ja jooksvateks kuludeks. Lisaks kuumaksete tasumise nõudele ei ole kogu riigi territooriumil asuvatel erikauplustel platvormiga ühinemisel muid piiranguid. Samuti võivad isikliku veebilehega erikauplused müüa puuviljakinkekorve internetis oma nime all (ja mõnel juhul nad seda teevadki), mis tähendab, et koostöö kõrval saavad nad endistviisi üksteisega eraldi konkureerida. Veebiplatvormi kaudu ostvatele

tarbijatele tagatakse, et puuviljakinkekorv toimetatakse kohale samal päeval, ning nad võivad ka valida neile sobiva tarneaja.

Analüüs: Kuigi kokkulepe on piiratud iseloomuga, kuna see hõlmab üksnes konkreetse tootekategooria ühismüüki kindla turustuskanali (veebipõhise platvormi) kaudu ning hindade kindlaksmääramist, piirab see tõenäoliselt konkurentsi. Seega tuleb kokkulepet hinnata artikli 53 lõike 3 alusel. Kokkuleppe tulemusena suureneb tõhusus, sest tootevalik on suurem, teenindus on kvaliteetsem ja vähenevad otsimisega seotud kulud, ning selline tõhususe suurenemine toob kasu tarbijatele ja kaalub tõenäoliselt üles kokkuleppest tuleneva piirava mõju konkurentsile. Arvestades, et koostöös osalevad erikauplused saavad endiselt iseseisvalt tegutseda ja konkureerida üksteisega nii oma kaupluste kui ka interneti kaudu, võiks hindade kindlaksmääramisega seotud piirangut pidada vältimatuks tooteedenduse jaoks (kuna veebipõhise platvormi kaudu ostes ei tea tarbijad, kust nad kinkekorvi ostavad, ega taha tegeleda paljude erinevate hindadega) ja sellest tuleneva tõhususe suurenemise seisukohalt. Muude piirangute puudumisel vastab kokkulepe artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Lisaks, kuna on olemas muud konkureerivad veebipõhised platvormid ning kokkuleppeosalised jätkavad üksteisega konkureerimist oma kaupluste või interneti kaudu, siis konkurentsi ei kõrvaldata.

255. Ühismüügiettevõte

Näide 4

Olukord: Kahes eri EMP riigis asuvad äriühingud A ja B toodavad jalgrattarehve. Nende ühendatud osa EMPd hõlmaval jalgrattarehvide turul on 14 %. Nad otsustavad asutada ühismüügiettevõtte (mis ei täida kõiki iseseisvale majandusüksusele omaseid funktsioone) rehvide turustamiseks jalgrattatootjatele ning lepivad kokku, et müüvad ühisettevõtte kaudu kogu oma toodangu. Kumbki kokkuleppeosaline säilitab oma tootmis- ja transpordiinfrastruktuuri. Osalised eeldavad, et kokkuleppega saavutavad nad märkimisväärse tõhususe suurenemise. Selline suurenemine tuleneks põhiliselt suuremast mastaabisäästust ning selle abil suudaks nad täita praeguste ja võimalike uute klientide nõudmisi ning konkureerida paremini kolmandates riikides toodetud importrehvidega. Ühisettevõte otsustab hinnad ja määrab tellimused kliendile kõige lähemal asuvale tootmisüksusele, et sel moel kärpida transpordikulusid toote tarnimisel kliendile.

Analüüs: Kuigi kokkuleppeosaliste ühendatud turuosa ei ületa 15 %, kuulub kokkulepe artikli 53 lõike 1 reguleerimisalasse. Selle eesmärk on piirata konkurentsi, kuna see hõlmab klientide jagamist ja hindade kindlaksmääramist ühisettevõttes. Kokkuleppega taotletav tõhusus ei tulene majandustegevuse integreerimisest ega ühisest investeeringust. Ühisettevõttel oleks väga piiratud tegutsemisulatus ning see toimiks vaid liidesena tootmisüksustele tellimuste edastamiseks. Seepärast on ebatõenäoline, et tõhususe suurenemine kantakse tarbijatele üle sellisel määral, mis kaalub üles kokkuleppest tuleneva piirava mõju konkurentsile. Nii ei oleks täidetud artikli 53 lõike 3 tingimused.

256. Klientide ülemeelitamise vastane klausel teenuste allhanget käsitlevas kokkuleppes

Näide 5

Olukord: Äriühingud A ja B on konkurendid äriruumide puhastusteenuste osutamisel. Mõlema turuosa on 15 %. Turul tegutseb mitu teist konkurenti, kelle turuosad jäävad 10 % ja 15 % vahele. A on vastu võtnud (ühepoolse) otsuse keskenduda tulevikus üksnes suurklientidele, kuna suur- ja väikeklientidele teenuste osutamise kogemus on näidanud, et töökorralduses on vaja midagi muuta. Sellest tulenevalt on A otsustanud, et ei sõlmi enam lepinguid uute väikeklientidega. Lisaks sõlmivad A ja B allhankekokkuleppe, mille alusel B osutaks puhastusteenuseid A olemasolevatele väikeklientidele (kes moodustavad kolmandiku tema klientuurist). Samal ajal ei soovi A kaotada töösuhet kõnealuste väikeklientidega. Sellest tulenevalt jätkab ettevõtja A lepingulisi suhteid väikeklientidega, kuid puhastusteenuseid osutab neile ettevõtja B. Allhankekokkuleppe rakendamiseks on A-l vaja tingimata edastada B-le kokkuleppega hõlmatud väikeklientide andmed. Kuna A kardab, et B võib püüda neid kliente üle meelitada, pakkudes neile otse oma teenuseid odavama hinnaga (jättes sellega kõrvale vahelülina toimiva A), nõuab A, et allhankekokkulepe sisaldaks klientide ülemeelitamise vastast klauslit. Kõnealuse klausli kohaselt ei tohi B allhankekokkuleppega hõlmatud väikeklientidega ühendust võtta eesmärgiga neile vahetult teenuseid pakkuda. Samuti lepivad A ja B kokku, et B ei tohi kõnealustele klientidele vahetult teenuseid osutada isegi siis, kui need on B-ga ise ühendust võtnud. Ilma ülemeelitamise vastase klauslita ei sõlmiks A allhankelepingut ei B ega ühegi muu äriühinguga.

Analüüs: Allhankekokkuleppega ei saa B enam oma puhastusteenuseid A väikeklientidele iseseisvalt osutada, kuna kliendid ei saa enam B-ga vahetult lepingulisi suhteid sõlmida. Samas moodustavad kõnealused kliendid üksnes kolmandiku A klientuurist, st 5 % suuruse turuosa. Nad saavad endiselt pöörduda A ja B konkurentide poole, kellel on kokku 70 % suurune turuosa. Seega ei võimalda

allhankekokkulepe A-l kokkuleppega hõlmatud klientidele kehtestatud hindu kasumlikult tõsta. Lisaks ei saavutata allhankekokkuleppega tõenäoliselt kokkumängu, kuna A ja B ühendatud turuosa on üksnes 30 % ning neile vastandub mitu konkurenti, kelle turuosad on sama suured kui A ja B eraldi turuosad. Asjaolu, et suur- ja väikeklientide teenindamine mõnevõrra erineb, vähendab samuti ohtu, et allhankekokkuleppest tulenev mõju kandub üle A ja B käitumisele, kui ta konkureerib suurklientide pärast. Sellest tulenevalt ei ole allhankekokkuleppel tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

7. STANDARDIMISKOKKULEPPED

7.1. Määratlus

Standardimiskokkulepped

257. Standardimiskokkulepped Standardimiskokkulepete esmane eesmärk on määratleda tehnilised või kvaliteedinõuded, millele peavad vastama praegused või tulevased tooted, tootmisprotsessid, teenused või meetodid ([95]). Standardimiskokkulepped võivad hõlmata mitmesuguseid valdkondi, näiteks konkreetse toote eri kvaliteediklasside või suuruste standardimine või tehniliste näitajate standardimine toote- või teenuseturgudel, kus on olulised kokkusobivus ja koostalitlusvõime teiste toodete või süsteemidega. Standardina võib käsitada ka konkreetse kvaliteedimärgi või reguleeriva organi heakskiidu saamise tingimusi. Samuti käsitletakse käesolevas peatükis kokkuleppeid, millega kehtestatakse toodete või tootmisprotsesside keskkonnatoime standardid.

258. Käesolevad suunised ei hõlma avaliku võimu teostamise käigus toimuvat tehniliste standardite väljatöötamist ja avaldamist ([96]). EMP lepingu IIB lisa XIX osa punktis 1 osutatud akti (Euroopa Parlamendi ja nõukogu 22. juuni 1998 direktiivi 98/34/EÜ, millega nähakse ette tehnilistest standarditest ja eeskirjadest teatamise kord) ([97]) kohaselt tunnustatud Euroopa standardiasutused kuuluvad konkurentsiõiguse reguleerimisalasse, kui neid võib pidada ettevõtjaks või ettevõtjate ühenduseks artiklite 53 ja 54 tähenduses ([98]). Käesolevad suunised ei hõlma erialateenuste osutamisega seotud standardeid, näiteks vaba elukutse esindajaks saamise eeskirju.

Tüüptingimused

259. Teatavates tööstusharudes kasutavad äriühingud ostu või müügi puhul tüüptingimusi, mille on välja töötanud kutseühing või konkureerivad ettevõtjad ise (edaspidi „tüüptingimused") ([99]). Käesolevates suunistes käsitletakse üksnes tüüptingimusi, millega kehtestatakse konkurentide ja tarbijate vahelise kaupade või teenuste ostu või müügi tüüptingimused (mitte konkurentide vahelise ostu või müügi tingimused) asendustoodete puhul. Kui selliseid tüüptingimusi kasutatakse teatavas tööstusharus laialdaselt, võivad seal kasutatavad ostu- ja müügitingimused muutuda *de facto* ühtlustamiseks ([100]). Tööstusharud, kus tüüptingimustel on oluline roll, on näiteks pangandus- (nt pangakontode kasutustingimused) ning kindlustussektor.

260. Kui äriühing on seoses tarnija- või kliendilepingutega iseseisvalt oma tarbeks välja töötanud tüüptingimused, ei ole tegemist horisontaalsete kokkulepetega ning seepärast neid käesolevates suunistes ei käsitleta.

7.2. Asjaomased turud

261. Standardimiskokkulepped võivad mõjutada nelja turgu, mis määratletakse kooskõlas turu mõistet käsitleva komisjoni teatisega. Esiteks võib standardite kehtestamine mõjutada standardiga seotud toodete või teenuste turgu. Teiseks, kui standardi kehtestamine hõlmab tehnoloogia valikut ja kui intellektuaalomandi õigusi turustatakse nendega seotud toodetest eraldi, võib standard mõjutada asjaomast tehnoloogiaturgu ([101]). Kolmandaks võib standardite kehtestamine mõjutada standardi kehtestamise turgu, kui esineb erinevaid standardeid kehtestavad asutusi või kokkuleppeid. Neljandaks, standardite kehtestamine võib vajaduse korral mõjutada konkreetset katse- ja sertifitseerimisturgu.

262. Üldiselt on tüüptingimuste mõjud tuntavad järgnevatel turgudel, kus tüüptingimusi kasutavad äriühingud konkureerivad, müües oma toodet tarbijatele.

7.3. Hindamine artikli 53 lõike 1 alusel

7.3.1. *Peamised konkurentsiprobleemid*

Standardimiskokkulepped

263. Standardimiskokkulepetega kaasneb tavaliselt märkimisväärne soodne majanduslik mõju ([102]), soodustades näiteks majanduslikku läbipõimumist siseturul, uute ja parandatud toodete/turgude väljaarendamist ning tarnetingimuste parandamist. Standardite kasutamine suurendab tavaliselt konkurentsi ning vähendab toodangu ja müügiga seotud kulusid, tuues majandusele tervikuna kasu. Standarditega saab hoida ja parandada kvaliteedi taset, anda teavet ning tagada koostalitlusvõime ja kokkusobivuse (suurendades seeläbi väärtust tarbijate jaoks).

264. Samas võib standardite kehtestamine eritingimustel avaldada konkurentsile ka piiravat mõju, piirates võimalikku hinnakonkurentsi ning kontrollides tootmist, turge, innovatsiooni või tehnilist arengut. See võib toimuda kolme peamise kanali kaudu, nimelt hinnakonkurentsi vähenemise kaudu, innovatiivsete tehnoloogiate turgude sulgemise kaudu ning teatavate äriühingute kõrvalejätmise või diskrimineerimise kaudu, takistades nende tõhusat juurdepääsu standardile.

265. Esiteks, võivad standardite kehtestamise raames toimuda võivad konkurentide konkurentsivastased kohtumised vähendada või kõrvaldada hinnakonkurentsi asjaomastel turgudel, hõlbustades seeläbi kokkumängu turul ([103]).

266. Teiseks, standardid, millega kehtestatakse toote või teenuse üksikasjalikud tehnilised spetsifikatsioonid, võivad piirata tehnilist arengut ja innovatsiooni. Standardi väljatöötamise ajal saavad alternatiivsed tehnoloogiad standardisse hõlmamise pärast omavahel konkureerida. Kui üks tehnoloogia on kord juba välja valitud ja standard kehtestatud, võib konkureerivate tehnoloogiate ja äriühingute turulepääs olla takistatud ning need tehnoloogiad ja äriühingud võivad turult kõrvale jääda. Lisaks võivad sama mõju avaldada standardid, milles nõutakse ainult konkreetse tehnoloogia kasutamist või millega takistatakse muude tehnoloogiate väljatöötamist, kohustades standardeid kehtestavate organisatsioonide liikmeid kasutama ainult konkreetset standardit. Innovatsiooni piiramise oht suureneb, kui standardite kehtestamise protsessist jäetakse põhjendamatult kõrvale üks äriühing või mitu äriühingut.

267. Intellektuaalomandi õigusi ([104]) käsitlevate standardite puhul võib standardite kehtestamise protsessis kokkuvõttes eristada kolme erinevate huvidega äriühingute rühma ([105]). Esiteks, üksnes eelneval turul tegutsevad äriühingud, kes töötavad tehnoloogiad välja ja turustavad neid. Nende ainus tuluallikas on litsentsitulu ning nad huvitatud oma litsentsitasude suurendamisest. Teiseks on üksnes järgneval turul tegutsevaid äriühingud, kes toodavad tooteid või osutavad teenuseid, mis põhinevad teiste väljatöötatud tehnoloogiatel, ning kellel ei ole asjaomaseid intellektuaalomandi õigusi. Litsentsitasud on nende jaoks kulu ja mitte tulu ning nad on huvitatud litsentsitasude vähendamisest või nende vältimisest. Lisaks on olemas vertikaalselt integreeritud äriühingud, kes nii töötavad tehnoloogiaid välja kui ka müüvad tooteid. Neil on kombineeritud motivatsioonifaktorid. Ühelt poolt saavad nad litsentsitulu teenida oma intellektuaalomandi õigustelt. Teisalt tuleb neil võib-olla maksta litsentsitasusid teistele äriühingutele, kes omavad standardiga seotud olulisi intellektuaalomandi õigusi. Seepärast võivad nad anda oma olulisi intellektuaalomandi õigusi litsentsi alusel teistele äriühingutele vastutasuks nende omatavate oluliste intellektuaalomandi õiguste eest.

268. Kolmandaks võib standardimisel olla konkurentsivastane mõju, sest takistatakse teatavate äriühingute juurdepääsu standardite koostamise protsessi tulemustele (nt spetsifikatsioonid ja/või olulised intellektuaalomandi õigused standardi rakendamiseks). Kui äriühingu juurdepääs standardile on täielikult takistatud või kui äriühingule antakse juurdepääs ainult keelavatel või diskrimineerivatel tingimustel, valitseb konkurentsivastase mõju tekkimise oht. Süsteem, kus võimalik asjakohane intellektuaalomandi õigus avalikustatakse juba varem, võib suurendada tõenäosust, et tagatakse tõhus juurdepääs standardile, sest nii on turul osalejatel võimalik kindlaks teha, millised tehnoloogiad on intellektuaalomandi õigustega kaitstud ja millised mitte. See võimaldab turul osalejatel võtta arvesse standardi rakendamise tulemuse võimalikku mõju lõpphinnale (nt avaldab intellektuaalomandi õigusteta tehnoloogia valimine lõpphinnale tõenäoliselt positiivset mõju) ning küsida intellektuaalomandi õiguse omaja käest, kas ta on nõus litsentsima, kui nende tehnoloogia lisatakse standardisse.

269. Intellektuaalomandit käsitlevatel õigusaktidel ja konkurentsi käsitlevatel õigusaktidel on sama eesmärk ([106]) – edendada innovatsiooni ja suurendada tarbija heaolu. Intellektuaalomandi õigused aitavad kaasa dünaamilisele konkurentsil, julgustades ettevõtjaid investeerima uute või parandatud toodete ja protsesside väljatöötamisse. Seepärast on intellektuaalomandi õigused üldiselt konkurentsi soodustavad. Kuid oma intellektuaalomandi õiguste kaudu võib standardi rakendamiseks olulisi intellektuaalomandi õiguseid omav äriühing saavutada konkreetses standardi koostamise kontekstis ka kontrolli standardi kasutamise üle. Kui standard kujutab endast turulepääsu tõket, võib äriühing seeläbi kontrollida standardiga hõlmatud toote või teenuse turgu. See omakorda võib anda äriühingule võimaluse käituda konkurentsivastaselt, näiteks kasutajaid pärast standardi vastuvõtmist n-ö alt vedades, keeldudes litsentsimast vajalikke intellektuaalomandi õigusi või võttes üleliia suurt renti ([107]) ülemääraste litsentsitasude näol ning takistades seega tõhusat juurdepääsu standardile. Kuid isegi kui standardi kehtestamine võib standardi puhul olulisi intellektuaalomandi õigusi omavatele isikutele anda turuvõimu või suurendada seda, ei saa eeldada, et standardi puhul oluliste intellektuaalomandi õiguste omamine või kasutamine on võrdne turuvõimu omamise või kasutamisega. Turuvõimu saab hinnata ainult iga üksikjuhtumi puhul eraldi.

Tüüptingimused

270. Tüüptingimuste tagajärjel võib tekkida piirav mõju konkurentsile, piirates tootevalikut ja uuendusi. Kui suur osa tööstusharust võtab tüüptingimused vastu ja otsustab neist üksikjuhtudel mitte kõrvale kalduda (või kaldub neist kõrvale ainult erandjuhtudel tugeva ostujõu korral), ei pruugi klientidel olla muud võimalust kui tüüptingimustega nõustuda. Samas on tootevaliku ja innovatsiooni

piiramise oht tõenäoline üksnes juhtudel, kui tüüptingimustega määratletakse lõpptoote valik. Tavapäraste tarbekaupade puhul ei piira müügi tüüptingimused üldiselt tegeliku toote innovatsiooni ega toote kvaliteeti ja valikut.

271. Samuti võivad tüüptingimused olenevalt oma sisust mõjutada lõpptoote kauplemistingimusi. Hinda käsitlevate tüüptingimuste puhul esineb tõsine oht, et need võivad piirata hinnakonkurentsi.

272. Peale selle, kui tüüptingimused saavad tööstusharu tavaks, võib nende kättesaadavus olla turulepääsu seisukohalt esmatähtis. Sellistel juhtudel võib tüüptingimustele juurdepääsu keelamine põhjustada turgude konkurentsivastast sulgemist. Kuni tüüptingimused jäävad kõigile soovijatele reaalselt kättesaadavaks, ei teki nende tagajärjel tõenäoliselt turgude konkurentsivastast sulgemist.

7.3.2. ***Konkurentsi piiramise eesmärgil seatud piirangud***

Standardimiskokkulepped

273. Kokkulepete, mille puhul standardit kasutatakse osana laiemast piiravast kokkuleppest, millega püütakse kõrvaldada turult tegelikud või võimalikud konkurendid, eesmärgiks on piirata konkurentsi. Näiteks kuulub sellesse kategooriasse kokkulepe, mille kohaselt riiklik tootjate ühendus kehtestab standardi ja avaldab survet kolmandatele isikutele, et need ei turustaks kõnealusele standardile mittevastavaid tooteid, või kui turgu valitseva toote tootjad lepivad kokku jätta uus tehnoloogia juba olemasolevast standardist ([108]) välja.

274. Mis tahes kokkulepped, mille eesmärk on vähendada konkurentsi, tehes enne standardi vastuvõtmist avalikuks maksimaalsete piirangutega litsentsimistingimused, et varjata seeläbi kas järgneval turul müüdavate toodete või asendustehnoloogia või asendavate intellektuaalomandi õiguste hindade ühist kindlaksmääramist, on sõlmitud konkurentsi piiramise eesmärgil ([109]).

Tüüptingimused

275. Kokkulepete, mille puhul tüüptingimusi kasutatakse osana laiemast piiravast kokkuleppest, millega püütakse kõrvaldada turult tegelikud või potentsiaalsed konkurendid, eesmärgiks on piirata konkurentsi. Veel ühe näitena võib tuua olukorra, kus kutseühing ei võimalda uuele turuletulijale juurdepääsu tüüptingimustele, mille kasutamine on turule sisenemiseks esmatähtis.

