

52004XC0427(06)

27.4.2004.

SLUŽBENI LIST EUROPSKE UNIJE

C 101/81

OBAVIJEST KOMISIJE**Smjernice o načelu utjecaja na trgovinu iz članka 81. i 82. Ugovora**

(2004/C 101/07)

(Tekst značajan za EGP)

1. UVOD

1. Odredbe iz članka 81. i 82. Ugovora primjenjuju se na horizontalne i vertikalne sporazume i postupanja poduzetnika koji „bi mogli utjecati na trgovinu između država članica”.
2. Sudovi Zajednice u svom su tumačenju članka 81. i 82. Ugovora znatno razjasnili sadržaj i područje primjene načela utjecaja na trgovinu između država članica.
3. Ove Smjernice utvrđuju načela koja su razvili Sudovi Zajednice u vezi s tumačenjem načela utjecaja na trgovinu iz članka 81. i 82. One, nadalje, detaljno objašnjavaju pravilo kojim se naznačuju slučajevi kada općenito nije vjerojatno da sporazumi mogu znatno utjecati na trgovinu između država članica (pravilo neznatnog utjecaja na trgovinu ili NAAT-pravilo). Smjernice ne trebaju biti iscrpne. Cilj je utvrditi metodologiju primjene načela utjecaja na trgovinu te osigurati upute za njegovu primjenu u slučajevima koji se učestalo događaju. Iako za njih nije obvezujući, cilj je ovih Smjernica dati naputak sudovima i tijelima država članica koji primjenjuju načelo utjecaja na trgovinu iz članka 81. i 82.
4. Ove Smjernice ne odgovaraju na pitanje što predstavlja znatno ograničavanje tržišnog natjecanja na temelju članka 81. stavka 1. To pitanje, koje se razlikuje od mogućnosti sporazuma da znatno utječu na trgovinu između država članica, razmatra se u Obavijesti Komisije o sporazumima male vrijednosti koji ne ograničavaju tržišno natjecanje u znatnoj mjeri na temelju članka 81. stavka 1. Ugovora ⁽¹⁾ (pravilo male vrijednosti). Isto tako, cilj Smjernica nije dati upute u vezi s načelom utjecaja na trgovinu iz članka 87. stavka 1. Ugovora koji se odnosi na državne potpore.
5. Ove Smjernice, uključujući NAAT-pravilo, ne dovode u pitanje tumačenje članka 81. i 82. koje mogu dati Sud i Prvostupajski sud.

2. KRITERIJ UTJECAJA NA TRGOVINU**2.1. Opća načela**

6. Članak 81. stavak 1. propisuje da „su zabranjeni, budući da nisu u skladu sa zajedničkim tržištem: svi sporazumi

među poduzetnicima, odluke udruženja poduzetnika i usklađena djelovanja koji bi mogli utjecati na trgovinu između država članica i koji kao cilj ili posljedicu imaju sprečavanje, ograničavanje ili narušavanje tržišnog natjecanja unutar zajedničkog tržišta”. Zbog jednostavnosti izrazi „sporazumi, odluke udruženja poduzetnika i usklađena djelovanja” skupno se navode kao „sporazumi”.