276. Kõigi tarbijatele kehtestatavaid hindu (nt soovituslikud hinnad, mahahindlus) otseselt mõjutavaid sätteid hõlmavate kokkulepete eesmärk on piirata konkurentsi.

7.3.3. ***Piirav mõju konkurentsile***

Standardimiskokkulepped

Kokkulepped, millega tavaliselt konkurentsi ei piirata

277. Standardimiskokkuleppeid, mille eesmärk ei ole piirata konkurentsi, tuleb analüüsida õiguslikus ja majanduslikus kontekstis seoses nende tegeliku ja tõenäolise mõjuga konkurentsile. Turuvõimu puudumisel ([110]) ei avalda standardimiskokkulepe konkurentsile piiravat mõju. Seepärast on piirava mõju tekkimine kõige ebatõenäolisem olukorras, kus mitme vabatahtliku standardi vahel valitseb konkurents.

278. Selliste standardeid kehtestavate kokkulepete kohta, mis võivad anda turuvõimu, esitatakse punktides 280–286 tingimused, mille puhul jäävad sellised kokkulepped artikli 53 lõike 1 kohaldamisalast välja.

279. Selles osas esitatud mis tahes põhimõtte või kõikide põhimõtete täitmata jätmine ei anna alust eeldada konkurentsi piiramist artikli 53 lõike 1 tähenduses. Sel juhul on lihtsalt vajalik individuaalne hindamine, et kindlaks teha, kas kokkulepe kuulub artikli 53 lõike 1 kohaldamisalasse ning kui jah, siis kas on täidetud artikli 53 lõikes 3 sätestatud tingimused. Siiski tunnistatakse, et standardeid kehtestatakse erinevate mudelite alusel ning et konkurents nende mudelite sees ja vahel on turumajandusega kaasnev positiivne nähtus. Seepärast võivad standardeid kehtestavad organisatsioonid jätkuvalt vabalt kehtestada eeskirju ja menetlusi, mis erinevad punktides 280–286 kirjeldatutest, kuid ei riku konkurentsieeskirju.

280. Kui asjaomase standardi kehtestamise ja selle vastuvõtmise menetluses osalemisel ei esine piiranguid ja see on läbipaistev, ei piira sellised standardimiskokkulepped, millega ei seata mingeid kohustusi standardi järgimise suhtes ([111]) ning mis tagavad standardile juurdepääsu õiglastel ja mõistlikel ja mittediskrimineerivatel tingimustel, tavaliselt konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses.

281. Eelkõige, piiranguteta osalemise tagamiseks peavad standardeid kehtestava organisatsiooni eeskirjad tagama selle, et standardi valimise protsessis saaksid osaleda kõik standardiga mõjutatud turul/turgudel tegutsevad konkurendid. Samuti peaks standardeid kehtestaval organisatsioonil olema objektiivne ja mittediskrimineeriv menetlus hääleõiguste määramiseks ning vajaduse korral ka objektiivsed kriteeriumid standardisse lisatava tehnoloogia valimiseks.

282. Läbipaistvuse osas peavad asjaomastel standardeid kehtestavatel organisatsioonidel olema menetlused, mis lubavad

sidusrühmadel olla standardi väljatöötamise igas etapis õigeaegselt ja tõhusal viisil kursis tulevase, käimasoleva ja lõpetatud standardimistööga.

283. Lisaks peavad standardeid kehtestavate organisatsioonide eeskirjad tagama tõhusa juurdepääsu standardile õiglastel, põhjendatud ja mittediskrimineerivatel tingimustel ([112]).

284. Intellektuaalomandi õigusi hõlmava standardi puhul suurendab konkreetsele tööstusharule ja asjaomase standardeid kehtestava organisatsiooni vajadustele kohandatud selgesõnaline ja tasakaalus intellektuaalomandi õiguste poliitika ([113]) tõenäosust, et standardi rakendajad saavad tõhusa juurdepääsu selle standardeid kehtestava organisatsiooni poolt välja töötatud standardile.

285. Standardile tõhusa juurdepääsu tagamiseks tuleb intellektuaalomandi õiguste poliitikaga nõuda, et osalevad liikmed, kui nad soovivad, et nende intellektuaalomandi õigused lisatakse standardisse, võtaksid kirjalikult tagasivõetamatu kohustuse litsentsida oma intellektuaalomandi õigusi kolmandatele isikutele õiglastel ja mõistlikel tingimustel ning kedagi diskrimineerimata (*fair, reasonable and non-discriminatory*; edaspidi „FRAND-kohustus") ([114]). See kohustus tuleks kehtestada enne standardi vastuvõtmist. Samas peaks intellektuaalomandi õiguste poliitika võimaldama nimetatud õiguste omajatel jätta standardi kehtestamise protsessist välja teatav tehnoloogia ja seeläbi ka kohustus pakkuda litsentsi, tingimusel et selline väljajätmine toimub standardi väljatöötamise varajases etapis. FRAND-kohustuse tõhususe tagamiseks oleks vaja sellise kohustuse võtnud osalevatelt intellektuaalomandi õiguste omajatelt nõuda selle tagamist, et kõnealune kohustus oleks näiteks ostja ja müüja vahelise lepingulise klausli alusel siduv ka kõigi selliste äriühingute jaoks, kellele intellektuaalomandi õiguste omaja vastavad õigused (sealhulgas õiguse asjaomast intellektuaalomandi õigust litsentsida) üle annab.

286. Lisaks, intellektuaalomandi õiguste poliitika, millega nõutakse väljatöötatava standardi rakendamise seisukohalt oluliste intellektuaalomandi õiguste avalikustamist heas usus. See võimaldaks tööstusharul teha tehnoloogia valikul teavitatud valik ning aidata seega kaasa eesmärgi, st standardile tõhusa juurdepääsu saavutamisele. Selline avalikustamiskohustus võiks tegelikkuses realiseeruda pideva avaldamise kujul vastavalt standardi arengule ning põhineda põhjendatud püüdlustel kindlaks teha, millised intellektuaalomandi õigused on võimaliku standardiga hõlmatud ([115]). Piisab ka sellest, kui osaleja teatab, et tal võivad olla intellektuaalomandi õigustega seotud nõuded konkreetse tehnoloogia suhtes (määratlemata konkreetseid intellektuaalomandi õiguste nõudeid või intellektuaalomandi õiguste taotlusi). Arvestades, et samasugused tõhusa juurdepääsuga seotud ohud ei eksisteeri, kui tegemist on standardeid kehtestava organisatsiooniga, kellel on litsentsitasuta standardite poliitika, siis intellektuaalomandi õiguste avalikustamine ei ole selles kontekstis oluline.

FRAND-kohustus

287. Nagu eelnevalt osutatud, on FRAND-kohustused välja töötatud eesmärgiga tagada, et standardiga hõlmatud ja oluliste intellektuaalomandi õigustega kaitstud tehnoloogia oleks kättesaadav kõigile kõnealuse standardi kasutajatele õiglastel ja mõistlikel tingimustel ning kedagi diskrimineerimata. Eelkõige võivad FRAND-kohustused ära hoida olukorra, kus intellektuaalomandi õiguste omajad standardi rakendamist takistavad, keeldudes litsentsimisest või nõudes pärast standardi kinnitamist tööstusharus ebaõiglasi või ebamõistlikke tasusid (teisisõnu ülemääraseid tasusid) ja/või kehtestades diskrimineerivaid litsentsitasusid.

288. Standardit kehtestava organisatsiooni kooskõla artikliga 53 ei nõua selle kontrollimist, et osalejate litsentsitingimused vastaksid FRAND-kohustusele. Turul osalejatel on endil juurdepääs teabele, kas litsentsitingimused ja eritasud vastavad FRAND-kohustusele. Seepärast tuleks enne konkreetse intellektuaalomandi õiguse suhtes FRAND-kohustuse võtmist teadvustada FRAND-kohustuse mõjusid, eelkõige tasude vaba reguleerimist.

289. Selleks et vaidluste korral hinnata, kas standardi kehtestamise kontekstis intellektuaalomandi õigustele juurdepääsu eest võetavad tasud on ebaõiglased või ebamõistlikud, tuleb lähtuda sellest, kas litsentsitasud on intellektuaalomandi õiguste majandusliku väärtusega mõistlikus seoses ([116]). Selle hindamiseks on üldiselt mitu võimalust. Põhimõtteliselt ei sobi selleks eriti kulupõhised meetodid, kuna teatava patendi või patendirühma väljatöötamisega seotud kulusid on keeruline hinnata. Selle asemel võib üheks võimaluseks olla võrrelda kõnealuse äriühingu asjaomaste patentide puhul konkurentsikeskkonnas enne standardi tööstusharus kinnitamist kehtestatud litsentsitasusid (eelhindamine) ja pärast standardi kinnitamist kehtestatud tasusid (järelhindamine). Selle puhul eeldatakse, et võrrelda saab järjekindlal ja usaldusväärsel viisil ([117]).

290. Teine meetod võiks olla kasutada ka sõltumatu eksperdi hinnangut asjaomase intellektuaalomandi õiguste portfelli objektiivse keskse rolli ja olulisuse kohta kõnealuse standardi seisukohalt. Vajaduse korral võib tugineda ka litsentsimistingimuste eelnevale avalikustamisele konkreetse standardite kehtestamise protsessi kontekstis. Selle puhul eeldatakse samuti, et võrrelda saab järjekindlal ja usaldusväärsel viisil. Sama intellektuaalomandi õiguse eest teise võrreldava standardi raames küsitava litsentsitasu määrad võivad samuti anda teavet õiglaste, mõistlike ja mittediskrimineerivate litsentsitasu määrade kohta. Käesolevate suuniste eesmärk ei ole esitada täielikku loetelu meetoditest, mille abil saab hinnata, kas litsentsitasud on ülemäärased.

291. Siiski tuleks rõhutada, et miski käesolevates suunistes ei mõjuta osaliste võimalusi lahendada oma vaidlused

õiglaste, mõistlike ja mittediskrimineerivate litsentsitasu määrade osas, kasutades pädevate tsiviil- või kaubanduskohtute abi.

Standardimiskokkulepete mõjul põhinev hindamine

292. Iga standardimiskokkuleppe hindamisel tuleb arvesse võtta standardi tõenäolist mõju asjaomastele turgudele. Järgnevad kaalutlused on kohaldatavad kõikidele standardite kehtestamise kokkulepetele, mis erinevad punktides 280-286 osutatud põhimõtetest.

293. See, kas standardimiskokkulepete tagajärjel avaldub piirav mõju konkurentsile, võib sõltuda sellest, kas standardeid kehtestava organisatsiooni liikmetel on vaba voli välja töötada alternatiivseid standardeid või tooteid, mis ei vasta kokkulepitud standardile ([118]). Näiteks kui standardeid kehtestatav kokkulepe nõuab, et liikmed toodaksid ainult standardile vastavaid tooteid, suureneb märkimisväärselt konkurentsile tõenäoliselt negatiivse mõju avaldamise oht ning selle eesmärk võib teatavatel tingimustel olla konkurentsi piiramine ([119]). Samamoodi põhjustavad ainult lõpptoote väikeseid aspekte või osi hõlmavad standardid väiksema tõenäosusega konkurentsiprobleeme kui laiaulatuslikud standardid.

294. Selle hindamisel, kas kokkulepe piirab konkurentsi, keskendutakse ka standardile juurdepääsule. Kui standardi tulemus (st spetsifikatsioon, kuidas järgida standardit ja vajaduse korral olulisi intellektuaalomandi õigusi standardi rakendamiseks) ei ole osalejatele või kolmandatele isikutele (st isikutele, kes ei ole asjaomase standardeid kehtestava organisatsiooni liikmed) kättesaadav või on kättesaadav ainult diskrimineerivatel tingimustel, võib see diskrimineerida kolmandaid isikuid või neile turud sulgeda või jagada turud vastavalt standardite geograafilisele kohaldamisalale ning seega tõenäoliselt piirata konkurentsi. Mitme omavahel konkureeriva standardi puhul või standarditud ja mittestandarditud lahenduse vahelise tõhusa konkurentsi puhul ei pruugi juurdepääsu piiramine avaldada piiravat mõju konkurentsile.

295. Kui standardite kehtestamise protsessis osalemine on avatud selles mõttes, et kõikidel standardist mõjutatud turul olevatel konkurentidel (ja/või sidusrühmadel) on lubatud osa võtta standardi valimisest ja väljatöötamisest, siis väheneb konkurentsi piirava mõju esinemise oht, sest teatavaid äriühinguid ei jäeta ilma võimalusest mõjutada standardi valimist ja väljatöötamist ([120]). Mida suurem on standardi tõenäoline turumõju ja mida laiem on selle võimalik kohaldamisala, seda olulisem on võimaldada osavõttu standardi kehtestamise protsessist. Kui konkreetse juhtumi asjaolud siiski näitavad, et mitme sellise standardi ja standardeid kehtestava organisatsiooni vahel on konkurents (ning ei ole vajalik, et kogu tööstusharu kohaldaks samu standardeid), võib konkurentsi piirav mõju puududa. Samuti, kui osalejate arvu piiramiseta ei oleks olnud võimalik standardit vastu võtta, siis ei tooks kokkuleppe kaasa mingeid artikli 53 lõike 1 kohaseid tõenäolisi konkurentsi piiravaid mõjusid ([121]). Teatavates olukordades võib piiratud osalemise võimalik negatiivne mõju kaduda või vähemalt väheneda, kui tagatakse, et sidusrühmad on teavitatud ja nendega konsulteeritakse käimasoleva töö osas ([122]). Mida läbipaistvam on standardi vastuvõtmise menetlus, seda tõenäolisem on, et vastuvõetud standardis võetakse arvesse kõikide sidusrühmade huve.

296. Standardit kehtestava kokkuleppe mõjude hindamiseks tuleb arvesse võtta standardil põhinevate kaupade ja teenuste turuosasid. Alati ei pruugi varajases etapis olla võimalik hinnata teatava kindlusega, kas standardi võtab tegelikult omaks suur osa asjaomasest tööstusharust või hakkab seda standardit kasutama ainult väike osa asjaomasest tööstusharust. Paljudel juhtudel võib standardi väljatöötamises osalenud äriühingute asjaomaseid turuosasid kasutada alusena standardi tõenäolise turuosa hindamiseks (sest standardi kehtestamises osalenud äriühingud oleksid enamasti huvitatud standardi rakendamisest) ([123]). Kuna standardimiskokkulepete tõhusus on sageli proportsionaalne standardi kehtestamises ja/või kohaldamises osalenud tööstusharu osaga, ei võimalda kokkuleppeosaliste suured turuosad standardiga seotud turul siiski tingimata järeldada, et standardi tagajärjel avaldub tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile.

297. Mis tahes standardit kehtestav kokkulepe, mis on ilmselgelt diskrimineeriv mis tahes osaleva või potentsiaalse liikme suhtes, võib põhjustada konkurentsi piiramist. Näiteks kui standardeid kehtestav organisatsioon jätab selgesõnaliselt kõrvale üksnes tootmisturu eelmisel tasandil tegutsevad äriühingud (st äriühingud, mis ei ole aktiivsed järgneval tootmisturul), võib see kaasa tuua võimalike paremate tehnoloogiate kõrvalejätmise.

298. Standardeid kehtestavate kokkulepete puhul, mis sisaldavad eespool punktis 286 osutatud intellektuaalomandi õiguste avalikustamismudelitest erinevaid mudeleid, tuleb hinnata iga üksikjuhtumi puhul eraldi, kas kõnealune avalikustamismudel (näiteks avalikustamismudel, mille puhul ei ole intellektuaalomandi õiguste avalikustamine nõutav, vaid ainult soovitatav) tagab tõhusa juurdepääsu standardile. Teisisõnu tuleb hinnata, kas konkreetses kontekstis takistab intellektuaalomandi avalikustamismudel tegelikult teavitatud valiku tegemist tehnoloogiate ja nendega seotud intellektuaalomandi õiguste vahel.

299. Lõpetuseks, kui standardeid kehtestavad lepingud näevad ette kõige piiravamate litsentsimistingimuste eelneva avalikustamise, ei piira see põhimõtteliselt konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses. Sellega seoses on oluline, et standardi valimisse kaasatud osalisi teavitataks täielikult nii

olemasolevatest tehnilistest valikuvõimalustest ja nendega seotud intellektuaalomandi õigustest kui ka kõnealuste intellektuaalomandi õiguste tõenäolisest maksumusest. Kui standardeid kehtestava organisatsiooni intellektuaalomandi õiguste poliitikaga otsustatakse ette näha, et intellektuaalomandi õiguste omajad peavad ise enne standardi vastuvõtmist avalikustama kõige piiravamad litsentsimistingimused, sealhulgas võimalikud kehtestatavad maksimaalsed litsentsitasud, ei piira see asjaolu tavaliselt konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses ([124]). Selline kõige piiravamate litsentsimistingimuste ühepoolne eelnev avalikustamine oleks üks viis, kuidas standardeid kehtestav organisatsioon saab vastu võtta teadliku otsuse, lähtudes eri alternatiivsete tehnoloogiate puudustest ja eelistest nii tehnilisest kui ka hinnakujunduse seisukohast.

Tüüptingimused

300. Selleks et kindlaks teha, kas tüüptingimuste tagajärjel tekib tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile, tuleb tüüptingimuste kehtestamist ja kasutamist hinnata asjakohases majanduslikus kontekstis ja arvestades asjaomasel turul valitsevat olukorda.

301. Kuni asjaomase turu konkurentide osalemist tüüptingimuste tegelikus kehtestamises ei piirata (osalemine kutseühingu kaudu või vahetult) ning kuni kehtestatud tüüptingimused on mittesiduvad ning kõigile hõlpsasti kättesaadavad, ei avaldu selliste kokkulepete tagajärjel (punktides 303, 304, 305 ja 307 osutatud tingimustel) piiravat mõju konkurentsile.

302. Tarbekaupade või tarbijatele osutatavate teenuste müügi jaoks kehtestatavatel hõlpsasti kättesaadavatel ja mittesiduvatel tüüptingimustel (eeldusel, et need ei mõjuta hinda) ei ole üldiselt konkurentsile mingit piiravat mõju, kuna nendega tõenäoliselt ei kaasne negatiivset mõju tootekvaliteedile, -valikule või innovatsioonile. Siiski on kaks üldist erandit, mis vajavad põhjalikumat hindamist.

303. Esiteks võib piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses avalduda tarbekaupade või tarbijatele osutatavate teenuste müügi tüüptingimuste puhul, millega määratletakse kliendile müüdavate toodete valik ning mille korral on seepärast tootevaliku piiramise oht märkimisväärsem, kui nende tüüptingimuste ühise kohaldamise tõenäoliseks tulemuseks on *de facto* ühtlustamine. Selline olukord võib tekkida juhul, kui tüüptingimuste laiaulatusliku kasutamisega kaasneb *de facto* innovatsiooni ja tootevaliku piiramine. Näiteks võib nii juhtuda, kui kindlustuslepingute tüüptingimused piiravad kliendil tegelikult valida lepingu peamisi elemente, nt lepinguga kaetavaid standardriske. Isegi kui tüüptingimuste kasutamine ei ole kohustuslik, võivad need vähendada konkurentide motivatsiooni konkureerida tootevaliku mitmekesistamisel.

304. Hinnates ohtu, kas tüüptingimustel on tootevaliku piiramise tõttu tõenäoline konkurentsi piirav mõju, tuleb arvesse võtta selliseid tegureid nagu turul olev konkurents. Näiteks kui on suur hulk väiksemaid konkurente, tundub tootevaliku piiramise oht väiksem võrreldes olukorraga, kus turul oleks ainult mõned suured konkurendid ([125]). Ka tüüptingimuste kehtestamises osalevate äriühingute turuosad võivad anda aimu tüüptingimuste kasutuselevõtu tõenäosusest või sellest, kui tõenäoliselt hakkab tüüptingimusi kasutama suur osa turust. Kuid selles osas on oluline analüüsida lisaks sellele, kas väljatöötatud tüüptingimusi hakkab tõenäoliselt kasutama suur osa turust, ka seda, kas tüüptingimused hõlmavad ainult osa tootest või kogu toodet (mida väiksem on tüüptingimuste ulatus, seda vähem tõenäoline on, et nendega kaasneb üldine tootevaliku piiramine). Peale selle, juhtumite puhul, kus tüüptingimuste kehtestamiseta ei oleks võimalik pakkuda teatavat toodet, ei avalduks mingit tõenäolist konkurentsi piiravat mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses. Selle stsenaariumi puhul tüüptingimuste kehtestamine pigem suurendab tootevalikut kui vähendab.

305. Teiseks võivad tüüptingimused, isegi kui nendega ei määratleta lõpptoote tegelikku valikut, olla kliendiga tehtava tehingu määravaks osaks muudel põhjustel. Näitena võib tuua internetikauplusest ostmise, mille puhul on esmatähtis kliendi usaldus (nt turvaliste maksesüsteemide kasutamine, nõuetekohased tootekirjeldused, selged ja läbipaistvad hinnad, paindlikkus toodete tagastamisel jne). Kuna klientidel on keeruline kõiki neid elemente selgelt hinnata, kipuvad nad usaldama levinud tavasid ning neid elemente käsitlevad tüüptingimused võivad seega muutuda *de facto* standardiks, mida äriühingud peavad turul müümiseks järgima. Kuigi kõnealused tüüptingimused ei ole siduvad, muutuvad need *de facto* standardiks, mille mõju on siduva standardi mõjuga väga sarnane ja mida tuleb seega analüüsida.

306. Kui tüüptingimuste kasutamine on siduv, tuleb siiski hinnata nende mõju toodete kvaliteedile ja valikule ning innovatsioonile (eelkõige juhul, kui tüüptingimused on siduvad kogu turul).

307. Kui tüüptingimused (siduvad või mittesiduvad) peaksid sisaldama ka tingimusi, millel on tõenäoliselt negatiivne

mõju hindadele (nt tingimused, millega määratakse kindlaks tehtavad mahahindlused), oleks neil tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

7.4. **Hindamine artikli 53 lõike 3 alusel**

7.4.1. ***Tõhususe suurenemine***

Standardimiskokkulepped

308. Standardimiskokkulepete tulemusena suureneb tõhusus sageli märkimisväärselt. Näiteks lihtsustaksid kogu EMPd hõlmavad standardid turuintegratsiooni ja võimaldaksid ettevõtjatel oma kaupu ja teenuseid turustada kõikides EMP riikides, mis suurendaks valikut tarbijate jaoks ja vähendaks hindasid. Tehnilise koostalitlusvõime ja kokkusobivuse standardid soodustavad sageli eri äriühingute tehnoloogiate konkurentsi ja aitavad vältida vaid ühe pakkujaga piirdumist. Lisaks võivad standardid vähendada müüjate ja ostjate tehingukulusid. Lisaks võivad toote kvaliteeti, ohutust ja keskkonnaaspekte käsitlevad standardid lihtsustada tarbijatel teha valikuid, mis omakorda aitaks parandada toote kvaliteeti. Samuti on standarditel tähtis roll innovatsiooni seisukohast. Standardid võivad lühendada uue tehnoloogia turuletoomiseks vajaminevat aega ja soodustada innovatsiooni, lubades ettevõtjatel kokkulepitud lahendusi edasi arendada.

309. Standardimiskokkulepete puhul tõhususe saavutamiseks peab standardi kohaldamiseks vajalik teave olema turule pääseda soovijaile kättesaadav ([126]).

310. Standardi levitamisele saab kaasa aidata vastavust kinnitavate märkide ja logodega, andes tarbijatele sellega kindluse. Katse- või sertifitseerimiskokkulepped lähevad kaugemale esmasest eesmärgist standard kindlaks määrata ning kujutavad endast tavaliselt eraldiseisvat lepingut ja turgu.

311. Uuenduste mõju tuleb analüüsida iga üksikjuhtumi puhul eraldi. Samas ilmneb näiteks horisontaaltasandil eri tehnoloogiaplatvorme kokkusobivaks muutvate standardite tulemusena tõenäoliselt tõhususe suurenemine.

Tüüptingimused

312. Tüüptingimuste kasutamisega võib kaasneda majanduslik kasu, näiteks võivad need muuta klientidel pakutavate tingimuste võrdlemise lihtsamaks, mis omakorda hõlbustab nende üleminekut ühelt äriühingult teisele. Samuti võivad tüüptingimused suurendada tõhusust tehingukulude kokkuhoiu kujul ja hõlbustada turulepääsu teatavates sektorites (eelkõige sellistes sektorites, kus lepingutel on keeruline õiguslik struktuur). Samuti võivad tüüptingimused suurendada kokkuleppeosaliste õiguskindlust.

313. Mida suurem on konkurentide arv turul, seda suurem on pakutavate tingimuste võrdlemise tulemusel saavutatav tõhusus.

7.4.2. ***Vältimatus***

314. Standardimiskokkuleppest või tüüptingimustest tuleneda võiva tõhususe suurenemise saavutamiseks vajalikku ületavad piirangud ei vasta artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele.

Standardimiskokkulepped

315. Iga standardimiskokkuleppe hindamisel tuleb ühelt poolt võtta arvesse standardi tõenäolist mõju asjaomastele turgudele ning teiselt poolt selliste võimalike piirangute ulatust, mis ületavad standardimise eesmärgi ([127]).

316. Standardi kehtestamisel osalemine peaks tavaliselt olema avatud kõikidele konkurentidele standardiga seotud turul (turgudel), kui kokkuleppeosalised ei tõenda, et selline osalemine oleks äärmiselt vähetõhusus, või kui huvide ühiseks esindamiseks ei ole ette nähtud tunnustatud menetlusi ([128]).

317. Üldiselt peaksid standardimiskokkulepped hõlmama ainult nende eesmärkide saavutamiseks vajalikku, olgu see siis tehniline koostalitlusvõime ja kokkusobivus või teatav kvaliteeditase. Kui vaid ühe tehnoloogilise lahenduse olemasolu tooks kasu tarbijatele või majandusele tervikuna, tuleb selline standard vastavalt eespool kirjeldatule kehtestada kedagi diskrimineerimata. Tehnoloogilisest seisukohast neutraalsed standardid võivad teatavatel tingimustel suurendada tõhusust rohkem. Lisades standardisse selle oluliste osadena kehtivaid intellektuaalomandi õigusi asendavad intellektuaalomandi õigused ([129]), sundides samal ajal standardi kasutajaid maksma intellektuaalomandi õiguste eest rohkem kui tehniliselt vajalik, mindaks kaugemale sellest, mis on vajalik mis tahes kindlaksmääratud tõhususe saavutamiseks. Samamoodi, asendatavate intellektuaalomandi õiguste lisamine standardisse olulise osana ja selle tehnoloogia kasutamise piiramine selle konkreetse standardiga (st ainukasutus) võib piirata tehnoloogiate vahelist konkurentsi ega pruugi olla vajalik kindlaksmääratud tõhususe saavutamiseks.

318. Piirangud standardimiskokkulepetes, millega tehakse standard tööstusharu jaoks siduvaks ja kohustuslikuks, ei ole põhimõtteliselt vältimatud.

319. Samamoodi lähevad standardi kindlaksmääramise esmasest eesmärgist kaugemale standardimiskokkulepped, millega antakse teatavatele organitele ainuõigus testida standardile vastavust, ning need kokkulepped võivad piirata ka konkurentsi. Ainuõiguse andmist võib aga põhjendada teatavaks ajavahemikuks, näiteks seoses vajadusega muuta tasuvaks märkimisväärsed alustuskulud ([130]). Sel juhul peaks standardimiskokkulepe sisaldama piisavaid tagatisi, et leevendada võimalikke ainuõigusest tulenevaid

konkurentsiriske. See hõlmab muu hulgas sertifitseerimistasu, mis peab olema mõistlik ja proportsionaalne vastavause testimise maksumuse suhtes.

Tüüptingimused

320. Üldiselt ei ole tüüptingimuste siduvaks ja kohustuslikuks muutmine need kehtestanud tööstusharule või kutseühingu liikmetele põhjendatud. Samas ei ole välistatud, et siduvad tüüptingimused võivad teataval juhul olla neist tekkiva tõhususe suurenemise saavutamiseks vältimatud.

7.4.3. ***Tarbijatele ülekanduv kasu***

Standardimiskokkulepped

321. Vältimatute piirangutega saavutatud suurem tõhusus peab tarbijatele üle kanduma sellisel määral, mis kaalub üles standardimiskokkuleppest või tüüptingimustest tuleneva piirava mõju konkurentsile. Tarbijatele tõenäoliselt ülekanduva kasu analüüsimise käigus on muu hulgas oluline hinnata, milliseid menetlusi standardite kasutajate ja lõpptarbijate huvide kaitse tagamisel kasutatakse. Kui standardid hõlbustavad uute ja olemasolevate toodete, teenuste ja protsesside vahelist tehnilist koostalitlusvõimet ja kokkusobivust ja/või konkurentsi, võib eeldada, et standard toob tarbijatele kasu.

Tüüptingimused

322. Mida suurem on äriühingute turuosa ja tüüptingimuste kasutusulatus, seda suurem on nii piirava mõju oht konkurentsile kui ka tõhususe suurenemise tõenäosus. Seega ei ole võimalik pakkuda mingit üldist kaitsemeedet, mille puhul puuduks piirava mõju oht konkurentsile või mille alusel võiks eeldada, et tõhususe suurenemine kantakse üle tarbijatele sellisel määral, mis kaalub üles piirava mõju konkurentsile.

323. Teatav tüüptingimustest saadav tõhususe suurenemine, näiteks toodete/teenuste suurem võrreldavus turul, lihtsam teenuseosutajate vahetamine ja tüüptingimustes sätestatud klauslite õiguskindlus, on siiski tarbijatele kindlasti kasulikud. Muu võimaliku tõhususe suurenemise, näiteks väiksemate tehingukulude puhul on vaja juhtumipõhiselt ja asjakohases majanduslikus kontekstis hinnata, kas see kantakse tõenäoliselt üle tarbijatele.

7.4.4. ***Konkurentsi ei kõrvaldata***

324. Asjaolu, kas standardimiskokkuleppest tulenevalt on kokkuleppeosalistel võimalus kõrvaldada konkurents, sõltub konkurentsi eri allikatest turul, sellest, millisel tasemel konkurentsipiirangu need kokkuleppeosalistele kehtestavad ja millist mõju avaldab kokkulepe konkurentsipiirangule. Kuigi sellise analüüsi puhul on asjakohane käsitleda turuosasid, ei saa tegeliku konkurentsi ülejäänud allikate suurusjärku hinnata üksnes turuosa põhjal, välja arvatud juhtudel, kui standardist saab *de facto* tööstusstandard ([131]). Viimasel juhul võidakse konkurents kõrvaldada, kui kolmandatele isikutele ei ole kõnealune standard tõhusalt kättesaadav. Tüüptingimustest, mida kasutab suurem osa tööstusharust, võib saada ametlik tööstusstandard ning sellega võivad kaasneda samad probleemid. Kuid kui standard või tüüptingimused käsitlevad ainult piiratud osa tootest/teenusest, siis konkurentsi tõenäoliselt ei kõrvaldata.

7.5. **Näited**

325. Selliste standardite kehtestamine, mida konkurendid ei suuda täita

Näide 1

Olukord: Standardeid kehtestav organisatsioon kehtestab ja avaldab ohutusstandardi, mida kasutatakse asjaomases tööstusharus laialdaselt. Enamik tööstusharu liikmeid võtab standardi kehtestamisest osa. Enne standardi vastuvõtmist on üks uus turuletulija töötanud välja toote, mis on toimivuse ja funktsionaalsete nõuete poolest tehniliselt samaväärne standardeid kehtestava organisatsiooni tehnilise komitee tunnustatud tootega. Samas on ohutusstandardi tehnilised spetsifikatsioonid objektiivse põhjuseta välja töötatud nii, et kõnealune uus toode ega ka muud uued tooted ei saagi standardile vastata.

Analüüs: Kõnealusel standardimiskokkuleppel on tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses ning arvatavasti ei vasta see artikli 53 lõike 3 kriteeriumidele. Standardeid kehtestava organisatsiooni liikmed on objektiivse põhjuseta kehtestanud standardi nii, et nende konkurentide muudel tehnoloogilistel lahendustel põhinevad tooted sellele ei vasta, kuigi nende toimivus on samaväärne. Seega vähendaks või takistaks käesolev diskrimineeriv kokkulepe uuendusi ja tootevalikut. Sellise standardiga ei suurene tõhusus tõenäoliselt rohkem kui tehnoloogilisest seisukohast neutraalse standardiga.

326. Suurt osa turust hõlmav mittesiduv ja läbipaistev standard

Näide 2

Olukord: Hulk märkimisväärse turuosaga tarbeelektroonika tootjaid lepib kokku standardi väljatöötamises DVD-le järgneva uue põlvkonna toote jaoks.

Analüüs: Eeldusel et tootjatele jääb a) vaba voli toota muid uusi, uuele standardile mittevastavaid tooteid, b) standardi kehtestamises osalemine on piiramata ja läbipaistev ning c) standardimiskokkulepe ei piira konkurentsi muul viisil, tõenäoliselt ei rikuta kokkuleppega artikli 53 lõiget 1. Kui kokkuleppeosalised lepiksid kokku ainult uuele standardile vastavate toodete tootmises, piiraks kokkulepe tehnilist arengut, vähendaks innovatsiooni ja takistaks kokkuleppeosalistel müümast eri tooteid, avaldades sellega piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

327. Standardimiskokkulepe intellektuaalomandi õiguste avaldamiseta

Näide 3

Olukord: Info- ja kommunikatsioonisektoris tegutseval standardeid kehtestaval eraorganisatsioonil on intellektuaalomandi õiguste poliitika, mille kohaselt ei nõuta tulevase standardi seisukohalt oluliste intellektuaalomandi õiguste avalikustamist ega julgustata ka seda tegema. Standardeid kehtestav organisatsioon otsustas teadlikult mitte lisada sellise kohustuse konkreetsesse standardisse, leides et üldiselt on kõik tulevase standardi seisukohalt olulised tehnoloogiad hõlmatud paljude intellektuaalomandi õigustega. Seepärast leidis standardeid kehtestav organisatsioon, et ühelt poolt ei aitaks intellektuaalomandi õiguste avalikustamise kohustus kaasa sellele, et osalejad saaksid valida lahenduse, kus intellektuaalomandi õigused puuduvad või kus neid on vähe, ning teiselt poolt tooks see kaasa täiendavad kulud, sest tuleks analüüsida, kas intellektuaalomandi õigus võiks olla tulevase standardi seisukohast oluline. Kuid standardeid kehtestava organisatsiooni intellektuaalomandi õiguste poliitika kohaselt peavad kõik liikmed võtma kohustuse litsentsida mis tahes intellektuaalomandi õigused, mis võivad olla seotud tulevase standardiga FRAND-tingimuste kohaselt. Intellektuaalomandi õiguste poliitika võimaldab teatavaid vabastusi, kui tegemist on konkreetse intellektuaalomandi õigusega, mida selle õiguse omaja soovib jätta sellest kõikehõlmavast litsentsimiskohustusest välja. Selles konkreetses tööstusharus on mitu konkureerivat standardeid kehtestavat eraorganisatsiooni. Standardeid kehtestava organisatsiooni töös võivad osaleda kõik tööstusharus aktiivsed osalejad.

Analüüs: Paljudel juhtudel oleks intellektuaalomandi avalikustamise kohustus konkurentsi soodustav, sest tehnoloogiate vahelist konkurentsi suurendatakse eelnevalt. Üldiselt võimaldab selline kohustus standardeid kehtestava organisatsiooni liikmetel võtta arvesse konkreetse tehnoloogiaga seotud intellektuaalomandi õiguste hulka, kui nad valivad konkureerivate tehnoloogiate vahel (või võimaluse korral isegi valida tehnoloogia, mille puhul intellektuaalomandi õigused puuduvad). Tehnoloogiaga seotud intellektuaalomandi õiguste hulk mõjutab sageli otseselt standardile juurdepääsu hinda. Kuid antud kontekstis tundub, et kõik kättesaadavad tehnoloogiad on hõlmatud intellektuaalomandi õigusega ja suisa paljude selliste õigustega. Seepärast ei avaldaks mis tahes intellektuaalomandi õiguste avalikustamine positiivset mõju, mis võimaldaks liikmetel tehnoloogia valimisel arvesse võtta intellektuaalomandi õiguseid, sest olenemata valitud tehnoloogiast võib eeldada, et see tehnoloogia on hõlmatud kõnealuste õigustega. Intellektuaalomandi õiguste avalikustamine ei aitaks tõenäoliselt tagada tõhusat juurdepääsu standardile, mis selle stsenaariumi puhul on piisavalt tagatud kõikehõlmava kohustusega litsentseerida mis tahes intellektuaalomandi õigused, mis võivad sisalduda tulevases standardis FRAND-tingimuste kohaselt. Vastupidi – intellektuaalomandi õiguste avalikustamise kohustus võib selles kontekstis tuua liikmetele kaasa täiendavad kohustused. Intellektuaalomandi õiguste avalikustamata jätmine võib antud olukorras kaasa tuua standardi kiirema vastuvõtmise, mis võib osutuda oluliseks mitme konkureeriva standardeid kehtestava organisatsiooni olemasolu korral. Seega ei avalda kokkulepe tõenäoliselt mingit negatiivset mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

328. Standardid kindlustussektoris

Näide 4

Olukord: Rühm kindlustusseltse tuleb kokku, et leppida kokku mittesiduvates standardites seoses teatavate turvaseadmete (st kahjude vältimiseks ja vähendamiseks ette nähtud osade ja seadmete ning sellistest elementidest koosnevate süsteemide) paigaldamisega. Kindlustusandjate poolt kehtestatavad mittesiduvad standardid a) lepitakse kokku, et rahuldada konkreetset vajadust ning aidata kindlustusandjatel juhtida riske ja pakkuda riskile vastavaid kindlustusmakseid; b) arutatakse läbi seadmepaigaldajatega (või nende esindajatega) ja nende arvamust võetakse arvesse enne standardite lõplikku vormistamist ning c) avaldatakse kindlustusliidu veebilehe vastavas osas, kus need on hõlpsasti kättesaadavad kõigile paigaldajatele või muudele huvitatud isikutele.

Analüüs: Kõnealuste standardite kehtestamise protsess on läbipaistev ja võimaldab huvitatud isikutel osaleda. Samuti on tulemus hõlpsasti ning mõistlikel tingimustel ja kedagi diskrimineerimata kättesaadav kõigile soovijaile. Tingimusel et standarditel ei ole negatiivset mõju järgnevale turule (näiteks tõrjudes kõrvale teatavad paigaldajad äärmiselt konkreetsete ja põhjendamata paigaldusnõuete kehtestamisega), ei kaasne nendega tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile. Isegi kui standardid avaldaksid piiravat mõju konkurentsile, oleksid seejuures artikli 53 lõike 3 tingimused ilmselt täidetud. Standardid võimaldaksid kindlustusandjatel analüüsida, millisel määral vähendavad sellised paigaldussüsteemid asjakohast riski ning aitavad vältida kahjusid, tänu millele saaksid nad hallata riske ja pakkuda riskidele vastavaid kindlustusmakseid. Kui eespool osutatud tingimused järgneval turul on täidetud, võivad standardid samuti olla tõhusamad ka paigaldajate jaoks, andes neile võimaluse järgida ühte standardite kogumit kõigi kindlustusseltside puhul, selle asemel et

iga kindlustusselts neid eraldi kontrolliks. Samuti võivad standardid hõlbustada tarbijatel vahetada kindlustusandjat. Lisaks võib öelda, et standardid võivad kasulikud olla väikestele kindlustusandjatele, kellel ei pruugi olla võimalik paigaldajate usaldusväärsust eraldi kontrollida. Artikli 53 lõike 3 muude tingimuste puhul tundub, et mittesiduvad standardid ei lähe kaugemale kõnealuse tõhususe saavutamiseks vajalikust; kasu kandu tarbijatele üle (kusjuures mõni tingimus on tarbijatele otse kasulik); ja et piirangud ei vii konkurentsi kõrvaldamiseni.

329. Keskkonnastandardid

Näide 5

Olukord: Peaaegu kõik pesumasinate tootjad lepivad avalik-õigusliku asutuse innustusel kokku, et enam ei toodeta teatavatele keskkonnakriteeriumidele (nt energiatõhusus) mittevastavaid tooteid. Kokkuleppeosaliste turuosa kokku on 90 %. Seega moodustavad tooted, mis turult kõrvaldatakse, märkimisväärse osa kogumüügist. Need asendatakse keskkonnasõbralikumate, kuid samas kallimate toodetega. Samuti vähendatakse kokkuleppega kaudselt kolmandate isikute toodangut (nt elektrijaamad, turult kõrvaldatud toodetes sisalduvate komponentide tarnijad). Ilma kokkuleppeta ei oleks selle osalised suunanud tootmist ja turustamist keskkonnasõbralikumate toodete poole.

Analüüs: Kokkulepe annab kokkuleppeosalistele kontrolli üksiktootmise üle ning seostub märgatava osaga nende müügist ja kogutoodangust, vähendades samal ajal kolmandate isikute toodangut. Osaliselt toote keskkonnaalastel omadustel põhinev tootevalik väheneb ja hinnad tõenäoliselt tõusevad. Seetõttu on kokkuleppel tõenäoliselt piirav mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Sellise hinnangu tegemisel on avalik-õigusliku asutuse osalemine ebaoluline. Uuemad ja keskkonnasõbralikumad tooted on aga tehniliselt täiustatumad, pakkudes tarbijatele suurema hulga pesuprogrammide kaudu paremat kvaliteeti. Lisaks saavad selliste pesumasinate ostjad kokku hoida jooksvaid kulusid, sest vett, elektrit ja pesuvahendit kulub vähem. Selline kulutasuvus saavutatakse turgudel, mis erinevad kokkuleppe asjaomastest turgudest. Sellegipoolest võib seda arvesse võtta, kuna turud, kus tekib piirav mõju konkurentsile ja tõhususe suurenemine, on omavahel seotud ning piirangutest ja tõhususe suurenemisest mõjutatud tarbijate rühm on suures osas sama. Tõhususe suurenemine kaalub üles suuremate kuludega kaasneva piirava mõju konkurentsile. Muud kokkuleppevõimalused tunduvad samasuguse puhaskasu saavutamiseks vähem kindlad ja vähem tasuvad. Kokkuleppeosalistel on mitmesuguseid tehnilisi vahendeid kokkulepitud keskkonnaomadustega pesumasinate tootmiseks ning konkurents säilib toote muude omaduste puhul. Sellest tulenevalt on tõenäoliselt täidetud artikli 53 lõike 3 kriteeriumid.