7. Članak 82. određuje da se zabranjuje „svaka zlouporaba vladajućeg položaja jednog ili više poduzetnika unutar zajedničkog tržišta ili njegova znatnog djela budući da nije u skladu sa zajedničkim tržištem, u mjeri u kojoj može utjecati na trgovinu između država članica”. U daljnjem tekstu izraz „postupanja” odnosi se na ponašanje poduzetnika koji imaju vladajući položaj.
8. Kriterij utjecaja na trgovinu određuje i područje primjene članka 3. Uredbe 1/2003 o provedbi pravila o tržišnom natjecanju utvrđenih u člancima 81. i 82. Ugovora ⁽²⁾.
9. U skladu s člankom 3. stavkom 1. te Uredbe tijela država članica nadležna za tržišno natjecanje i sudovi država članica moraju primijeniti članak 81. na sporazume, odluke udruženja poduzetnika ili usklađena djelovanja u smislu članka 81. stavka 1. Ugovora a koji bi mogli utjecati na trgovinu između država članica u smislu te odredbe, kada primjenjuju nacionalno pravo tržišnog natjecanja na takve sporazume, odluke ili usklađena djelovanja. Slično tome, kada tijela država članica nadležna za tržišno natjecanje i sudovi država članica primjenjuju nacionalno pravo tržišnog natjecanja na svaku zlouporabu koja je zabranjena na temelju članka 82. Ugovora, oni moraju primijeniti i članak 82. Ugovora. Stoga odredba članka 3. stavka 1. obvezuje tijela država članica nadležna za tržišno natjecanje i sudove država članica da primjenjuju i članke 81. i 82. i kada primjenjuju nacionalno pravo tržišnog natjecanja na sporazume i postupanja čiji je cilj zlouporaba, a koji sporazumi i postupanja bi mogli utjecati na trgovinu između država članica. S druge strane, članak 3. stavak 1. ne obvezuje nacionalna tijela nadležna za tržišno natjecanje i sudove da primjenjuju nacionalno pravo tržišnog natjecanja kada primjenjuju članke 81. i 82. na sporazume, odluke i usklađena djelovanja te na zlouporabe koji bi mogli utjecati na trgovinu između država članica. U takvim slučajevima oni mogu primjenjivati samo pravila o tržišnom natjecanju Zajednice.

10. Iz članka 3. stavka 2. proizlazi da primjena nacionalnog prava tržišnog natjecanja ne mora dovesti do zabrane sporazuma, odluka udruženja poduzetnika ili usklađenih djelovanja koji bi mogli utjecati na trgovinu između država članica, ali koji ne ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 81. stavka 1. Ugovora odnosno koji ispunjavaju uvjete iz članka 81. stavka 3. Ugovora ili koji su obuhvaćeni uredbom o primjeni članka 81. stavka 3. Ugovora. Međutim, Uredba 1/2003 ne onemogućuje državama članicama donošenje i primjenu na vlastitom državnom području strožih nacionalnih zakona koji zabranjuju ili kažnjavaju jednostrano postupanje poduzetnika.
11. Konačno, potrebno je naglasiti da odredba iz članka 3. stavka 3. određuje da se ne dovodeći u pitanje opća načela i druge odredbe prava Zajednice, članak 3. stavci 1. i 2. ne primjenjuju kada tijela država članica nadležna za tržišno natjecanje i sudovi država članica primjenjuju nacionalno pravo na kontrolu koncentracija, a niti ne sprečavaju primjenu odredbi nacionalnog prava koje pretežno slijede cilj koji je različit od cilja iz članaka 81. i 82. Ugovora.
12. Kriterij utjecaja na trgovinu je neovisan kriterij prava Zajednice, koji se mora odvojeno ocijeniti u svakom pojedinom slučaju. To je kriterij za određivanje nadležnosti, kojim se određuje područje primjene prava tržišnog natjecanja Zajednice⁽³⁾. Pravo tržišnog natjecanja Zajednice ne primjenjuje se na sporazume i postupanja koji ne mogu znatno utjecati na trgovinu između država članica.
13. Kriterij utjecaja na trgovinu ograničava područje primjene članaka 81. i 82. na sporazume i postupanja koji mogu imati najmanju razinu prekograničnih utjecaja unutar Zajednice. Prema riječima Suda EZ-a, mogućnost sporazuma ili postupanja da utječe na trgovinu između država članica mora biti „znatna”⁽⁴⁾.
14. U slučaju članka 81. Ugovora, sam sporazum mora imati mogućnost utjecaja na trgovinu između država članica. Ne zahtijeva se da svaki pojedinačni dio sporazuma, uključujući svako ograničavanje tržišnog natjecanja koje može proizaći iz sporazuma, može izvršiti takav utjecaj⁽⁵⁾. Ako sporazum kao cjelina može utjecati na trgovinu između država članica, postoji nadležnost prava Zajednice u vezi s cijelim sporazumom, uključujući sve dijelove sporazuma koji pojedinačno ne utječu na trgovinu između država članica. U slučajevima kada ugovorni odnosi između istih stranaka obuhvaćaju nekoliko djelatnosti, te djelatnosti moraju, kako bi činile dio istog sporazuma, biti izravno povezane te sačinjavati sastavni dio istog cjelokupnog poslovnog sporazuma⁽⁶⁾. Ako to nije slučaj, svaka djelatnost predstavlja poseban sporazum.
15. Također nije bitno ima li sudjelovanje određenog poduzetnika u sporazumu znatan utjecaj na trgovinu između država članica⁽⁷⁾. Poduzetnik ne može izbjeći nadležnosti prava Zajednice samo zbog činjenice da je njegov vlastiti doprinos sporazumu, koji sam po sebi može utjecati na trgovinu između država članica, neznatjan.
16. Za potrebe utvrđivanja nadležnosti prava Zajednice, nije neophodno uspostaviti vezu između navodnog ograničenja tržišnog natjecanja i mogućnosti sporazuma da utječe na trgovinu između država članica. Sporazum koji ne ograničava tržišno natjecanje također može utjecati na trgovinu između država članica. Na primjer, sporazumi o selektivnoj distribuciji koji se temelje isključivo na kriteriju kvalitativne selekcije koji je opravdan zbog prirode proizvoda, a ne ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 81. stavka 1., mogu unatoč tome utjecati na trgovinu između država članica. Međutim, navodna ograničenja koja proizlaze iz sporazuma mogu dati jasnu naznaku o mogućnosti sporazuma da utječe na trgovinu između država članica. Na primjer, distribucijski sporazum koji zabranjuje izvoz zbog same svoje prirode može utjecati na trgovinu između država članica, iako ne neophodno u znatnoj mjeri⁽⁸⁾.
17. U slučaju članka 82., zlouporaba je ta koja mora utjecati na trgovinu između država članica. To međutim ne znači da se svaki element postupanja mora izdvojeno ocijeniti. Postupanje koje čini dio cjelokupne strategije koju slijedi vladajući poduzetnik mora se ocijeniti s obzirom na njegov cjelokupni učinak. Ako vladajući poduzetnik postupa na različite načine kako bi postigao isti cilj, na primjer kroz postupanje čiji je cilj uklanjanje ili isključivanje konkurencije, kako bi se članak 82. primjenjivao na sva postupanja koja čine dio ove cjelokupne strategije, dovoljno je da najmanje jedno od ovih postupanja može utjecati na trgovinu između država članica⁽⁹⁾.
18. Iz teksta članaka 81. i 82. te sudske prakse Sudova Zajednice proizlazi da kod primjene kriterija utjecaja na trgovinu treba posebno razmotriti tri elementa:
- koncept „trgovine između država članica”,
 - pojam „može utjecati” i
 - koncept „znatnosti”.

2.2. Koncept „trgovine između država članica“

19. Koncept „trgovina“ nije ograničen na tradicionalnu razmjenu roba i usluga preko granica⁽¹⁰⁾. To je širi koncept koji obuhvaća sve prekogranične gospodarske djelatnosti uključujući i poslovni nastan⁽¹¹⁾. Ovo je tumačenje u skladu s temeljnim ciljem Ugovora, a to je poticanje slobodnog kretanja roba, usluga, osoba i kapitala.
20. Sukladno utvrđenoj sudskoj praksi koncept „trgovina“ obuhvaća i slučajeve kod kojih sporazumi ili postupanja utječu na strukturu tržišta s aspekta tržišnog natjecanja. Sporazumi i postupanja koji utječu na strukturu tržišnog natjecanja unutar Zajednice uklanjanjem ili prijetnjom uklanjanja konkurencije koja posluje unutar Zajednice, mogli bi podlijeći pravilima Zajednice o tržišnom natjecanju⁽¹²⁾. Kada je pojedini poduzetnik uklonjen ili za to postoji rizik, izvršen je utjecaj na strukturu tržišnog natjecanja unutar Zajednice kao i na gospodarske djelatnosti u kojima poduzetnik sudjeluje.
21. Zahtjev prema kojem mora postojati utjecaj na trgovinu „između država članica“ podrazumijeva postojanje učinka na prekograničnu gospodarsku djelatnost u koju su uključene najmanje dvije države članice. Ne zahtijeva se da sporazum ili postupanje utječe na trgovinu između jedne države članice u cjelini i druge države članice u cjelini. Odredbe iz članaka 81. i 82. mogu se primjenjivati i u slučajevima u kojima je uključen dio države članice, pod uvjetom da je utjecaj na trgovinu znatan⁽¹³⁾.
22. Primjena kriterija utjecaja na trgovinu neovisna je od utvrđivanja mjerodavnih tržišta u zemljopisnom smislu. Na trgovinu između država članica može se utjecati i u slučajevima kada je mjerodavno tržište nacionalno ili uže od nacionalnog⁽¹⁴⁾.