330. Valitsuse soodustatav standardimine

Näide 6

Olukord: Vastuseks asjaomase EMP riigi valitsuse rahastatava eksperdirühma tehtud uuringu tulemustele soovituslikku rasvasisalduse kohta teatavates töödeldud toiduainetes lepib mitu asjaomase EMP riigi suuremat töödeldud toiduainete tootjat tootmisharu kutseühingu ametlike arutelude käigus kokku toodete soovituslikku rasvasisalduse kindlaksmääramises. Kokkuleppeosaliste asjaomaste toodete müük moodustab 70 % kõnealuste toodete müügist EMP riigis. Kokkuleppeosaliste algatust toetatakse eksperdirühma rahastatava riigiülese reklaamikampaaniaga, mille eesmärk on tõsta teadlikkust töödeldud toiduainete kõrge rasvasisaldusega seotud ohtudest.

Analüüs: Kuigi kindlaksmääratud rasvasisalduse kasutamine on soovituslik ja seetõttu vabatahtlik, kasutavad soovituslikku rasvasisaldust tänu üleriigilisest reklaamikampaaniast tulenevale laiaulatuslikule kajastamisele tõenäoliselt kõik EMP riigi töödeldud toiduainete tootjad. Seepärast saab töödeldud toiduainete soovituslikust rasvasisaldusest tõenäoliselt *de facto* suurim rasvasisaldus. Seepärast võib väheneda tarbija valikuvõimalus tooteturul. Samas võivad kokkuleppeosalised jätkuvalt konkureerida toodete muude omaduste suhtes, nagu hind, toote suurus, kvaliteet, maitse, muu toiteväärtus ja soolasisaldus, koostisainete omavaheline suhe ning kaubamärk. Samuti võib konkurents rasvasisalduse pärast tootevalikus suureneda, kui kokkuleppeosalised püüavad pakkuda kõige madalama rasvasisaldusega tooteid. Seetõttu ei kaasne kokkuleppega tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses.

331. Toote pakendite avatud standardimine

Näide 7

Olukord: Enamik kiiresti areneva tarbekauba tootjatest EMP riigi konkurentsiturul – ning samuti tootjad ja turustajad teistes EMP riikides, kes müüvad toodet kõnealusesse EMP riiki (importijad) – lepivad enamiku pakenditarnijatega kokku, et töötatakse välja ja rakendatakse vabatahtlik algatus, mille kohaselt standarditakse selles EMP riigis müüdava toote pakendi suurus ja kuju. EMP riikides ja EMP riikide vahel on praegu kasutusel väga erinevad pakendisuurused ja -materjalid. See peegeldab asjaolu, et pakend ei moodusta suurt osa tootmise kogukuludest ning et üleminekukulutused ei ole pakenditootjate jaoks märkimisväärsed. Selle pakendi kohta puudub tegelik või vastuvõtmisel olev Euroopa standard. Osalised sõlmisid kokkuleppe vabatahtlikult vastusena EMP riigi valitsuse survele täita keskkonnaeesmärke. Tootjate ja importijate asjaomase toote müük moodustab 85 % kõnealuse toote müügist EMP riigis. Vabatahtliku algatuse tulemusel hakatakse EMP riigis müüma ühesuguse pakendiga toodet,

mille puhul on vaja vähem pakkematerjali ja mille transpordi- ja pakendamiskulud on väiksemad ning mis võtab riiulil vähem ruumi ja on keskkonnasõbralik pakendijäätmete vähendamise tõttu. Lisaks vähendatakse sellega tootjate ringlussevõtukulusid. Standardis ei täpsustata, et kasutada tuleks konkreetset liiki pakkematerjali. Standardi spetsifikatsiooni on tootjad ja importijad kokku leppinud avatud ja läbipaistval viisil, kusjuures spetsifikatsioonide projekt avaldati avalikuks konsulteerimiseks tootmisharu veebisaidil õigeaegselt enne vastuvõtmist. Lõplikult vastuvõetud spetsifikatsioonid on avaldatud ka tootmisharu kutseühingu veebisaidil, millele pääsevad tasuta ligi kõik võimalikud turule sisenejad, isegi kui nad ei ole kutseühingu liikmed.

Analüüs: Kuigi kokkulepe on vabatahtlik, saab standardist tõenäoliselt *de facto* tootmisharu tava, sest kokkuleppeosalised moodustavad EMP riigis suure osa toote turust ning valitsus on julgustanud ka jaemüüjaid vähendama pakendijäätmeid. Sellisel kujul võib kokkulepe teoreetiliselt kujutada endast turulepääsu tõket ning avaldada võimalikku konkurentsivastast turu sulgemise mõju EMP riigi turul. Selline oht võib ähvardada eelkõige kõnealuse toote importijaid, kes peavad *de facto* standardi järgimiseks võib-olla toote ümber pakendama, et toodet EMP riigis müüa, kui teistes EMP riikides kasutatava pakendi suurus ei vasta standardile. Praktikas on märkimisväärsete turulepääsu tõrgete ja turu sulgemise oht siiski ebatõenäoline, sest a) kokkulepe on vabatahtlik, b) enamik importijaid on standardi osas kokkuleppele jõudnud avatud ja läbipaistval viisil, c) üleminekukulutused on madalad ning d) standardi tehnilised üksikasjad on uutele turule sisenejatele, importijatele ja kõikidele pakenditarnijatele kättesaadavad. Eelkõige on importijad teadnud pakendamisel toimuvatest muudatustest juba alates standardi väljatöötamise varajasest etapist ning neil on olnud võimalus esitada enne standardi lõplikku vastuvõtmist oma seisukohad standardite projektide avalike konsultatsioonide kaudu. Seepärast ei pruugi kokkuleppel olla arvestatavat konkurentsi piiravat mõju artikli 53 lõike 1 tähenduses.

Igatahes oleksid artikli 53 lõike 3 tingimused tõenäoliselt sellisel juhul täidetud: kokkuleppega kaasneb kvantitatiivne tõhusus madalamate transpordi- ja pakendamiskulude tõttu; ii) turul valitsevad konkurentsitingimused on sellised, et kulude vähendamine kantakse tõenäoliselt edasi tarbijatele; iii) kokkulepe sisaldab ainult minimaalseid piiranguid, mis on vajalikud pakendistandardi saavutamiseks, ning on ebatõenäoline, et kokkuleppega kaasneb märkimisväärne turu sulgemine; ning iv) konkurentsi ei kõrvaldata kõnealuse toote olulise osa suhtes.

332. Toote pakendite suletud standardimine

Näide 8

Olukord: Olukord on samasugune näite 7 punktis 331 kirjeldatule, ainult et standardi osas lepivad kokku ainult EMP riigis asuvad kiiresti areneva tarbekauba tootjad (kelle asjaomase toote müük moodustab 65 % kõnealuse toote müügist EMP riigis), vastuvõetud spetsifikatsioonide osas ei toimunud avalikke konsultatsioone (kusjuures spetsifikatsioonid sisaldavad üksikasjalikke standardeid selle pakkematerjali liigi kohta, mida tuleb kasutada) ning vabatahtliku standardi spetsifikatsioonid ei ole avaldatud. See põhjustas suuremaid üleminekukulusid teiste EMP riikide tootjatele kodumaiste tootjatega võrreldes.

Analüüs: Sarnaselt näitele 7 punktis 331 – kuigi kokkulepe on vabatahtlik, saab standardist tõenäoliselt *de facto* tootmisharu tava, sest valitsus julgustab ka jaemüüjaid vähendama pakendijäätmeid ning kodumaiste tootjate asjaomase toote müük moodustab 65 % toote müügist EMP riigis. Tulenevalt asjaolust, et teiste EMP riikide asjaomaste tootjatega ei konsulteeritud, võeti vastu standard, millega kehtestatakse neile võrreldes kodumaiste tootjatega suuremad üleminekukulud. Seetõttu võib kokkulepe kujutada endast turulepääsu tõket ning tuua pakenditarnijate, uute turule sisenejate ja importijate – ühtegi neist ei kaasatud standardi kehtestamise protsessi – jaoks kaasa konkurentsivastase turu sulgemise mõju, sest võib juhtuda, et nad peavad *de facto* standardi järgimiseks tooted ümber pakendama, et toodet EMP riigis müüa, kui teistes EMP riikides kasutatava pakendi suurus ei vasta standardile.

Erinevalt eespool näites 7 punktis 331 esitatust ei viidud standardimisprotsessi läbi avatud ja läbipaistval viisil. Eelkõige ei ole uutele turule sisenejatele, importijatele ja pakenditarnijatele antud võimalust esitada kavandatava standardi kohta märkusi ning nad ei pruukinud sellest standardist kuni selle kehtestamise hiliste etappideni isegi teadlikud olla ning seetõttu on võimalik, et nad ei suuda muuta oma tootmismeetodeid või vahetada tarnijaid kiiresti ja tõhusalt. Lisaks ei pruugi uued turule sisenejad, importijad ja pakenditarnijad suuta konkureerida, kui standard on tundmatu või kui seda on raske järgida. Eriti oluline on siin asjaolu, et standard sisaldab üksikasjalikke spetsifikatsioone nende pakkematerjali liikide kohta, mida tuleb kasutada. Selle nõude järgimine saab konsultatsioonide ja standardi suletud laadi tõttu olema importijate ja uute turule sisenejate jaoks keeruline. Seepärast võib kokkulepe piirata konkurentsi artikli 53 lõike 1 tähenduses. Seda järeldust ei muuda asjaolu, et kokkulepe on sõlmitud eesmärgiga täita EMP riigi valitsuses kokku lepitud keskkonnaeesmärke.

On ebatõenäoline, et artikli 53 lõike 3 tingimused on antud juhtumi puhul täidetud. Kuigi kokkuleppega kaasneb samalaadne kvantitatiivse tõhususe kasv, nagu

eespool esitatud näite 7 punkti 331 puhul, ei ole standardimiskokkuleppe suletud ja privaatne laad ning avaldamata üksikasjalik standard kasutatava pakkematerjali liigi kohta tõenäoliselt vältimatud selle kokkuleppe kohase tõhususe saavutamiseks.

333. Lõppkasutajatega sõlmitavates lepingutes kasutatavad mittesiduvad ja avalikud tüüptingimused

Näide 9

Olukord: Elektritarnijate kutseühing kehtestab mittesiduvad tüüptingimused seoses elektri tarnimisega lõppkasutajatele („Elektrienergia müügi tüüptingimused"). Tüüptingimused kehtestatakse läbipaistvalt ja kedagi diskrimineerimata. Need hõlmavad selliseid aspekte nagu täpne tarbimiskoht, ühenduspunkti asukoht ja ühenduspinge, sätted teenuse usaldusväärsuse kohta, samuti lepinguosaliste vahelise tasaarvelduse kord (nt mis juhtub siis, kui klient ei teata tarnijale mõõdikute näite). Tüüptingimused ei hõlma hindadega seotud küsimusi, st soovituslikke hindu ega muid hinnaga seotud klausleid. Kõik selles sektoris tegutsevad äriühingud võivad tüüptingimusi kasutada omal äranägemisel. Kõnealustel tüüptingimustel põhineb umbes 80 % asjaomasel turul lõppkasutajatega sõlmitud lepingutest.

Analüüs: Kõnealuste tüüptingimuste tulemusena ei avaldu tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Isegi kui need on saanud tööstusharus tavaks, ei näi neil olevat mingit arvestatavat negatiivset mõju hindadele või toodete kvaliteedile või valikule.

334. Äriühingute vahel sõlmitavates lepingutes kasutatavad tüüptingimused

Näide 10

Olukord: Teatava EMP riigi ehitusettevõtjad tulevad kokku, et kehtestada mittesiduvad ja avalikud tüüptingimused, mida tööettevõtja saab kliendile ehitustööde pakkumise esitamisel kasutada. Tingimused hõlmavad pakkumise vormi ning asjakohaseid ehitustööde tingimusi. Koos moodustavad dokumendid ehituslepingu. Klauslid hõlmavad selliseid küsimusi nagu lepingu koostamine, tööettevõtja ja kliendi üldised kohustused ja hinnaga mitte seotud maksetingimused (nt säte, millega kehtestatakse tööettevõtja õigus etteteatamisega peatada maksmata jätmise korral töö), kindlustus, kehtivusaeg, üleandmine ja puudused, vastutuse piiramine, lepingu lõpetamine jne. Vastupidiselt näite 9 punktile 333 kasutatakse kõnealuseid tüüptingimusi sageli lepingute puhul äriühingute vahel, kellest üks tegutseb eelneval ja teine järgneval turul.

Analüüs: Kõnealustel tüüptingimustel ei ole tõenäoliselt piiravat mõju konkurentsile artikli 53 lõike 1 tähenduses. Harilikult ei piiraks need märkimisväärselt kliendi valikuvõimalusi lõpptoote, nimelt ehitustöö suhtes. Muu piirav mõju konkurentsile ei tundu samuti tõenäoline. Samas reguleeritakse sageli paljusid eespool esitatud klausleid (üleandmine ja puudused, lepingu lõpetamine) õigusaktidega.

335. Eri äriühingute toodete võrdlust hõlbustavad tüüptingimused

Näide 11

Olukord: Riigi kindlustusliit levitab mittesiduvaid majakindlustuslepingute tüüptingimusi. Nendes tingimustes ei osutata kindlustusmaksete summale, kindlustuskatte suurusele ega kindlustatu enammaksetele. Neis ei nähta ette laiaulatuslikku kindlustuskatet, mis hõlmaks riske, millega märkimisväärne osa kindlustatutest samaaegselt kokku ei puutu, ning neis ei nõuta, et kindlustatud võtaksid erinevate riskide osas kindlustuskatte sama kindlustaja käest. Kuigi enamik kindlustusseltse kasutab kindlustuse tüüptingimusi, ei sisalda kõik nende lepingud samu tingimusi, kuna need kohandatakse iga üksiku kliendi vajadustele, mistõttu ei ole tarbijatele pakutavad kindlustustooted *de facto* standardsed. Kindlustuse tüüptingimuste abil saavad tarbijad ja tarbijaorganisatsioonid võrrelda eri kindlustusandjate pakutavaid kindlustuspoliise. Kindlustuse tüüptingimuste kehtestamise protsessis osaleb tarbijaühendus. Samuti on need tingimused mittediskrimineerival alusel kättesaadavad uutele turuletulijatele.

Analüüs: Need kindlustuse tüüptingimused on seotud lõpliku kindlustustoote koostisega. Kui turutingimused ja muud tegurid näitavad, et selliste kindlustuse tüüptingimuste kasutamise tulemusena võib tekkida tootevaliku piiramise oht, on tõenäoline, et kõnealuse võimaliku piiramise kaalub tõenäoliselt üles tõhususe suurenemine, näiteks kindlustusseltside pakutavate tingimuste võrdlemise hõlbustamine tarbijate jaoks. Kindlustusseltsi vahetamine, samuti konkurentide sisenemine turule, on tarbija jaoks soodus. Asjaolu, et protsessis osales tarbijaühendus, võib teatavatel juhtudel suurendada tõenäosust, et selline tõhusus, mis ei too automaatselt kasu tarbijatele, kantakse üle. Tüüptingimused vähendavad tõenäoliselt ka tehingukulusid ning hõlbustavad kindlustusandjatel eri geograafilistele ja/või tooteturgudele sisenemist. Piirangud ei lähe kaugemale väljaselgitatud tõhususe saavutamiseks vajalikust; samuti ei kõrvalda need konkurentsi. Sellest tulenevalt on tõenäoliselt täidetud artikli 53 lõike 3 kriteeriumid.

(*) Euroopa Majanduspiirkonna leping (EÜT L 1, 3.1.1994, lk 3).

(1) ELT C 11, 14.1.2011, lk 1.

(2) ELT L 24, 29.1.2004, lk 1, inkorporeeritud otsusega nr 78/2004 (ELT L 219, 19.6.2004, lk 13 ja ELT EMP kaasanne nr 32, 19.6.2004, lk 1) EMP lepingu XIV lisa punkti 1.

(3) Vt ühinemismääruse artikli 3 lõige 4. Siiski, et hinnata, kas tegu on tegelikult toimiva ühisettevõttega, uurib EFTA järelevalveamet, kas ühisettevõte toimib autonoomselt. See ei tähenda, et ettevõte oleks oma emaettevõttest autonoomne strateegiliste otsuste tegemisel (vt nõukogu määruse (EÜ) nr 139/2004 (kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle) kohane Euroopa Komisjoni konsolideeritud pädevuseteatis ELT C 95, 16.4.2008, lk 1, punktid 91–109 (edaspidi „konsolideeritud pädevuseteatis"). Lisaks tuleb rõhutada, et kui endast ühinemismääruse artikli 3 tähenduses koondumist kujutava ühisettevõtja eesmärk on kooskõlastada iseseisvaks jäävate ettevõtjate konkurentsikäitumist, siis hinnatakse seda kooskõlastamist vastavalt EMP lepingu artiklile 53 (vt ühinemismääruse artikli 2 lõige 4).

(4) ELT L 335, 18.12.2010, lk 36, inkorporeeritud otsusega nr 113/2000 (EÜT L 52, 22.2.2001, lk 38 ja EÜT EMP kaasanne nr 9, 22.2.2001, lk 5) EMP lepingu XIV lisa punkti 8.

(5) ELT L 335, 18.12.2010, lk 43, inkorporeeritud otsusega nr 113/2000 (EÜT L 52, 22.2.2001, lk 38 ja EÜT EMP kaasanne nr 9, 22.2.2001, lk 5) EMP lepingu XIV lisa punkti 6.

(6) See, mida tähendab endast „lühike aeg", sõltub kõnealuse juhtumi asjaoludest, selle õiguslikust ja majanduslikust kontekstist ning eelkõige sellest, kas kõnealune äriühing on kokkuleppeosaline või kolmas isik. Esimesel juhul, st kui analüüsitakse, kas kokkuleppeosalist tuleks käsitada teise kokkuleppeosalise võimaliku konkurendina, peab EFTA järelevalveamet tavaliselt „lühikeseks ajaks" pikemat ajavahemikku kui teisel juhul, st kui analüüsitakse kolmanda isiku suutlikkust toimida konkurentsipiiranguna kokkuleppeosaliste suhtes. Selleks et kolmandat isikut saaks käsitada võimaliku konkurendina, peab turule sisenemine toimuma piisavalt kiiresti, et võimaliku turulesisenemise oht piiraks kokkuleppeosaliste ja teiste turul osalejate käitumist. Nendel põhjustel peetakse teadus- ja arendustegevust käsitlevas grupierandis ja spetsialiseerumist käsitlevas grupierandis „lühikeseks ajaks" ajavahemikku, mis ei ületa kolme aastat.

(7) EÜT L 200, 16.7.1998, lk 46 ning EÜT nr 28, 16.7.1998 EMP lisa lk 3; vt ka komisjoni 13. konkurentsipoliitika aruande punkt 55 ja komisjoni otsus juhtumis IV/32.009, Elopak/Metal Box-Odin, EÜT L 209, 8.8.1990, lk 15.

(8) Vt nt kohtuasi C-73/95, *Viho*, EKL 1996, lk I-5457, punkt 51. Emaettevõtja otsustavat mõju tütarettevõtja tegevuse üle võib eeldada täielikult emaettevõtja omanduses olevate tütarettevõtjate puhul; vt nt kohtuasi 107/82, *AEG*, EKL 1983, lk 3151, punkt 50; kohtuasi C-286/98, *Stora*, EKL 2000, lk-I 9925 punkt 29; või kohtuasi C-97/08 P, *Akzo*, EKL 2009 lk I-8237, punkt 60 jj.

(9) ELT L 102, 23.4.2010, lk 1, inkorporeeritud otsusega nr 18/2000 (EÜT L 103, 12.4.2001, lk 36 ja EÜT EMP kaasanne nr 20, 12.4.2001, lk 179) EMP lepingu XIV lisa punkti 2.

(10) Vastu võetud 15. detsembril 2010, *Euroopa Liidu Teatajas* ja selle EMP kaasandes veel avaldamata. Kättesaadav veebiaadressil: http://www.eftasurv.int/competition/notices-and-guidelines/

(11) Seda ei kohaldata juhul, kui konkurendid sõlmivad mittevastastikuse vertikaalse kokkuleppe ning i) tarnija on kaupade valmistaja ja turustaja ning ostja on turustaja, mitte tootmistasandil konkureeriv ettevõtja, või ii) tarnija osutab teenuseid mitmel kaubandustasandil, samas kui ostja pakub oma kaupu või teenuseid jaemüügi tasandil ega osuta konkureerivaid teenuseid sellel kaubandustasandil, kus ta ostab kokkuleppega hõlmatud teenuseid. Selliseid kokkuleppeid hinnatakse ainult vertikaalseid piiranguid käsitlevas grupierandis ja vertikaalseid piiranguid käsitlevate suuniste alusel (vt vertikaalseid piiranguid käsitleva grupierandi artikli 2 lõige 4).