2.3. Pojam „može utjecati“

23. Uloga je pojma „može utjecati“ određivanje prirode potrebnog utjecaja na trgovinu između država članica. Sukladno standardnom testu koji je izradio Sud, pojam „može utjecati“ znači da mora postojati mogućnost predviđanja s dostatnim stupnjem vjerojatnosti na temelju skupa objektivnih pravnih ili činjeničnih elemenata da bi sporazum ili postupanje moglo utjecati, izravno ili neizravno, stvarno ili moguće na model trgovine između država članica⁽¹⁵⁾⁽¹⁶⁾. Kako je već navedeno gore u točki 20., Sud je izradio i test koji se temelji na pitanju utječe li sporazum ili postupanje na strukturu tržišnog natjecanja. U slučajevima gdje bi sporazum ili postupanje mogli utjecati na strukturu unutar Zajednice s aspekta tržišnog natjecanja, utvrđuje se nadležnost prava Zajednice.

24. Test „modela trgovine“ koji je izradio Sud sadrži sljedeće glavne elemente koji se razrađuju u odjeljcima koji slijede:

- (a) „dostatan stupanj vjerojatnosti na temelju skupa objektivnih pravnih ili činjeničnih elemenata“,
- (b) utjecaj na „model trgovine između država članica“,
- (c) „izravan ili neizravan, stvaran ili mogući utjecaj“ na model trgovine.

2.3.1. Dostatan stupanj vjerojatnosti na temelju skupa objektivnih pravnih ili činjeničnih elemenata

25. Ocjena utjecaja na trgovinu temelji se na objektivnim čimbenicima. Nije potrebna subjektivna namjera predmetnih poduzetnika. Međutim, ako ipak postoje dokazi da je poduzetnik namjeravao utjecati na trgovinu između država članica, na primjer jer je nastojao spriječiti izvoz u države članice ili uvoz iz drugih država članica, to je mjerodavan čimbenik koji se mora uzeti u obzir.
26. Riječi „može utjecati“ te upućivanje Suda na „dostatan stupanj vjerojatnosti“ znači da nije neophodno da sporazum ili postupanje u budućnosti ili u prošlosti imaju utjecaj na trgovinu između država članica, kako bi se utvrdila nadležnost prava Zajednice. Dovoljno je da sporazum ili postupanje „može“ izvršiti takav utjecaj⁽¹⁷⁾.
27. Ne postoji obveza ni potreba izračuna stvarnog obujma trgovine između država članica na koje sporazumi ili postupanje vrše utjecaj. Na primjer, u slučaju sporazuma kojima se zabranjuje izvoz u druge države članice nema potrebe ocijeniti kakva bi bila razina paralelne trgovine među tim državama članicama da takav sporazum među tim državama članicama ne postoji. Takvo je tumačenje u skladu s prirodom nadležnosti kriterija utjecaja na trgovinu. Nadležnost prava Zajednice proteže se na kategorije sporazuma i postupanja koje mogu imati prekogranične utjecaje, bez obzira vrši li uistinu određeni sporazum ili postupanje takav utjecaj.
28. Ocjena na temelju kriterija utjecaja na trgovinu ovisi o brojnim čimbenicima koji pojedinačno ne moraju biti odlučujući⁽¹⁸⁾. Mjerodavni čimbenici uključuju prirodu sporazuma i postupanja, prirodu proizvoda koji su obuhvaćeni sporazumom ili postupanjem te položaj i važnost poduzetnika na kojeg se to odnosi⁽¹⁹⁾.