(12) Tuleb märkida, et seda testi kasutatakse ainult käesolevate suuniste erinevate peatükkide vahelise suhte puhul, mitte aga erinevate grupierandite vahelise suhte puhul. Grupierandi reguleerimisala on määratletud selle määruse sätetes.

(13) Vt kohtuasi T-51/89, *Tetra Pak I*, EKL 1990, lk II-309, punkt 25 jj, ning suunised komisjoni täitetegevuse prioriteetide kohta EÜ asutamislepingu artikli 82 kohaldamisel turgu valitsevate ettevõtjate kuritahtliku konkurente tõrjuva tegevuse suhtes, ELT C 45, 24.2.2009, lk 7 (edaspidi „suunisdokument artikli 102 kohta").

(14) ELT C 266, 31.10.2002, lk 1 ja ELT EMP kaasaanne nr 55, 31.10.2002, lk 1. Nendes suunistes puudub eraldi „keskkonnakokkuleppeid" käsitlev peatükk, mis on olemas varasemates horisontaalkoostöö suunistes. Keskkonnavaldkonna standardite kehtestamisega, mis oli eelmise keskkonnakokkuleppeid käsitleva peatüki peamine eesmärk, tegeletakse käesolevate suuniste standardimist käsitlevas peatükis. Üldiselt tuleb „keskkonnakokkulepetega" kaasnevaid konkurentsiprobleeme hinnata käesolevate suuniste asjaomaste peatükkide kohaselt, näiteks teadus- ja arendustegevust, tootmist, kauplemist või standardimist käsitlevad kokkulepped.

(15) EMP lepingusse ei ole inkorporeeritud akti, mis vastaks nõukogu 24. juuli 2006. aasta määrusele (EÜ) nr 1184/2006, millega kohaldatakse teatavaid konkurentsieeskirju põllumajandustoodete ja saaduste tootmise ja nendega kauplemise suhtes, ELT L 214, 4.8.2006, lk 7. Tooted, mille suhtes EMP konkurentsiõiguse eeskirju kohaldatakse, on määratletud EMP lepingu artikli 8 lõikes 3 ja selle protokollis nr 3.

([16]) EMP lepingu XIV lisa punktis 10 osutatud akt (nõukogu 26. veebruari 2009. aasta määrus (EÜ) nr 169/2009 (ELT L 61, 5.3.2009, lk 1)) konkurentsieeskirjade rakendamiskorra kohta raudtee-, maantee- ja siseveetranspordis (inkorporeeritud EMP lepingusse otsusega nr 130/2010 (ELT L 85, 31.3.2011, lk 14 ja ELT EMP kaasanne nr 17, 31.3.2011, lk 4); XIV lisa punktis 11c osutatud akt (nõukogu 28. septembri 2009. aasta määrus (EÜ) nr 906/2009 (ELT L 256, 29.9.2009, lk 31)) EMP lepingu artikli 53 lõike 3 kohaldamise kohta liinilaevandusettevõtjate teatavat liiki kokkulepete ja kooskõlastatud tegevuste suhtes (konsortsiumid) (inkorporeeritud EMP lepingusse otsusega nr 51/2010 (ELT L 181, 15.7.2010, lk 19 ja ELT EMP kaasanne nr 37, 15.7.2010, lk 25); akt, millele varem osutati XIV lisa punktis 11c (komisjoni 19. aprilli 2000. aasta määrus (EÜ) nr 823/2000 (ELT L 100, 20.4.2000, lk 24)) EMP lepingu artikli 53 lõike 3 kohaldamise kohta liinilaevandusettevõtjate teatavat liiki kokkulepete ja kooskõlastatud tegevuste suhtes (konsortsiumid) (inkorporeeritud EMP lepingusse otsusega nr 49/2000 (ELT L 237, 21.9.2000, lk 60 ja ELT EMP kaasanne nr 42, 21.9.2000, lk 3). Suunised EMP lepingu artikli 53 kohaldamise kohta mereveoteenuste suhtes (vastu võetud 16. detsembril 2009). *Euroopa Liidu Teatajas* ja selle EMP kaasandes veel avaldamata. Kättesaadav veebiaadressil: http://www.eftasurv.int/competition/notices-and-guidelines/).

([17]) EMP lepingu XIV lisa punktis 15b osutatud akt (komisjoni 24. märtsi 2010. aasta määrus (EL) nr 267/2010 (ELT L 83, 31.3.2010, lk 1)) Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 53 lõike 3 kohaldamise kohta teatavat liiki kokkulepete, otsuste ja kooskõlastatud tegevuse suhtes kindlustussektoris, inkorporeeritud EMP lepingusse otsusega 52/2010 (ELT L 181, 15.7.2010, lk 20 ja ELT EMP kaasanne nr 37, 15.7.2010, lk 27).

([18]) ELT C 208, 6.9.2007, lk 1 ja ELT EMP kaasanne nr 42, 6.9.2007, lk 1.

([19]) Artikli 53 lõikega 1 keelatakse nii tegelik kui ka võimalik konkurentsivastane mõju; vt nt seoses Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 lõikega 1 kohtuasi C-7/95 P, *John Deere*, EKL 1998, lk I-3111, punkt 77; kohtuasi C-238/05, *Asnef-Equifax*, EKL 2006, lk I-11125, punkt 50.

([20]) Vt liidetud kohtuasjad C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services*, EKL 2009, lk I-9291, punkt 95.

([21]) Vt kohtuasi T-65/98, *Van den Bergh Foods*, EKL 2003, lk II-4653, punkt 107; kohtuasi T-112/99, *Métropole télévision (M6) jt*, EKL 2001, lk II-2459, punkt 74; kohtuasi T-328/03, *O2*, EKL 2006, lk II-1231, punkt 69 jj, mille puhul üldkohus leidis, et piirangu konkurentsi soodustavaid ja konkurentsivastaseid aspekte saab hinnata ainult artikli 101 lõikega 3 kehtestatud täpses raamistikus.

([22]) Vt 14. oktoobri 2010. aasta kohtuasi C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, kohtulahendite kogumikus veel avaldamata, lõik 82 ja selles osutatud kohtuasjad.

([23]) Vt kohtuasi C-198/01, *CIF*, EKL 2003, lk I-8055, punktid 56–58. Liidetud kohtuasjad T-217/03 ja T-245/03, *French Beef*, EKL 2006, lk II-4987, punkt 92; kohtuasi T-7/92, *Asia Motor France II*, EKL 1993, lk II-669, punkt 71, ja kohtuasi T-148/89, *Tréfilunion*, EKL 1995, lk II-1063, punkt 118.

([24]) Vt kohtuasi C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, kohtulahendite kogumikus veel avaldamata, punkt 80-81. Seda võimalust on tõlgendatud kitsalt; vt näiteks liidetud kohtuasjad 209/215 ja 218/78, *Van Landewyck*, EKL 1980, lk 3125, punktid 130–134; liidetud kohtuasjad 240, 241, 242, 261, 262, 268 and 269/82, *Stichting Sigarettenindustrie*, EKL 1985, lk 3831, punktid 27–29; ja liidetud kohtuasjad C-359/95 P ja C-379/95 P, *Ladbroke Racing*, EKL 1997, lk I-6265, punkt 33 jj.

([25]) Vähemalt seni, kuni on vastu võetud otsus riiklikke õigusakte mitte kohaldada ja kui selline ostus on lõplik; või kohtuasi C-198/01, *CIF*, EKL 2003 lk I-8055, punkt 54 jj.

([26]) Käesolevates suunistes hõlmab mõiste „konkurentsi piiramine" ka konkurentsi takistamist ja moonutamist.

([27]) Vt nt kohtuasi C-209/07, *BIDS*, EKL 2008, lk I-8637, punkt 17.

([28]) Vt liidetud kohtuasjad C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services*, EKL 2009, lk I-9291, punkt 55; kohtuasi C-209/07, *BIDS*, EKL 2008, lk I-8637, punkt 16, kohtuasi C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, EKL 2009, lk I-4529, punkt 29 jj; kohtuasi C-7/95 P, *John Deere*, EKL 1998, lk I-3111, punkt 77.

([29]) Vt liidetud kohtuasjad C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services*, EKL 2009, lk I-9291, punkt 58; kohtuasi C-209/07, *BIDS*, EKL 2008, lk I-8637, punkt 15 jj.

([30]) Vt kohtuasi C-7/95 P, *John Deere*, EKL 1998, lk I-3111, punkt 88; kohtuasi C-238/05, *Asnef-Equifax*, EKL 2006, lk I-11125, punkt 51.

([31]) Vt ka üldsuunised, punkt 18.

([32]) ELT C 67, 20.3.2003, lk 20 ja ELT EMP kaasaanne nr 15, 20.3.2003, lk 11.

([33]) Kui kokkuleppeosalisi on rohkem kui kaks, siis peab koostöös osalevate konkurentide ühendatud turuosa olema märgatavalt suurem kui suurima üksiku osaleva konkurendi turuosa.

([34]) Turuosade arvutamise kohta vt turu mõistet käsitleva teatise punkte 54–55.

([35]) Vt EMP lepingu protokolli nr 21 punktis 3 osutatud akti (nõukogu 16. detsembri 2002. aasta määrus (EÜ) nr 1/2003, EÜT L 1, 4.1.2003, lk 1) artikkel 2, inkorporeeritud EMP lepingu protokolli nr 21 punkti 3 otsusega nr 130/2004 (ELT L 64, 10.3.2005, lk 57 ja ELT EMP kaasanne nr 12, 10.3.2006, lk 42).

([36]) Vt näiteks liidetud kohtuasjad C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services*, EKL 2009, lk I-9291, punktid 93-95.

([37]) Mõistet „tarbija" on üksikasjalikumalt käsitletud üldsuuniste punktis 84.

(38) Teadus- ja arendustegevust käsitlev grupierand.
(39) Spetsialiseerumist käsitlev grupierand.
(40) Majandusteooria teabe asümmeetriast uurib otsuseid tehingutes, milles ühel poolel on rohkem teavet kui teisel.
(41) Vt kohtuasi C-7/95 P, *John Deere*, EKL 1998, lk I-3111, punkt 88.
(42) Vt nt kohtuasi C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, EKL 2009, lk I-4529, punkt 26; liidetud kohtuasjad C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 ja C-125/85 kuni C-129/85, *Wood Pulp*, EKL 1993, lk I-1307, punkt 63.
(43) Vt kohtuasi C-7/95 P, *John Deere*, EKL 1998, lk I-3111, punkt 86.
(44) Vt kohtuasi C-7/95 P, *John Deere*, EKL 1998, lk I-3111, punkt 87.
(45) Vt liidetud kohtuasjad 40-48, 50, 54-56, 111, 113 ja 114-73, *Suiker Unie*, EKL 1975, lk 1663, punkt 173 jj.
(46) Strateegiline ebakindlus tekib turul seepärast, et võimalikud on mitu erinevat kokkumängu ning äriühingud ei suuda täielikult jälgida oma konkurentide ja turule sisenejate varasemat ja praegust käitumist.
(47) Vt nt liidetud kohtuasjad T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 ja T-104/95, *Cimenteries*, EKL 2000, lk II-491, punkt 1849: „[…] kooskõlastatud tegevuse mõiste eeldab tõepoolest konkurentidevahelisi vastastikuseid kontakte […]. See tingimus on täidetud, kui üks konkurent avaldas teisele oma kavatsused või tulevase tegevuse turul ja see teine konkurent palus seda avaldust või vähemalt võttis selle vastu."
(48) Vt kohtujurist Kokotti arvamus kohtuasjas C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, EKL 2009, lk I-4529, punkt 54.
(49) Vt kohtuasi C-8/08, T-Mobile Netherlands, EKL 2009, lk I-4529, punkt 59: „Olenevalt turu struktuurist ei ole aga välistatud, et niisugune ühekordne ühendusevõtmine, nagu on asjassepuutuv põhikohtuasjas, võib põhimõtteliselt olla piisav selleks, et asjaomased ettevõtjad kooskõlastavad oma turukäitumise ning valivad konkurentsi ja sellega seonduvate riskide asemel tahtlikult ettevõtjatevahelise koostöö."
(50) Vt liidetud kohtuasjad T-202/98, T-204/98 ja T-207/98, *Tate & Lyle jt* vs. *komisjon*, EKL 2001, lk II-2035, punkt 54.
(51) Vt kohtuasi C-199/92 P, *Hüls*, EKL 1999, lk I-4287, punkt 162; kohtuasi C-49/92 P, *Anic Partezipazioni*, EKL 1999, lk I-4125, punkt 121.
(52) See ei hõlma olukordi, kus sellised avaldused sisaldavad üleskutset kokkumängule.
(53) Mõiste „peamised konkurentsiprobleemid" kasutamine tähendab seda, et järgnevalt käsitletud konkurentsiprobleemide loetelu ei ole välistav ega ammendav.
(54) Vertikaalkokkulepete põhjustatavate turgude sulgemisega seotud probleemide osas vt vertikaalseid piiranguid käsitlevad suunised, punkt 100 jj.
(55) Vt nt liidetud kohtuasjad C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P, C-519/06 P, *GlaxoSmithKline Services*, EKL 2009, lk I-9291, punkt 58; kohtuasi C-209/07, *BIDS*, EKL 2008, lk I-8637, punkt 15 jj.
(56) Vt ka üldsuunised, punkt 22.
(57) Kavandatavaid tulevasi koguseid käsitlev teave võib hõlmata näiteks kavandatavat tulevast läbimüüki, turuosasid, territooriume ja müüki teatavatele tarbijarühmadele.
(58) Kavandatavate tulevaste hindade mõistet on näitlikustatud näites 1. Konkreetsetes olukordades, kus äriühingud on täielikult pühendunud sellele, et müüa tulevikus hindadega, mille nad on varem avalikkusele teada andnud (st nad ei saa neid hindu muuta), ei käsitata sellist tulevastest individuaalsetest hindadest või kogustest avalikku teadaandmist kavatsusena ning seetõttu ei peeta selle eesmärgiks tavaliselt konkurentsi piiramist. Selline olukord võib näiteks tekkida korduva suhtluse tulemusel ning äriühingu ja tema tarbijate vahelise erilist laadi suhte tõttu; näiteks kuna on oluline, et tarbijad teaksid tulevasi hindu ette, või seepärast, et nad saaksid juba tellida ette nende hindadega. Seepärast oleks sellistes olukordades aset leidev teabevahetus kulukam vahend kokkumängu saavutamiseks turul kui teabe vahetamine tulevikukavatsuste kohta, ja tõenäolisemalt tehtaks seda hoopis konkurentsi soodustamiseks. See ei tähenda siiski, nagu oleks üldine hinnakohustuse võtmine tarbijate ees ilmtingimata konkurentsi soodustav. Vastupidi, see võib piirata võimalust kalduda kõrvale kokkumängust ning muuta selle hoopis stabiilsemaks.
(59) See ei mõjuta asjaolu, et kavandatud individuaalsetest hindadest avalik teadaandmine võib põhjustada tõhusust ning et sellise teabevahetuse pooltel oleks võimalus tugineda artikli 53 lõikele 3.
(60) Kohtuasi C-7/95 P, *John Deere* vs. *komisjon*, EKL 1998, lk I-3111, punkt 76.
(61) Teabevahetus võib piirata konkurentsi sarnaselt ühinemisega, kui sellega kaasneb tõhusam, stabiilsem või tõenäolisem kooskõlastamine turul; vt kohtuasi C-413/06 P, *Sony*, EKL 2008, lk I-4951, punkt 123, kus Euroopa Kohus kiitis heaks kriteeriumid, mille üldkohus oli kehtestanud kohtuasja T-342/99, *Airtours*, EKL 2002, lk II-2585, punktis 62.
(62) Kohtuasi C-238/05, *Asnef-Equifax*, EKL 2006, lk I-11125, punkt 54.
(63) Tuleb märkida, et punktides 78 kuni 85 toodud arutluskäik ei hõlma kõikide asjakohaste näitajate terviklikku loetelu. Teatava teabevahetuse kontekstis võivad olla olulised ka muud turu omadused.

(64) Vt kohtuasi T-35/92, *John Deere* vs. *komisjon*, EKL 1994, lk II-957, punkt 78.
(65) Komisjoni otsus juhtumis IV/31.370 ja 31.446, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, EÜT L 68, 13.3.1992, lk 19, punkt 51; ja kohtuasi T-35/92, *John Deere* vs. *komisjon*, EKL 1994, lk II-957, punkt 78. Ei ole vajalik tõendada absoluutset stabiilsust ega välistada jõulist konkurentsi.
(66) Teabevahetus teadus- ja arenduskokkulepete raames, kui see ei ületa kokkuleppe saavutamiseks vajalikku, võib kuuluda 25 % kaitstuse kriteeriumi alla, mis on sätestatud teadus- ja arendustegevust käsitlevas grupierandis. Spetsialiseerumist käsitleva grupierandi puhul on kaitstuse kriteerium 20 %.
(67) Ajalooliste andmete kogumist võib kasutada ka valdkondliku ühenduse panusena riikliku poliitika läbivaatamisse või selle analüüsina.
(68) Näiteks on Euroopa Komisjon varasemate juhtumite puhul leidnud, et rohkem kui ühe aasta vanuste individuaalsete andmete vahetamise puhul on tegemist ajalooliste andmete vahetamisega, mis ei piira konkurentsi artikli 101 lõike 1 tähenduses, samas kui vähem kui ühe aasta vanust teavet on käsitatud hiljutise teabena: komisjoni otsus juhtumis IV/31.370, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, EÜT L 68, 13.3.1992, lk 19, punkt 50; komisjoni otsus juhtumis IV/36.069, *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, EÜT L 1, 3.1.1998, lk 10, punkt 17.
(69) Siiski, harvad lepingud võivad vähendada piisavalt kiire reaktsiooni tõenäosust.
(70) Olenevalt turu struktuurist ja vahetuse kontekstist ei saa välistada, et üksik vahetus võib olla piisav selleks, et asjaomased ettevõtjad kooskõlastavad oma turukäitumise ning valivad konkurentsi ja sellega seonduvate riskide asemel tahtlikult ettevõtjatevahelise koostöö: vt kohtuasi C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, EKL 2009, lk I-4529, punkt 59.
(71) Liidetud kohtuasjad T-191/98, T-212/98, T-213/98 ja T-214/98, *Atlantic Container Line (TACA)*, EKL 2003, lk II-3275, punkt 1154. See ei pruugi kehtida juhul, kui teabevahetus on seotud kartelliga.
(72) Lisaks, asjaolu, et teabevahetuse pooled on eelnevalt teabe edastanud avalikkusele (nt päevalehe või oma veebisaidi kaudu), ei tähenda, et sellele järgnev mitteavalik teabevahetus ei kujutaks endast artikli 53 rikkumist.
(73) Vt liidetud kohtuasjad T-202/98, T-204/98 ja T-207/98, *Tate & Lyle jt* vs. *komisjon*, EKL 2001, lk II-2035, punkt 60.
(74) See ei välista, et tarbijatele pakutakse madalama hinnaga andmebaasi, millesse nad ise on andmed andnud, sest seda tehes on nad tavaliselt kandnud ka kulusid.
(75) Turulepääsu tõkete ja tasakaalustava ostujõu hindamine turul on asjakohane, et määrata kindlaks, kas teabevahetussüsteemis mitteosalevad äriühingud suudavad ohustada kooskõlastamise oodatavaid tulemusi. Kuid suurenenud läbipaistvus tarbijate jaoks võib kas suurendada või vähendada kokkumängu tulemuste ulatust, sest tarbijate jaoks suurenenud läbipaistvusega võib nõudluse suurema hinnaelastsuse tõttu kasu kõrvalekaldumisest olla suurem, aga ka reaktsioon on karmim.
(76) Arutelu teabevahetusest tuleneva võimaliku tõhususe üle ei ole välistav ega ammendav.
(77) Sellist tõhusust tuleb kaaluda võimalike negatiivsete mõjude valguses, näiteks konkurentsi piiramine turul, mis stimuleerib innovatsiooni.
(78) Turu määratluse kohta vt turu mõistet käsitlev teatis.
(79) Samuti vaata EFTA järelevalveameti suunised EMP lepingu artikli 53 kohaldamise kohta tehnosiirde kokkulepete suhtes, ELT L 259, 4.10.2007, lk 1 ja ELT EMP kaasanne nr 46, 4.10.2007, lk 1 („Tehnosiirde suunised"), punkt 33.
(80) Vt turu mõistet käsitlev teatis; vt ka tehnosiirde suunised, punkt 19 jj.
(81) Teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi artikli 1 lõike 1 punkt u.
(82) Teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi artikli 4 lõige 2.
(83) Vt ka tehnosiirde suunised, punkt 23.
(84) Teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi artikli 4 lõige 1.
(85) Vt teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi preambuli taanded 19, 20 ja 21.
(86) Teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi artikli 4 lõige 3.
(87) Mittekonkurentide vaheline teadus- ja arenduskoostöö võib artikli 53 lõike 1 alusel siiski tingida turgude sulgemise, kui see on seotud tulemuste ainuõigusliku kasutamisega ning kui selles osalevad äriühingud, kellest ühel on olulise tähtsusega tehnoloogia osas märkimisväärne turuvõim (mis ei pruugi tingimata tähendada turgu valitsevat seisundit).
(88) See ei mõjuta potentsiaalse tõhususe suurenemise analüüsi, sealhulgas sellise kulutõhususe oma, mis on olemas riigi rahastatavas teadus- ja arendustegevuses.
(89) Teadus- ja arendustegevust käsitleva grupierandi artikli 3 lõige 2.
(90) Vt joonealust märkust 89.
(91) EÜT L 153, 18.6.1994, lk 30 ja EÜT EMP kaasanne nr 15, 18.6.1994, lk 29.
(92) Nagu on osutatud ka ühinemismääruse artikli 2 lõikes 4.
(93) Vt artikli 53 lõike 1 punkt a; Liidetud kohtuasjad T-217/03 ja T-245/03, *French Beef*, EKL 2006, lk II-4987, punktid 83 jj ja kohtuasi C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, EKL 2009, lk I-4529, punkt 37.
(94) Vertikaalsete piirangute suhtes tehtava grupierandi artikli 2 lõige 4.
(95) Standardimine esineda mitmel eri kujul, alates tunnustatud Euroopa või riiklike standardiorganite kehtestatud standarditel põhineva konsensuse vastuvõtmisest konsortsiumide ja foorumite kaudu kuni üksikute äriühingute vaheliste kokkulepeteni.