29. Priroda sporazuma i postupanja pokazatelj je, s kvalitativnoga gledišta, mogućnosti da sporazum ili postupanje utječu na trgovinu između država članica. Neki sporazumi i postupanja mogu zbog svoje prirode utjecati na trgovinu između država članica, dok drugi zahtijevaju detaljniju raščlambu u tom pogledu. Prekogranični karteli su primjer ovog prvog navedenog, dok je zajednički pothvat ograničen na državno područje jedne države članice primjer ovog potonjeg. Ovo se stajalište detaljnije razrađuje u odjeljku 3. dolje u tekstu, gdje se opisuju različite kategorije sporazuma i postupanja.
30. Priroda proizvoda koji su obuhvaćeni sporazumima ili postupanjima također je pokazatelj postojanja mogućnosti utjecaja na trgovinu između država članica. Kada se proizvodima zbog njihove prirode lako trguje preko granice ili su oni važni za poduzetnike koji žele ući ili proširiti svoje djelatnosti u drugim državama članicama, nadležnost Zajednice se brže utvrđuje nego u slučajevima kada je zbog njihove prirode ograničena potražnja za proizvodima koje nude dobavljači iz drugih država članica ili ako postoji ograničeno zanimanje za proizvode s gledišta prekograničnog poslovnog nastana ili proširenja gospodarske djelatnosti koja se obavlja iz tog mjesta poslovnog nastana⁽²⁰⁾. Poslovni nastan znači da poduzetnici jedne države članice osnivaju zastupništva, podružnice ili poduzetnike-kćeri u drugoj državi članici.
31. Tržišni položaj predmetnih poduzetnika te obujam njihove prodaje s kvantitativnoga gledišta predstavljaju pokazatelj mogućnosti određenog sporazuma ili postupanja da utječu na trgovinu između država članica. Ovo stajalište, koji čini sastavni dio ocjene znatnosti, razmatra se u odjeljku 2.4 dolje u tekstu.
32. Nastavno na već spomenute čimbenike, neophodno je uzeti u obzir pravno i činjenično okruženje u kojem se provodi sporazum ili postupanje. Mjerodavni ekonomski i pravni kontekst osigurava uvid u mogućnost utjecaja na trgovinu između država članica. Ako postoje apsolutne zapreke za prekograničnu trgovinu između država članica, koje nisu u vezi sa sporazumom ili postupanjem, na trgovinu je moguće utjecati samo ako je vjerojatno da će te zapreke nestati u skoroj budućnosti. U slučajevima kada zapreke nisu apsolutne već samo otežavaju prekogranične djelatnosti, od iznimne je važnosti osigurati da takvi sporazumi i postupanja ne nastave otežavati takve djelatnosti. Sporazumi i postupanja koji to čine mogu utjecati na trgovinu između država članica.
- 2.3.2. *Utjecaj na „model trgovine između država članica”*
33. Kako bi se primijenili članci 81. i 82. mora postojati utjecaj na „model trgovine između država članica”.
34. Izraz „model trgovine” je neutralan. On nije uvjet ograničenja ili smanjenja⁽²¹⁾ trgovine. Na modele trgovine može se utjecati i kada sporazum ili postupanje uzrokuju povećanje trgovine. Zapravo, nadležnost prava Zajednice utvrđuje se kad se trgovina među državama drukčije razvija zbog sporazuma ili postupanja u usporedbi s načinom na koji bi se ona vjerojatno razvijala da taj sporazum ili postupanje ne postoji⁽²²⁾.
35. Ovo tumačenje odražava činjenicu da je kriterij utjecaja na trgovinu kriterij utvrđivanja nadležnosti, pomoću kojeg se razlikuju sporazumi i postupanja koji mogu vršiti prekogranični utjecaj, čime se jamči ispitivanje na temelju pravila Zajednice o tržišnom natjecanju, od sporazuma i postupanja koji nemaju takav utjecaj.
- 2.3.3. *„Izravan ili neizravan, stvaran ili mogući utjecaj” na model trgovine*
36. Utjecaj sporazuma i postupanja na modele trgovine između država članica može biti „izravan ili neizravan, stvaran ili mogući”.
37. Izravni utjecaji na trgovinu između država članica obično se pojavljuju u vezi s proizvodima koji su obuhvaćeni sporazumom ili postupanjem. Ako se, na primjer, proizvođači određenog proizvoda u različitim državama članicama sporazume o podjeli tržišta, vrše se izravni utjecaji na trgovinu između država članica na tržištu tih određenih proizvoda. Drugi primjer vršenja izravnih utjecaja je slučaj kada dobavljač ograniči rabate distributera na proizvode koji se prodaju u državi članici u kojoj distributeri imaju poslovni nastan. Takva postupanja povećavaju relativnu cijenu proizvoda koji su namijenjeni izvozu, čineći izvoznu prodaju manje privlačnom i manje konkurentnom.
38. Neizravni se utjecaji često javljaju vezano uz proizvode koji su u vezi s onima obuhvaćenim sporazumom ili postupanjem. Neizravni se utjecaji mogu, na primjer, pojaviti kada sporazum ili postupanje utječe na prekogranične gospodarske djelatnosti poduzetnika koji koriste ili se na drugi način oslanjaju na proizvode obuhvaćene sporazumom ili postupanjem⁽²³⁾. Takvi se utjecaji mogu, na primjer, pojaviti kada se sporazum ili postupanje odnosi na poluproizvod, kojim se ne trguje već se koristi kod