([96]) Vt kohtuasi C-113/07, *SELEX*, EKL 2009, lk I-2207, punkt 92. Vt ka AG Trstenjaki 28. märtsi 2012. aasta arvamus kohtuasjas C-171/11, *Fra.bo SpA*, kohtulahendite kogumikus veel avaldamata.

([97]) ELT L 204, 21.7.1998, lk 37, inkorporeeritud otsusega nr 146/1999 (EÜT L 15, 18.1.2001, lk 40 ja EÜT EMP kaasanne nr 3, 18.1.2001, lk 196 (N) ja 85 (I)) IIB lisa XIX osa punkti 1, jõustub 6. novembril 1999.

([98]) Vt kohtuasi T-432/05, *EMC Development AB* vs. *komisjon*, EKL 2010, lk II-1629 (kaebus jäeti rahuldamata 31. märtsi 2011. aasta otsusega, kohtuasi C-367/10 P, kohtulahendite kogumikus veel avaldamata).

([99]) Sellised tüüptingimused võivad moodustada üksnes väga väikese osa lõpliku lepingu punktidest või siis suurema osa nendest.

([100]) See tähendab olukorda, kus (õiguslikult mittesiduvaid) tüüptingimusi kasutab praktikas enamik tootmisharust ja/või toote/teenuse enamike aspektide puhul, ning mis viib tarbija valiku piiramise või selle puudulikkuseni.

([101]) Vt teadus- ja arenduskokkuleppeid käsitlev 3. peatükk.

([102]) Vt ka punkt 308.

([103]) Standardite kehtestamises osalejate ringist sõltuvalt võivad piirangud esineda selle tootega seotud tarnija või ostja turupoolel, mille suhtes standard kehtestati.

([104]) Selle peatüki kontekstis tähendavad intellektuaalomandi õigused eelkõige patente (välja arvatud avaldamata patenditaotlused). Kuid kui mis tahes liiki intellektuaalomandi õigused annavad praktikas nende õiguste omajale kontrolli standardi kasutamise üle, tuleks kohaldada samu põhimõtteid.

([105]) Praktikas kasutavad paljud äriühingud nende ärimudelite kombinatsioone.

([106]) Vt tehnosiirde suunised, punkt 7.

([107]) Kõrged litsentsitasud on ülemääräsketeks hinnatavad vaid siis, kui kasutatakse ära valitsevat seisundit, nagu on sätestatud EMP lepingu artiklis 54 või Euroopa Liidu toimimise lepingu artiklis 102 ja asi on EFTA kohtu või Euroopa Kohtu pädevuses, vt nt kohtuasi 27/76, *United Brands*, EKL 1978, lk 207.

([108]) Vt nt komisjoni otsus juhtumis IV/35.691, *Pre-insulated pipes*, EÜT L 24, 30.1.1999, lk 1, kus osa Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 rikkumisest koosnes „normide ja standardite kasutamisest selleks, et takistada hindade langust põhjustava uue tehnoloogia kasutuselevõttu või viivitada sellega" (punkt 147).

([109]) See punkt ei tohiks välistada kõige piiravamate litsentsimistingimuste ühepoolset eelnevat avalikustamist punktis 299. Samuti ei välista see tehnosiirde suunistes esitatud põhimõtete kohaselt loodud patendipuule või intellektuaalomandi õiguse andmise otsust, mis on oluline litsentsitasuta standardite puhul, nagu esitatud käesolevas peatükis.

([110]) Vt analoogia alusel punkt 39 jj. Turuosade kohta vt ka punkt 296.

([111]) Vt ka punkti 293.

([112]) Näiteks tuleks anda tegelik juurdepääs standardi spetsifikatsioonile.

([113]) Nagu täpsustatud punktides 285 ja 286.

([114]) Tuleks märkida, et FRAND-kohustus hõlmab ka litsentsitasuta õigusi.

([115]) Selleks et saada soovitud tulemust, ei pea hea tahte avaldus nõudma, et osalejad võrdleksid oma intellektuaalomandi õigusi võimaliku standardiga ning väljastaksid avalduse, mis sisaldaks positiivset kinnitust, et neil ei ole võimaliku standardiga seotud intellektuaalomandi õigusi.

([116]) Vt kohtuasi 27/76, *United Brands*, EKL 1978, lk 207, punkt 250; vt ka kohtuasi C-385/07 P, *Der Grüne Punkt — Duales System Deutschland GmbH*, EKL 2009, lk I-6155, punkt 142.

([117]) Vt kohtuasi 395/87, *Ministère public* vs. *Jean-Louis Tournier*, EKL 1989, lk 2521, punkt 38; liidetud kohtuasjad 110/88, 241/88 ja 242/88, *Francois Lucazeau* vs. *SACEM*, EKL 1989, lk 2811, punkt 33.

([118]) Vt komisjoni otsus juhtumis IV/29/151, *Philips/VCR*, EÜT L 47, 18.2.1978, lk 42, punkt 23: „Kuna need standardid käsitlesid VCR-seadmete tootmist, pidid kokkuleppeosalised tootma ja turustama ainult selliseid kassette ja magnetofone, mis vastasid Philipsi litsentsitud VCR-süsteemidele. Nad ei tohtinud hakata tootma ja turustama muid videokassettide süsteeme. See kujutas endast konkurentsi piiramist artikli 85 lõike 1 punkti b kohaselt."

([119]) Vt komisjoni otsus juhtumis IV/29/151, *Philips/VCR*, punkt 23.

([120]) Komisjoni otsuses juhtumis IV/31.458, *X/Open Group*, EÜT L 35, 6.2.1987, lk 36, leidis komisjon, et isegi kui vastuvõetud standardid avaldatakse, oli piiratud liikmesuse poliitikal selline mõju, mis takistas mitteliikmetel mõjutada rühma töö tulemusi ning saada selliseid teadmisi ja tehnilist teavet seoses standarditega, mida liikmed tõenäoliselt said. Lisaks ei saanud mitteliikmed vastupidiselt liikmetele rakendada standardit enne selle vastuvõtmist (vt punkt 32). Seetõttu peeti kokkulepet neil tingimustel konkurentsi piiravaks Euroopa Liidu toimimise lepingu artikli 101 lõike 1 tähenduses.

([121]) Või kui standardi vastuvõtmine oleks kõvasti viibinud ebatõhusa protsessi tõttu, võib artikli 53 lõikes 3 osutatud tõhusus üles kaaluda mis tahes esialgsed piirangud.

([122]) Vt komisjoni 14. oktoobri 2009. aasta otsus seoses juhtumiga nr 39.416, *Laevade klassifitseerimine*. Otsus on kättesaadav järgmisel veebisaidil: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416

([123]) Vt punkt 261.

([124]) Mis tahes kõige piiravamate litsentsimistingimuste ühepoolne eelnev avalikustamine ei tohiks varjata järgneval turul müüdavate toodete või asendustehnoloogia või asendavate intellektuaalomandi õiguste hindade ühist kindlaksmääramist, see loetakse, nagu punktis 274 näidatud, sõlmituks konkurentsi piiramise eesmärgil

([125]) Kui varasem kogemus tüüptingimustega asjaomasel turul näitab, et tüüptingimustega ei kaasnenud konkurentsi vähenemine toodete diferentseerimisel, võib see näidata, et naabertoote jaoks välja töötatud sama liiki tüüptingimused ei avalda samuti konkurentsi piiravat mõju.

([126]) Vt komisjoni otsus juhtumis IV/31.458, *X/Open Group*, punkt 42: „Komisjon leiab, et komisjoni otsust kehtestada erand mõjutab suuresti äriühingu tahe avalikustada tulemused nii kiiresti kui võimalik."

([127]) Juhtumi IV/29/151 Philips/VCR puhul tõi VCR standardite järgimine kaasa muude, võib-olla paremate süsteemide kõrvalejätmise. Selline kõrvalejätmine oli eriti tõsine, pidades silmas Philipsi väljapaistvat turuseisundit: „… Kokkuleppeosalistele kehtestati piirangud, mis ei olnud nende täienduste saavutamiseks vältimatud. VCR videokassettide kokkusobivus teiste tootjate valmistatud masinatega oleks olnud tagatud isegi siis, kui need teised tootjad oleksid pidanud täitma kohustust järgida VCR standardeid VCR-seadmete tootmisel" (punkt 31).

([128]) Vt komisjoni otsus juhtumis IV/31.458, *X/Open Group*, punkt 45: „Äriühingu eesmärke ei oleks olnud võimalik saavutada, kui kasvõi ühel äriühingu eesmärkidele pühenduda soovival äriühingul oleks olnud õigus saada liikmeks. See tekitaks praktilisi ja logistilisi raskusi töö korraldamisel ja võiks takistada asjakohaste ettepanekute heakskiitmist." Vt ka komisjoni 14. oktoobri 2009. aasta otsus juhtumis 39.416, Laevade klassifitseerimine, punkt 36: „… kohustuste abil [on] võimalik leida tasakaal ühest küljest IACSi liikmesuse suhtes nõudlike kriteeriumide säilitamise ja teisest küljest IACSi liikmeks saamist takistavate ebavajalike piirangute eemaldamise vahel. Uute kriteeriumide abil tagatakse, et ainult tehniliselt pädevad klassifitseerimisühingud saavad IACSi liikmeks, vältides nii IACSi töö tulemuslikkuse ja kvaliteedi põhjendamatut kahjustamist IACSi liikmeks saamisele esitatavate liiga leebete nõudmiste tõttu. Samas ei takista uued kriteeriumid tehniliselt pädevatel klassifitseerimisühingutel soovi korral IACSiga ühinemast."

([129]) Tehnoloogia, mis on kasutajate/litsentsiomajate seisukohast vahetatav või asendatav muu tehnoloogiaga nende tehnoloogiate tunnuste ja otstarbekohase kasutuse põhjal.

([130]) Seoses sellega vt komisjoni otsus juhtumis IV/34.179, 34.202, 216, *Dutch Cranes (SCK ja FNK)*, EÜT L 312, 23.12.1995, lk 79, punkt 23: „Keeld pöörduda ettevõtjate poole, keda SCK ei ole alltöövõtjatena sertifitseerinud, piirab sertifitseeritud ettevõtjate tegevusvabadust. Seda, kas keeldu saab käsitada kas konkurentsi takistava, piirava või moonutavana artikli 85 lõike 1 tähenduses, tuleb hinnata õiguslikus ja majanduslikus kontekstis. Kui selline keeld on seotud sertifitseerimissüsteemiga, mis on täielikult avatud, sõltumatu ja läbipaistev ning millega aktsepteeritakse muude süsteemide samaväärseid garantiisid, võib väita, et see ei piira konkurentsi, vaid selle eesmärk on lihtsalt tagada sertifitseeritud kaupade või teenuste kvaliteet."

([131]) *De facto* standardimine tähendab olukorda, kus (õiguslikult mittesiduvat) standardit kasutab praktikas enamik tootmisharust.

V

(Teated)

HALDUSMENETLUSED

EUROOPA KOMISJON

KONKURSIKUTSE 2013 – EAC/S11/13

Programm „Erasmus+”

(2013/C 362/04)

Peatamisklausel

Euroopa Komisjon tegi 23. novembril 2011 ettepaneku ajavahemikku 2014–2020 hõlmava ELi haridus-, koolitus-, noorsoo- ja spordiprogrammi kohta (edaspidi „programm”). Euroopa seadusandjad ei ole seda veel vastu võtnud. Sellest hoolimata otsustas komisjon avaldada konkursikutse, et programmi rakendamisega saaks sujuvalt alustada niipea, kui Euroopa seadusandjad on vastu võtnud selle programmi põhiõigusakti, ja et potentsiaalsed Euroopa Liidu toetuse saajad saaksid oma taotlused aegsasti ette valmistada.

Käesolev konkursikutse kehtib, kui on täidetud järgmised tingimused:

— Euroopa seadusandjad võtavad programmi kehtestava põhiõigusakti vastu ilma oluliste muudatusteta;

— põhiõigusaktiga asutatud programmikomitee esitab positiivse arvamuse ega esita vastuväiteid;

— pärast programmikomiteega konsulteerimist võtab komisjon vastu 2014. aasta tööprogrammi;

— kui eelarvepädevad institutsioonid võtavad 2014. aasta eelarve vastu, on seal kättesaadavad 2014. aasta eelarveprojektis ettenähtud assigneeringud või juhul, kui eelarvet vastu ei võeta, siis on kättesaadavad ajutiste kaheteistkümnendike süsteemis sätestatud assigneeringud.

Seega ei ole praegune konkursikutse komisjonile siduv. Juhul kui Euroopa seadusandjad teevad põhiõigusaktis olulisi muudatusi, on konkursikutse avaldajal õigus praegusest konkursikutsest loobuda või see tühistada ja algatada uus konkursikutse, mille sisu on muudetud ja kus taotluste esitamiseks on uued tähtajad.

1. **Sissejuhatus ja eesmärgid**

Konkursikutse aluseks on Euroopa Parlamendi ja nõukogu poolt vastuvõetav määrus, millega kehtestatakse liidu haridus-, koolitus-, noorsoo- ja spordiprogramm „Erasmus+”. Selle määruse vastuvõtmine on konkursikutse rakendamise eeltingimus. Programm hõlmab ajavahemikku 2014–2020. Programmi „Erasmus+” erieesmärgid on sätestatud selle kehtestamise määruse artiklites 5, 11 ja 16.

2. **Meetmed**

Konkursikutse hõlmab programmi „Erasmus+” alljärgnevaid meetmeid.

1. põhimeede – üksikisikute õppimisega seotud liikuvus

— Haridus-, koolitus- ja noorsoovaldkonnas tegutsevate isikute liikuvus

— Ühise magistriprogrammi õpingud

— Euroopa Vabatahtliku Teenistuse korraldatavad suurüritused

2. põhimeede – innovatsioonile ja headele tavadele suunatud koostöö

— Haridus-, koolitus- ja noorsoovaldkonna strateegilised partnerlused

— Teadmusühendused

— Valdkondlikud oskusühendused

— Noorsoovaldkonna suutlikkuse tõstmine

3. põhimeede – poliitikavaldkonna reformi toetamine

— Struktureeritud dialoog: kohtumised noorte ja noorsoovaldkonna otsusetegijate vahel

Jean Monnet' meetmed

— Jean Monnet' õppetoolid

— Jean Monnet' moodulid

— Jean Monnet' pädevuskeskused

— Jean Monnet' meetmed asutuste või ühenduste toetamiseks

— Jean Monnet' võrgustikud

— Jean Monnet' projektid

Sport

— Spordi valdkonna koostööpartnerlused

— Euroopa tasandi mittetulunduslike spordisündmuste toetamine

3. **Toetuse saamise kriteeriumid**

Programmis „Erasmus+" võivad osaleda kõik avaliku või erasektori asutused, kes tegutsevad haridus-, koolitus-, noorsoo- ja spordi valdkonnas. Lisaks võivad noorte õppurite ja töötajate liikuvusega ning noorsoovaldkonna strateegiliste partnerlustega seonduvaid taotlusi esitada noorte rühmitused, kes osalevad noorsootöös, kuid ei osale tingimata mõne noorteorganisatsiooni töös.

Programmis „Erasmus+" võivad osaleda alljärgnevad riigid ([1]).

Programmi „Erasmus+" meetmetes võivad osaleda järgmised programmiga ühinenud riigid:

— Euroopa Liidu 28 liikmesriiki;

— EFTA/EMP riigid: Island, Liechtenstein, Norra ([2]);

— Euroopa Liidu kandidaatriigid: Türgi, endine Jugoslaavia Makedoonia Vabariik ([3]);

— Šveitsi Konföderatsioon ([4]).

([1]) Välja arvatud Jean Monnet' meetmete puhul, mis on avatud kogu maailmas asuvatele kõrgharidusasutustele.

([2]) Islandi, Liechtensteini ja Norra osalemine sõltub EMP ühiskomitee otsusest. Kui programmi „Erasmus+" käsitlev määrus ei ole Euroopa Majanduspiirkonna lepingusse inkorporeeritud ajaks, mil tehakse otsus toetuse andmise kohta, siis neist riikidest pärit osalejaid ei rahastata ega võeta arvesse konsortsiumide/partnerluste minimaalse suuruse puhul.

([3]) Türgi ja endise Jugoslaavia Makedoonia vabariigi käesolevas konkursikutses osalemise eelduseks on komisjoni ja iga vastava riigi pädeva asutuse vahel allkirjastatav vastastikuse mõistmise memorandum. Kui vastastikuse mõistmise memorandumit ei ole allkirjastatud ajaks, mil tehakse otsus toetuse andmise kohta, siis neist riikidest pärit osalejaid ei rahastata ega võeta arvesse konsortsiumide/partnerluste minimaalse suuruse puhul.

([4]) Šveitsi Konföderatsiooni osalemise eelduseks on selle riigiga sõlmitud kahepoolne leping. Kui kahepoolset lepingut ei ole allkirjastatud ajaks, mil tehakse otsus toetuse andmise kohta, siis Šveitsi Konföderatsioonist pärit osalejaid ei rahastata ega võeta arvesse konsortsiumide/partnerluste minimaalse suuruse puhul.

Teatavad programmi „Erasmus+" meetmed on avatud ka partnerriikide organisatsioonidele.

Osalemise üksikasjalikud tingimused on esitatud programmi „Erasmus+" juhendis.

4. **Taotluste hindamise kriteeriumid**

Käesoleva konkursikutsega hõlmatud meetmetes osalemise taotlusi hinnatakse järgmiste kriteeriumide alusel:

1. ja 3. põhimeede, sport (Euroopa tasandi mittetulunduslikud spordisündmused):

— projekti asjakohasus;

— projekti kavandamise ja rakendamise kvaliteet;

— mõju ja ulatuslikkus;

2. põhimeede, Jean Monnet' meetmed, sport (spordi valdkonna koostööpartnerlused):

— projekti asjakohasus;

— projekti kavandamise ja rakendamise kvaliteet;

— projekti meeskonna kvaliteet ja koostöö korraldus;

— mõju ja levitamine.

Konkreetsete meetmete hindamise kriteeriumeid on üksikasjalikult kirjeldatud programmi „Erasmus+" juhendis.

5. **Eelarve ja projektide kestus**

Konkursikutsega seotud kogueelarve on hinnanguliselt 1 507,3 miljonit eurot.

Haridus ja koolitus:	1 305,3 miljonit eurot
Noorsootöö:	174,2 miljonit eurot
Jean Monnet' meetmed:	11,2 miljonit eurot
Sport:	16,6 miljonit eurot

Eraldatav toetuse suurus ja projektide kestus sõltub projekti liigist ja projekti kaasatud partnerite arvust.

6. **Taotluste esitamise tähtajad**

Kõik alljärgnevad taotluste esitamise tähtajad lõpevad kell 12 Brüsseli aja järgi.

1. põhimeede

Haridus-, koolitus- ja noorsoovaldkonnas tegutsevate üksikisikute liikuvus (kõik)	17. märts 2014
Ainult noorsoovaldkonnas tegutsevate isikute liikuvus	30. aprill 2014
Ainult noorsoovaldkonnas tegutsevate isikute liikuvus	1. oktoober 2014
Ühise magistriprogrammi õpingud	27. märts 2014
Euroopa Vabatahtliku Teenistuse korraldatavad suurüritused	3. aprill 2014

2. põhimeede

Haridus-, koolitus- ja noorsoovaldkonna strateegilised partnerlused (kõik)	30. aprill 2014
Ainult noorsoovaldkonna strateegilised partnerlused	1. oktoober 2014
Teadmusühendused, valdkondlikud oskusühendused	3. aprill 2014
Noorsoovaldkonna suutlikkuse tõstmine	3. aprill 2014 2. september 2014

3. põhimeede

Kohtumised noorte ja noorsoovaldkonna otsusetegijate vahel	30. aprill 2014 1. oktoober 2014

Jean Monnet' meetmed

Jean Monnet' õppetoolid, moodulid, pädevuskeskused, toetus asutustele või ühendustele, võrgustikud, projektid	26. märts 2014

Spordivaldkonna meetmed

Spordi valdkonna koostööpartnerlused	15. mai 2014
Euroopa tasandi mittetulunduslikud spordisündmused	14. märts 2014 15. mai 2014

Taotluste esitamise üksikasjalik kirjeldus on esitatud programmi „Erasmus+" juhendis.

7. **Täielik teave**

Konkursikutse üksikasjalikud tingimused, sealhulgas prioriteedid, on esitatud programmi „Erasmus+" juhendis järgmisel veebisaidil: http://ec.europa.eu/erasmus-plus/

Programmi „Erasmus+" juhend on käesoleva konkursikutse lahutamatu osa ja seal esitatud osalemise ja rahastamise tingimusi kohaldatakse käesoleva konkursikutse suhtes täielikult.

ÜHISE KAUBANDUSPOLIITIKA RAKENDAMISEGA SEOTUD MENETLUSED

EUROOPA KOMISJON

Teade teatavate Hiina Rahvavabariigist pärinevate klaasfilamentkiust toodete importi käsitleva subsiidiumidevastase menetluse algatamise kohta

(2013/C 362/05)

Euroopa Komisjon (edaspidi „komisjon") on saanud nõukogu 11. juuni 2009. aasta määruse (EÜ) nr 597/2009 (kaitse kohta subsideeritud impordi eest riikidest, mis ei ole Euroopa Ühenduse liikmed) ([1]) (edaspidi „algmäärus") artikli 10 kohase kaebuse, milles väidetakse, et Hiina Rahvavabariigist pärit teatavaid klaaskiudtooteid subsideeritakse ja et see tekitab olulist kahju liidu tootmisharule.

1. **Kaebus**

Kaebuse esitas 28. oktoobril 2013. aastal Euroopa klaasfilamentkiu tootjate ühendus (edaspidi „kaebuse esitaja") tootjate nimel, kelle toodang moodustab üle 25 % teatavate klaaskiudtoodete kogutoodangust liidus.

2. **Vaatlusalune toode**

Käesoleva uurimise vaatlusaluseks tooteks on kuni 50 mm pikkused tükeldatud klaaskiud, klaaskiust heie, välja arvatud klaaskiust heie, mida on immutatud ja mille pinda on töödeldud ning mille põletuskadu on üle 3 % (nagu on kindlaks määratud ISO standardiga 1887), ning klaasfilamentkiust matid, välja arvatud klaasvillmatid (edaspidi „vaatlusalune toode").

3. **Väidetav subsideerimine**

Väidetavalt subsideeritav toode on Hiina Rahvavabariigist (edaspidi „vaatlusalune riik") pärit uurimisalune toode, mis praegu kuulub CN-koodi(de) ex 7019 11 00, ex 7019 12 00 ja 7019 31 10 alla. CN-koodid on esitatud üksnes informatsiooniks.

Kaebuse esitajalt saadud *esmapilgul* usutavatest tõenditest selgub, et Hiina Rahvavabariigist pärit asjaomase toote tootjad on saanud mitmesuguseid Hiina Rahvavabariigi valitsuse pakutud subsiidiume.

Subsiidiumid koosnevad *muu hulgas* sooduslaenudest klaaskiutööstusele (nt krediidiliinid riigile kuuluvatest äripankadest ja valitsemissektori pankadest, ekspordikrediidi subsiidiumiprogrammid, ekspordigarantiid ja sooduskindlustuskavad, finantseelised juurdepääsu lubamisest maksuvabadele valdusettevõtjatele valitsuse tehtavad laenu tagasimaksed), kesk- ja piirkondliku tasandi valitsuse toetusprogrammid (nt subsiidiumid „Tuntud kaubamärkidele" ja „Maailma kõige edukamad Hiina kaubamärkidele", Guangdongi provintsi tööstuse välismaale laienemise toetamise vahendid), riiklikud kaubatarned ja teenused tegelikust maksumusest väiksema tasu eest, otsesed maksuvabastus- ja maksuvähendusprogrammid (nt tulumaksuvabastus või -vähendus programmi „kaks aastat ilma maksudeta, kolm aastat pool maksudest" raames, tulumaksuvabastus välisinvesteeringutel põhinevatele ettevõtetele geograafilise asukoha alusel, kohalik tulumaksuvabastus või -vähendus tootlikele välisinvesteeringutel põhinevatele ettevõtetele, tulumaksuvähendus Hiinas toodetud varustuse ostmise eest välisinvesteeringutel põhinevatele ettevõtetele, maksude tasaarvestused teadus- ja arendustegevuse puhul välisinvesteeringutel põhinevates ettevõtetes, tulumaksutagastus välisinvesteeringutel põhinevate ettevõtete kasumi reinvesteerimiseks ekspordile orienteeritud ettevõtetes, tulumaksusoodustus uue või kõrgtehnoloogilise tööstusena tunnustatud välisinvesteeringutel põhinevatele ettevõtetele, maksuvähendused kindlaksmääratud projektidega seotud uut või kõrgtehnoloogiat kasutavatele ettevõtetele, tulumaksusoodustused riigi kirdeosas paiknevatele ettevõtetele, Guangdongi provintsi maksuprogrammid) ning kaudsed maksustamise ja imporditolli programmid (nt käibemaksuvabastus imporditud varustuse kasutamise eest, Hiinast ostetud varustuse käibemaksu hüvitamine välisinvesteeringutel põhinevatele ettevõtetele, käibemaksu- ja tollimaksuvabastus väliskaubanduse arendamise programmi raames ostetud põhivarale), vähendatud ettevõtte tulumaksu määrad ja dividendide maksuvabastus nõuetele vastavate residendist ettevõtete puhul. Komisjon jätab endale õiguse uurida muid subsiidiume, mis võivad uurimise käigus selguda.

Kaebuse esitajalt saadud *esmapilgul* usutavatest tõenditest selgub, et eespool nimetatud kavad on subsiidiumid, kuna nendega kaasneb Hiina Rahvavabariigi valitsuse või muude piirkondlike valitsuste (sealhulgas riiklike asutuste) rahaline toetus ja seeläbi kasu toetuse saajatele. Väidetavalt sõltuvad need eksporttegevusest ja/või kodumaiste kaupade eelistamisest importkaupadele

([1]) ELT L 188, 18.7.2009, lk 93.

ja/või piirduvad üksnes teatavate sektorite ja/või teatavat tüüpi ettevõtete ja/või asukohtadega ning on seega konkreetsed ja tasakaalustatavad.

4. **Väidetav kahju ja põhjuslik seos**

Kaebuse esitaja on esitanud tõendeid, mille kohaselt uurimisaluse toote import asjaomasest riigist on üldkokkuvõttes suurenenud nii absoluutarvudes kui ka turuosa seisukohalt.

Kaebuse esitaja esitatud *esmapilgul* usutavatest tõenditest selgub, et lisaks muudele tagajärgedele on uurimisaluse toote impordi maht ja hinnad avaldanud negatiivset mõju liidu hinnatasemele ja turuosale ning et selle tulemuseks on liidu tootmisharu üldise tulemuslikkuse, finantsseisundi ja tööhõive olukorra oluline halvenemine.

5. **Menetlus**

Pärast nõuandekomiteega konsulteerimist on komisjon jõudnud seisukohale, et kaebus on esitatud liidu tootmisharu poolt või selle nimel ja et on piisavalt tõendeid, mis õigustavad menetluse algatamist, ning algatab seega uurimise algmääruse artikli 10 alusel.

Uurimisega tehakse kindlaks, kas asjaomasest riigist pärit uurimisalust toodet subsideeritakse ning kas subsideerimine on põhjustanud kahju liidu tootmisharule. Kui need väited leiavad kinnitust, uuritakse, kas meetmete kehtestamine ei lähe liidu huvidega vastuollu.

Hiina Rahvavabariigi valitsusel paluti osaleda konsultatsioonidel.

5.1. ***Subsideerimise kindlakstegemine***

Asjaomasest riigist pärit uurimisalust toodet eksportivad tootjad ([1]) ja asjaomase riigi ametiasutused on kutsutud komisjoni uurimises osalema.

5.1.1. *Eksportivate tootjate uurimine*

5.1.1.1. Asjaomasest riigist pärit uuritavate eksportivate tootjate valimise kord

a) Väljavõtteline uuring

Pidades silmas käesolevasse menetlusse kaasatud Hiina Rahvavabariigi eksportivate tootjate võimalikku suurt arvu ja vajadust lõpetada uurimine ettenähtud tähtaja jooksul, võib komisjon mõistlikkuse piires vähendada uuritavate eksportivate tootjate arvu, moodustades valimi (seda menetlust nimetakse ka väljavõtteliseks uuringuks). Väljavõtteline uuring tehakse algmääruse artikli 27 kohaselt.

Selleks et komisjon saaks otsustada, kas väljavõtteline uuring on vajalik, ning vajaduse korral valimi moodustada, palutakse kõigil eksportivatel tootjatel või nende nimel tegutsevatel esindajatel endast komisjonile teada anda. Kõnealused isikud peavad endast teada andma 15 päeva jooksul alates käesoleva teate avaldamisest *Euroopa Liidu Teatajas*, kui ei ole sätestatud teisiti, ja esitama komisjonile oma äriühingu või äriühingute kohta käesoleva teate I lisas nõutud teabe.

Eksportivate tootjate valimi moodustamisel vajalikuks peetava teabe saamiseks võtab komisjon lisaks ühendust asjaomase riigi ametiasutustega ning võib võtta ühendust iga teadaoleva eksportivate tootjate ühendusega.

Kõik huvitatud isikud, kes soovivad edastada muud asjassepuutuvat teavet valimi moodustamise kohta, välja arvatud eespool nõutud teave, peavad seda tegema 21 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*, kui ei ole sätestatud teisiti.

Kui valimi moodustamine osutub vajalikuks, võidakse eksportivad tootjad välja valida suurima tüüpilise liitu suunatud ekspordi mahu põhjal, mida on võimalik olemasoleva aja jooksul mõistlikult uurida. Komisjon annab kõigile teadaolevatele eksportivatele tootjatele, asjaomase riigi ametiasutustele ja eksportivate tootjate ühendustele vajaduse korral asjaomase riigi ametiasutuste kaudu teada, millised äriühingud on kaasatud valimisse.

Uurimise seisukohast vajalike andmete saamiseks eksportivate tootjate kohta saadab komisjon küsimustikud valimisse kaasatud eksportivatele tootjatele, kõigile teadaolevatele eksportivate tootjate ühendustele ning asjaomase riigi ametiasutustele.

Kõik valimisse valitud eksportivad tootjad ja asjaomase riigi ametiasutused peavad esitama täidetud küsimustiku 37 päeva jooksul pärast valimi moodustamisest teavitamist, kui ei ole sätestatud teisiti.

([1]) Eksportiv tootja on asjaomases riigis asuv tootja, kes toodab ja ekspordib uurimisalust toodet liidu turule, kas otse või kolmanda isiku kaudu, kaasa arvatud kõik temaga seotud äriühingud, kes osalevad uurimisaluse toote tootmises, omamaises müügis või ekspordis.

Eksportivatele tootjatele saadetavas küsimustikus nõutakse muu hulgas teavet eksportivate tootjate äriühingu(te) struktuuri, äriühingu(te) uurimisaluse tootega seotud tegevusala, äriühingu(te) kogumüügi ja uurimisaluse toote müügi kohta ning rahalise toetuse suuruse ja väidetava subsideerimise kaudu saadava kasu või subsiidiumikavade ja muude sarnaste või nimetatud programmidega tihedalt seotud meetmete kohta.

Ametiasutustele saadetavas küsimustikus nõutakse muu hulgas teavet väidetavate subsiidiumide või subsiidiumikava(de), subsiidiumidega tegelevate asutuste, subsiidiumide andmise korra ja toimingute, õigusliku aluse, toetuse saamise kriteeriumide ning muude tingimuste, toetusesaajate ja nende rahalise toetuse suuruse ning saadava kasu kohta.

Ilma et see piiraks algmääruse artikli 28 kohaldamist, käsitatakse neid äriühinguid, kes on nõustunud oma võimaliku valimisse kaasamisega, kuid keda ei kaasata valimisse, koostööd tegevana (edaspidi „valimisse kaasamata koostööd tegevad eksportivad tootjad"). Ilma et see piiraks alljärgneva punkti b kohaldamist, ei ületa valimisse kaasamata koostööd tegevate eksportijate impordi suhtes kohaldatav võimalik tasakaalustav tollimaks valimisse kaasatud eksportivate tootjate puhul kindlaks tehtud kaalutud keskmist subsiidiumimarginaali ([1]).

b) Individuaalne subsiidiumimarginaal valimisse kaasamata äriühingute jaoks

Valimisse kaasamata koostööd tegevad eksportivad tootjad võivad vastavalt algmääruse artikli 27 lõikele 3 taotleda komisjonilt individuaalsete subsiidiumimarginaalide kehtestamist. Eksportivad tootjad, kes soovivad taotleda individuaalset subsiidiumimarginaali, peavad taotlema küsimustiku ja tagastama selle nõuetekohaselt täidetuna 37 päeva jooksul pärast valimi moodustamisest teatamist, kui ei ole sätestatud teisiti.

Individuaalset subsiidiumimarginaali taotlevad eksportivad tootjad peaksid teadma, et komisjon võib kõigele vaatamata otsustada, et ei määra neile individuaalset subsiidiumimarginaali, kui näiteks eksportivate tootjate arv on nii suur, et selline määramine oleks põhjendamatult koormav ja takistaks uurimise õigeaegset lõpetamist.

([1]) Algmääruse artikli 15 lõike 3 kohaselt jäetakse arvestamata tasakaalustatavate subsiidiumide nullmäärad ja *de minimis* summad ning artiklis 28 osutatud asjaoludel kindlaks tehtud tasakaalustatavate subsiidiumide summad.

5.1.2. *Sõltumatute importijate* ([2]) *uurimine* ([3])

Uurimisalust toodet Hiina Rahvavabariigist importivaid sõltumatuid importijaid kutsutakse osalema käesolevas uurimises.

Pidades silmas käesolevasse menetlusse kaasatud sõltumatute importijate võimalikku suurt arvu ja selleks, et lõpetada uurimine ettenähtud tähtaja jooksul, võib komisjon piirduda mõistliku arvu sõltumatute importijatega, kelle uurimiseks moodustatakse valim (seda meetodit nimetatakse ka väljavõtteliseks uuringuks). Väljavõtteline uuring tehakse algmääruse artikli 27 kohaselt.

Et komisjon saaks otsustada, kas väljavõtteline uuring on vajalik, ning vajaduse korral valimi moodustada, palutakse kõigil sõltumatutel importijatel või nende nimel tegutsevatel esindajatel endast komisjonile teada anda. Kõnealused isikud peavad endast teada andma 15 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*, kui ei ole sätestatud teisiti, ja esitama komisjonile oma äriühingu või äriühingute kohta käesoleva teate II lisas nõutud teabe.

Selleks et saada teavet, mida komisjon peab vajalikuks sõltumatute importijate valimi moodustamiseks, võib ta lisaks võtta ühendust kõigi teadaolevate importijate ühendustega.

Kõik huvitatud isikud, kes soovivad edastada muud asjassepuutuvat teavet valimi moodustamise kohta, välja arvatud eespool nõutud teave, peavad seda tegema 21 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*, kui ei ole sätestatud teisiti.

([2]) Valimisse võivad kuuluda ainult importijad, kes ei ole seotud eksportivate tootjatega. Eksportivate tootjatega seotud importijad peavad täitma küsimustiku 1. lisa kõnealuste eksportivate tootjate kohta. Vastavalt komisjoni määruse (EMÜ) nr 2454/93 (millega kehtestatakse ühenduse tolliseadustiku rakendussätted) artiklile 143 käsitatakse isikuid üksteisega seotuna ainult siis, kui: a) nad on üksteise äriühingutes juhatuse või nõukogu liikmed; b) nad on õiguslikult seisundilt äripartnerid; c) nad on tööandja ja töövõtja; d) üks isik otse või kaudselt omab, kontrollib või valdab 5 % või rohkem mõlema poole kõigist emiteeritud hääleõiguslikest osadest või aktsiatest; e) üks nendest kontrollib otseselt või kaudselt teist; f) kolmas isik kontrollib otseselt või kaudselt mõlemaid; g) nad koos kontrollivad otseselt või kaudselt kolmandat isikut või h) nad on ühe ja sama perekonna liikmed. Isikuid käsitatakse ühe ja sama perekonna liikmetena ainult juhul, kui nad on sugulussuhetelt: i) abikaasad, ii) vanem ja laps, iii) vend ja õde (sealhulgas poolvend ja -õde), iv) vanavanem ja lapselaps, v) onu või tädi ja õe- või vennalaps, vi) ämm või äi ja väimees või minia, vii) abikaasa vend või õemees ja abikaasa õde või vennanaine. (EÜT L 253, 11.10.1993, lk 1). Selles kontekstis tähendab „isik" mis tahes füüsilist või juriidilist isikut.

([3]) Sõltumatute importijate esitatud andmeid võib käesolevas uurimises kasutada ka muuks kui subsideerimise kindlakstegemiseks.

Kui valimi moodustamine osutub vajalikuks, võidakse importijad valida liidus müüdud uurimisaluse toote suurima tüüpilise müügimahu järgi, mida on ettenähtud aja jooksul mõistlikult võimalik uurida. Komisjon annab kõikidele sõltumatutele importijatele ja importijate ühendustele teada, millised äriühingud valimisse kaasatakse.

Uurimise jaoks vajaliku teabe saamiseks saadab komisjon küsimustikud valimisse kuuluvatele sõltumatutele importijatele ja teadaolevatele importijate ühendustele. Vastused küsimustikule tuleb esitada 37 päeva jooksul pärast valimi moodustamisest teavitamist, kui ei ole sätestatud teisiti.

Küsimustikus nõutakse *muu hulgas* teavet nende äriühingu(te) struktuuri kohta, äriühingu(te) tegevuse kohta seoses uurimisaluse tootega ja uurimisaluse toote müügi kohta.

5.2. ***Kahju kindlaksmääramise ja liidu tootjate uurimise menetlus***

Kahju kindlakstegemine põhineb otsestel tõenditel ja hõlmab subsideeritud impordi koguse objektiivset hindamist, impordi mõju liidu turul kehtivatele hindadele ja kõnealuse impordi mõju liidu tootmisharule. Et teha kindlaks, kas liidu tootmisharule on põhjustatud olulist kahju, kutsutakse liidu uurimisaluse toote tootjaid osalema komisjoni uurimises.

5.2.1. *Liidu tootjate uurimine*

Pidades silmas käesolevasse menetlusse kaasatud liidu tootjate suurt arvu ja selleks, et lõpetada uurimine ettenähtud tähtaja jooksul, on komisjon otsustanud mõistlikkuse piires vähendada uurimisse kaasatavate liidu tootjate arvu, moodustades valimi (seda menetlust nimetatakse ka väljavõtteliseks uuringuks). Väljavõtteline uuring tehakse algmääruse artikli 27 kohaselt.

Komisjon on moodustanud liidu tootjatest esialgse valimi. Selle üksikasjalikud andmed on esitatud toimikus, millega huvitatud isikud võivad tutvuda. Huvitatud isikuid kutsutakse toimikuga tutvuma (selleks peavad nad komisjoniga ühendust võtma, kasutades punktis 5.6 esitatud kontaktandmeid). Muud liidu tootjad või nende nimel tegutsevad esindajad, kes on seisukohal, et neid tuleks teatavatel põhjustel valimisse kaasata, peavad võtma komisjoniga ühendust 15 päeva jooksul alates käesoleva teate avaldamisest *Euroopa Liidu Teatajas*. Kõik huvitatud isikud, kes soovivad edastada muud asjakohast teavet valimi moodustamise kohta, peavad seda tegema 21 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas,* kui ei ole sätestatud teisiti.

Komisjon annab kõigile teadaolevatele liidu tootjatele ja/või liidu tootjate ühendustele teada, millised äriühingud lõpuks valimisse kaasatakse.

Uurimise jaoks vajaliku teabe saamiseks saadab komisjon küsimustikud valimisse kaasatud liidu tootjatele ja kõikidele teadaolevatele liidu tootjate ühendustele. Vastused küsimustikule tuleb esitada 37 päeva jooksul pärast valimi moodustamisest teavitamist, kui ei ole sätestatud teisiti.

Küsimustikus nõutakse *muu hulgas* teavet nende äriühingu(te) struktuuri ning finantsseisundi ja majandusliku olukorra kohta.

5.3. ***Liidu huvide hindamise menetlus***

Kui subsiidiumi ja sellega tekitatud kahju esinemine leiab kinnitust, võetakse vastavalt algmääruse artiklile 31 vastu otsus, kas subsiidiumivastaste meetmete võtmine oleks vastuolus liidu huvidega. Liidu tootjatel, importijatel ja neid esindavatel ühendustel, kasutajatel ja neid esindavatel ühendustel ja tarbijaid esindavatel ühendustel palutakse endast teatada 15 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas,* kui ei ole sätestatud teisiti. Uurimises osalemiseks peavad tarbijaid esindavad organisatsioonid sama tähtaja jooksul tõendama, et nende tegevuse ja uurimisaluse toote vahel on objektiivne seos.

Isikud, kes eespool nimetatud tähtaja jooksul endast teatavad, võivad esitada komisjonile teavet liidu huvide kohta 37 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas,* kui ei ole sätestatud teisiti. Selle teabe võib esitada vabas vormis või vastates komisjoni koostatud küsimustikule. Kõigil juhtudel võetakse artikli 31 kohaselt esitatud teavet arvesse üksnes siis, kui see on esitatud koos faktiliste tõenditega.

5.4. ***Muud kirjalikud esildised***

Vastavalt käesolevale teatele palutakse kõigil huvitatud isikutel teha teatavaks oma seisukohad, esitada teave ja seda kinnitavad tõendid. Kõnealune teave ja seda kinnitavad tõendid peavad komisjonile laekuma 37 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas,* kui ei ole sätestatud teisiti.

5.5. ***Ärakuulamisvõimalus komisjoni uurimistalitustes***

Kõik huvitatud isikud võivad taotleda komisjoni uurimistalitustelt ärakuulamist. Ärakuulamistaotlus peab olema kirjalik ning selles peab olema esitatud taotluse põhjus. Küsimuste puhul, mis on seotud uurimise esialgse etapiga, tuleb ärakuulamistaotlus esitada 15 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas.* Hiljem tuleb ärakuulamistaotlus esitada tähtaja jooksul, mille komisjon määrab kirjavahetuses huvitatud isikutega.

5.6. ***Kirjalike esildiste, täidetud küsimustike ja kirjade saatmise juhised***

Kõik kirjalikud esildised, sealhulgas käesolevas teates nõutud teave, täidetud küsimustikud ja kirjavahetus, mida huvitatud isikud paluvad käsitleda konfidentsiaalsena, peavad olema märgistatud sõnaga „Limited" ([1]).

Huvitatud isikud, kes esitavad teavet märkega „Limited", peavad vastavalt algmääruse artikli 29 lõikele 2 esitama ka teabe mittekonfidentsiaalse kokkuvõtte, millele lisatakse märge „For inspection by interested parties" (tutvumiseks huvitatud isikutele). Need kokkuvõtted peavad olema küllaldaselt üksikasjalikud, et võimaldada piisavalt aru saada konfidentsiaalsena esitatud teabe sisust. Kui konfidentsiaalset teavet edastav huvitatud isik ei esita nõutava vormi ja kvaliteediga mittekonfidentsiaalset kokkuvõtet, võib sellise konfidentsiaalse teabe jätta arvesse võtmata.

Huvitatud isikutel palutakse esitada kõik esildised ja taotlused elektrooniliselt (mittekonfidentsiaalsed esildised e-posti teel, konfidentsiaalsed esildised CD-R-il või DVD-l), märkida tuleb huvitatud isiku nimi, aadress, e-posti aadress, telefoni- ja faksinumber. Täidetud küsimustike juurde kuuluvad volikirjad, allkirjastatud tõendid ja nende täiendused tuleb esitada paberil, seega kas posti teel või käsipostiga allpool esitatud aadressil. Kui huvitatud isik ei saa esitada esildisi ja taotlusi elektroonilisel kujul, tuleb tal sellest vastavalt algmääruse artikli 28 lõikele 2 viivitamatult komisjonile teatada. Täiendavat teavet komisjoniga peetava kirjavahetuse kohta võivad huvitatud isikud saada kaubanduse peadirektoraadi veebisaidi vastavalt veebilehelt (http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence).

Komisjoni postiaadress:

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

Faks +32 22993704

E-posti aadress subsiidiumitega seotud uurimise kohta (eksportivad tootjad Hiina Rahvavabariigis) esildiste saatmiseks:

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

E-posti aadress kahjudega seotud uurimise kohta (liidu tootjad, importijad, kasutajad) esildiste saatmiseks:

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

([1]) See („Limited") on konfidentsiaalne dokument vastavalt nõukogu määruse (EÜ) nr 597/2009 (ELT L 188, 18.7.2009, lk 93) artiklile 29 ja WTO subsiidiumide ja tasakaalustusmeetmete lepingu artiklile 12. Seda dokumenti kaitstakse ka Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EÜ) nr 1049/2001 (EÜT L 145, 31.5.2001, lk 43) artikli 4 kohaselt.

6. **Koostööst hoidumine**

Kui huvitatud isik ei võimalda juurdepääsu vajalikule teabele või ei esita vajalikku teavet ettenähtud tähtaja jooksul või takistab uurimist oluliselt, võib vastavalt algmääruse artiklile 28 nii positiivsed kui ka negatiivsed esialgsed või lõplikud järeldused teha kättesaadavate faktide põhjal.

Kui selgub, et huvitatud isik on esitanud väära või eksitavat teavet, võidakse selline teave jätta arvesse võtmata ning toetuda kättesaadavatele andmetele.

Kui huvitatud isik ei tee koostööd või teeb seda üksnes osaliselt ning kui järeldused põhinevad seetõttu kättesaadavatel faktidel vastavalt algmääruse artiklile 28, võib tulemus olla asjaomasele isikule ebasoodsam, kui see oleks olnud tema koostöö korral.

7. **Ärakuulamise eest vastutav ametnik**

Huvitatud isikud võivad taotleda kaubanduse peadirektoraadi ärakuulamise eest vastutava ametniku sekkumist. Ärakuulamise eest vastutav ametnik on vahendaja huvitatud isikute ja komisjoni uurimistalituse vahel. Ärakuulamise eest vastutav ametnik tegeleb toimikule juurdepääsu taotlustega, vaidlustega dokumentide konfidentsiaalsuse üle, tähtaegade pikendamise taotlustega ja kolmandate isikute ärakuulamistaotlustega. Ärakuulamise eest vastutav ametnik võib korraldada huvitatud isiku ärakuulamise ja olla vahendaja tagamaks, et huvitatud isikud saaksid oma kaitseõigusi täiel määral kasutada.

Taotlus saada ärakuulamise eest vastutava ametniku juures ära kuulatud tuleb esitada kirjalikult ning selles tuleb selgitada taotluse esitamise põhjused. Küsimuste puhul, mis on seotud uurimise esialgse etapiga, tuleb ärakuulamistaotlus esitada 15 päeva jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*. Hiljem tuleb ärakuulamistaotlus esitada tähtaja jooksul, mille komisjon määrab kirjavahetuses huvitatud isikutega.

Ärakuulamise eest vastutav ametnik annab võimaluse ka ärakuulamiseks, mille juures on esindatud isikud, kes esitavad erinevaid seisukohti ja vastuväiteid muu hulgas sellistes küsimustes nagu subsideerimine, kahju, põhjuslik seos ja liidu huvi. Selline ärakuulamine toimub üldjuhul kõige hiljem neljanda nädala lõpus pärast esialgsete järelduste teatavakstegemist.

Lisateave ja kontaktandmed on huvitatud isikutele kättesaadavad kaubanduse peadirektoraadi ärakuulamise eest vastutava ametniku veebisaidil http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/degucht/contact/hearing-officer/

8. **Uurimise ajakava**

Uurimine viiakse vastavalt algmääruse artikli 11 lõikele 9 lõpule 13 kuu jooksul pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*. Vastavalt algmääruse artikli 12 lõikele 1 võidakse ajutised meetmed kehtestada hiljemalt üheksa kuud pärast käesoleva teate avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas*.

9. **Isikuandmete töötlemine**

Uurimise käigus kogutud isikuandmeid töödeldakse vastavalt Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrusele (EÜ) nr 45/2001 üksikisikute kaitse kohta isikuandmete töötlemisel ühenduse institutsioonides ja asutustes ning selliste andmete vaba liikumise kohta ([1]).

([1]) EÜT L 8, 12.1.2001, lk 1.

I LISA

☐	Piiratud kasutusega versioon ([1])
☐	Huvitatud isikutele tutvumiseks ette nähtud versioon
	(tähistage sobiv kastike)

SUBSIIDIUMIVASTANE MENETLUS HIINA RAHVAVABARIIGIST PÄRIT TEATAVATE KLAASFILAMENTKIUST TOODETE IMPORDI SUHTES

TEAVE HIINA RAHVAVABARIIGI EKSPORTIVATE TOOTJATE VALIMI MOODUSTAMISE KOHTA

Käesolev vorm on koostatud selleks, et aidata Hiina Rahvavabariigi eksportivatel tootjatel esitada algatamisteate punktis 5.1.1.1 nõutav valimi moodustamiseks vajalik teave.

Nii piiratud kasutusega versioon („Limited") kui ka huvitatud isikutele tutvumiseks ettenähtud versioon („For inspection by interested parties") tuleb komisjonile tagasi saata vastavalt algatamisteatele.

1. NIMI JA KONTAKTANDMED

Esitage oma äriühingu kohta järgmised andmed:

Äriühingu nimi	
Aadress	
Kontaktisik	
E-posti aadress	
Telefon	
Faks	

2. KÄIVE JA MÜÜGIMAHT

Märkige algatamisteates määratletud teatavate klaasfilamentkiust toodete müügi (eksportmüük kõigisse 28 liikmesriiki ([2]) eraldi ja kokku, omamaine müük ning eksportmüük muudesse riikidesse kui ELi liikmesriigid riikide lõikes eraldi ja kokku) käive äriühingu arvestuslikus vääringus ja vastav kaal või kogus ajavahemikul 1. oktoobrist 2012 kuni 30. septembrini 2013. Märkige kasutatud vääring.

	Kogus tonnides		Väärtus arvestusvääringus (Märkige kasutatud vääring)
Teie äriühingu toodetud uurimisaluse toote eksportmüük igasse ELi liikmesriiki eraldi ja kõigisse 28 liikmesriiki kokku	Kokku		
	Nimetage iga liikmesriik ([3])		
Teie äriühingu toodetud uurimisaluse toote omamaine müük			

([1]) See dokument on üksnes sisekasutuseks. Seda kaitstakse vastavalt Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EÜ) nr 1049/2001 (EÜT L 145, 31.5.2001, lk 43) artiklile 4. See on konfidentsiaalne dokument vastavalt nõukogu määruse (EÜ) nr 597/2009 (ELT L 188, 18.7.2009, lk 93) artiklile 29 ja WTO subsiidiumide ja tasakaalustusmeetmete lepingu artiklile 12.

([2]) Euroopa Liidu 28 liikmesriiki on: Austria, Belgia, Bulgaaria, Eesti, Hispaania, Horvaatia, Iirimaa, Itaalia, Kreeka, Küpros, Leedu, Luksemburg, Läti, Madalmaad, Malta, Poola, Portugal, Prantsusmaa, Rootsi, Rumeenia, Saksamaa, Slovakkia, Sloveenia, Soome, Taani, Tšehhi Vabariik, Ungari ja Ühendkuningriik.

([3]) Lisage vajaduse korral ridu.

3. TEIE ÄRIÜHINGU JA SELLEGA SEOTUD ÄRIÜHINGUTE TEGEVUS [1]

Esitage täpne kirjeldus äriühingu ja kõikide uurimisaluse toote tootmisesse ja/või müüki (eksport ja/või omamaine müük) kaasatud seotud äriühingute tegevuse kohta (loetlege need äriühingud ja märkige nende suhe oma äriühinguga). Kõnealuse tegevuse alla võib kuuluda uurimisaluse toote müük või toote tootmine alltöövõtukokkulepete alusel, uurimisaluse toote töötlemine või sellega kauplemine vms (loetelu ei ole täielik).

Äriühingu nimi ja asukoht	Tegevus	Ärisuhe

4. MUU TEAVE

Esitage mis tahes muu asjakohane teave, mida äriühing peab komisjonile valimi moodustamise jaoks kasulikuks.

5. INDIVIDUAALNE SUBSIIDIUMIMARGINAAL

Äriühing deklareerib, et juhul, kui teda valimisse ei kaasata, tahaks ta saada küsimustiku ja muud taotlusvormid, et need täita ja taotleda individuaalset subsiidiumimarginaali kooskõlas algatamisteate punkti 5.1.1.1. alapunktiga b.

☐ Jah ☐ Ei

6. SERTIFITSEERIMINE

Eespool kirjeldatud teabe esitamisega nõustub äriühing oma võimaliku valimisse kaasamisega. Kui äriühing kaasatakse valimisse, tähendab see, et ta peab vastama küsimustikule ning olema nõus, et tema valdusi külastatakse vastuste kontrollimiseks. Kui äriühing märgib, et ei ole võimaliku valimisse kaasamisega nõus, käsitatakse seda uurimise raames koostööst keeldumisena. Komisjon teeb järeldused koostööst keelduvate eksportivate tootjate kohta kättesaadavate faktide põhjal ning tulemus võib olla asjaomasele äriühingule ebasoodsam, kui see olnuks koostöö korral.

Volitatud ametiisiku allkiri:

Volitatud ametiisiku nimi ja ametikoht:

Kuupäev:

---

[1] Vastavalt komisjoni määruse (EMÜ) nr 2454/93 (millega kehtestatakse ühenduse tolliseadustiku rakendussätted) artiklile 143 käsitatakse isikuid üksteisega seotuna ainult siis, kui a) nad on üksteise äriühingutes juhatuse või nõukogu liikmed; b) nad on õiguslikult seisundilt äripartnerid; c) nad on tööandja ja töövõtja; d) üks isik otse või kaudselt omab, kontrollib või valdab 5 % või rohkem mõlema poole kõigist emiteeritud hääleõiguslikest osadest või aktsiatest; e) üks nendest kontrollib otseselt või kaudselt teist; f) kolmas isik kontrollib otseselt või kaudselt mõlemaid; g) nad koos kontrollivad otseselt või kaudselt kolmandat isikut või h) nad on ühe ja sama perekonna liikmed. Isikuid käsitatakse ühe ja sama perekonna liikmetena ainult juhul, kui nad on sugulussuhetelt i) abikaasad, ii) vanem ja laps, iii) vend ja õde (sealhulgas poolvend ja -õde), iv) vanavanem ja lapselaps, v) onu või tädi ja õe- või vennalaps, vi) ämm või äi ja väimees või minia, vii) abikaasa vend või õemees ja abikaasa õde või vennanaine. (EÜT L 253, 11.10.1993, lk 1). Selles kontekstis tähendab „isik" mis tahes füüsilist või juriidilist isikut.

II LISA

☐	Piiratud kasutusega versioon ([1])
☐	Huvitatud isikutele tutvumiseks ette nähtud versioon
	(tähistage sobiv kastike)

SUBSIIDIUMIVASTANE MENETLUS HIINA RAHVAVABARIIGIST PÄRIT TEATAVATE KLAASFILAMENTKIUST TOODETE IMPORDI SUHTES

SÕLTUMATUTE IMPORTIJATE VALIMI MOODUSTAMISEKS VAJALIK TEAVE

Käesolev vorm on koostatud selleks, et aidata sõltumatutel importijatel esitada algatamisteate punktis 5.1.2 nõutav valimi moodustamiseks vajalik teave.

Nii piiratud kasutusega versioon („Limited") kui ka huvitatud isikutele tutvumiseks ettenähtud versioon („For inspection by interested parties") tuleb komisjonile tagasi saata vastavalt algatamisteatele.

1. NIMI JA KONTAKTANDMED

Esitage oma äriühingu kohta järgmised andmed:

Äriühingu nimi	
Aadress	
Kontaktisik	
E-posti aadress	
Telefon	
Faks	

2. KÄIVE JA MÜÜGIMAHT

Märkige äriühingu kogukäive eurodes ja algatamisteates määratletud teatavate klaasfilamentkiust toodetega seotud käive ja kaal või kogus Euroopa Liitu suunatud impordi ([2]) puhul ja pärast Hiina Rahvavabariigist importimist liidu turule edasimüügi puhul ajavahemikul 1. oktoobrist 2012 kuni 30. septembrini 2013.

	Kogus tonnides	Väärtus eurodes (EUR)
Teie äriühingu kogukäive eurodes		
Uurimisaluse toote import Euroopa Liitu		
Uurimisaluse toote edasimüük Euroopa Liidu turule pärast Hiina Rahvavabariigist importimist		

([1]) See dokument on üksnes sisekasutuseks. Seda kaitstakse vastavalt Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EÜ) nr 1049/2001 (EÜT L 145, 31.5.2001, lk 43) artiklile 4. See on konfidentsiaalne dokument vastavalt nõukogu määruse (EÜ) nr 597/2009 (ELT L 188, 18.7.2009, lk 93) artiklile 29 ja WTO subsiidiumide ja tasakaalustusmeetmete lepingu artiklile 12.

([2]) Euroopa Liidu 28 liikmesriiki on: Austria, Belgia, Bulgaaria, Eesti, Hispaania, Horvaatia, Iirimaa, Itaalia, Kreeka, Küpros, Leedu, Luksemburg, Läti, Madalmaad, Malta, Poola, Portugal, Prantsusmaa, Rootsi, Rumeenia, Saksamaa, Slovakkia, Sloveenia, Soome, Taani, Tšehhi Vabariik, Ungari ja Ühendkuningriik.

3. TEIE ÄRIÜHINGU JA SELLEGA SEOTUD ÄRIÜHINGUTE TEGEVUS [1]

Esitage täpne kirjeldus äriühingu ja kõikide uurimisaluse toote tootmisesse ja/või müüki (eksport ja/või omamaine müük) kaasatud seotud äriühingute tegevuse kohta (loetlege need äriühingud ja märkige nende suhe oma äriühinguga). Kõne-aluse tegevuse alla võib kuuluda uurimisaluse toote müük või toote tootmine alltöövõtukokkulepete alusel, uurimisaluse toote töötlemine või sellega kauplemine vms (loetelu ei ole täielik).

Äriühingu nimi ja asukoht	Tegevus	Ärisuhe

4. MUU TEAVE

Esitage mis tahes muu asjakohane teave, mida äriühing peab komisjonile valimi moodustamise jaoks kasulikuks.

5. SERTIFITSEERIMINE

Eespool kirjeldatud teabe esitamisega nõustub äriühing oma võimaliku valimisse kaasamisega. Kui äriühing kaasatakse valimisse, tähendab see, et ta peab vastama küsimustikule ning olema nõus, et tema valdusi külastatakse vastuste kontrollimiseks. Kui äriühing märgib, et ei ole võimaliku valimisse kaasamisega nõus, käsitatakse seda uurimise raames koostööst keeldumisena. Komisjon teeb järeldused koostööst keelduvate importijate kohta kättesaadavate faktide põhjal ning tulemus võib olla asjaomasele äriühingule ebasoodsam, kui see olnuks tema koostöö korral.

Volitatud ametiisiku allkiri:

Volitatud ametiisiku nimi ja ametikoht:

Kuupäev:

---

[1] Vastavalt komisjoni määruse (EMÜ) nr 2454/93 (millega kehtestatakse ühenduse tolliseadustiku rakendussätted) artiklile 143 käsitatakse isikuid üksteisega seotuna ainult siis, kui: a) nad on üksteise äriühingutes juhatuse või nõukogu liikmed; b) nad on õiguslikult seisundilt äripartnerid; c) nad on tööandja ja töövõtja; d) üks isik otse või kaudselt omab, kontrollib või valdab 5 % või rohkem mõlema poole kõigist emiteeritud hääleõiguslikest osadest või aktsiatest; e) üks nendest kontrollib otseselt või kaudselt teist; f) kolmas isik kontrollib otseselt või kaudselt mõlemaid; g) nad koos kontrollivad otseselt või kaudselt kolmandat isikut või h) nad on ühe ja sama perekonna liikmed. Isikuid käsitatakse ühe ja sama perekonna liikmetena ainult juhul, kui nad on sugulussuhetelt i) abikaasad, ii) vanem ja laps, iii) vend ja õde (sealhulgas poolvend ja -õde), iv) vanavanem ja lapselaps, v) onu või tädi ja õe- või vennalaps, vi) ämm või äi ja väimees või minia, vii) abikaasa vend või õemees ja abikaasa õde või vennanaine. (EÜT L 253, 11.10.1993, lk 1). Selles kontekstis tähendab „isik" mis tahes füüsilist või juriidilist isikut.

EUR-Lexi (http://new.eur-lex.europa.eu) kaudu pakutakse otsest ja tasuta juurdepääsu Euroopa Liidu õigusaktidele. Nimetatud veebilehel saab tutvuda *Euroopa Liidu Teatajaga* ning ka lepingute, õigusaktide, kohtupraktika ja ettevalmistatavate õigusaktidega.

Lisateavet Euroopa Liidu kohta saab veebilehelt http://europa.eu

Euroopa Liidu Väljaannete Talitus
2985 Luxembourg
LUKSEMBURG

ET