isporuke finalnog proizvoda kojim se trguje. Sud smatra da se moglo utjecati na trgovinu između država članica u slučaju sporazuma koji uključuju utvrđivanje cijena alkohola koji se rabi u proizvodnji konjaka (24). Iako se sirovina nije izvozila, finalni se proizvod – konjak izvezio. Stoga se u takvim slučajevima primjenjuje pravo tržišnog natjecanja Zajednice, ako je moguć znatan utjecaj na trgovinu završnim proizvodom.

39. Neizravni utjecaji na trgovinu između država članica mogu se pojaviti i u vezi s proizvodima obuhvaćenim sporazumom ili postupanjem. Na primjer, sporazumi kojima proizvođač ograničava jamstva za proizvode koje distributeri prodaju unutar država članica u kojima imaju poslovni nastan odvrća potrošače drugih država članica od kupnje proizvoda jer se nakon kupnje ne bi mogli pozvati na jamstvo (25). Izvoz službenih distributera i poduzetnika koji se bave paralelnim uvozom otežan je jer su po mišljenju potrošača proizvodi manje privlačni bez jamstva proizvođača (26).

40. Stvarni utjecaji na trgovinu između država članica su oni koje uzrokuju sporazumi i postupanje nakon njihove provedbe. Sporazum između dobavljača i distributera unutar iste države članice, na primjer, koji zabranjuje izvoz u druge države članice, mogao bi uzrokovati stvarne utjecaje na trgovinu između država članica. Bez tog sporazuma distributer bi slobodno mogao sudjelovati u izvoznjoj prodaji. Treba podsjetiti, međutim, da nije potrebno da su stvarni utjecaji vidljivi. Dovoljno je da sporazum ili postupanje može prouzročiti takve utjecaje.

41. Mogući utjecaji su oni koji bi se mogli pojaviti u budućnosti s dostatnim stupnjem vjerojatnosti. Drugim riječima, moraju se uzeti u obzir predvidljiva kretanja tržišta (27). Čak i ako se na trgovinu ne može utjecati u vrijeme zaključivanja sporazuma ili provedbe postupanja, članci 81. i 82. primjenjuju se i dalje ako je vjerojatno da će se čimbenici koji su doveli do tog zaključka promijeniti u skoroj budućnosti. U tom pogledu treba razmotriti učinak mjera liberalizacije koje usvaja Zajednica ili države članice na koje se to odnosi te druge predvidljive mjere čiji je cilj uklanjanje zakonskih prepreka za trgovinu.

42. Štoviše, čak i ako su u određenom trenutku tržišni uvjeti nepovoljni za prekograničnu trgovinu, na primjer, zbog cijena koje su slične u predmetnoj državi članici, još uvijek

postoji mogućnost utjecanja na trgovinu ako bi se situacija mogla promijeniti kao posljedica promjena tržišnih uvjeta (28). Ono što je važno jest da sporazum ili postupanje može prouzročiti utjecaj na trgovinu među državama članica, a ne da li se to u bilo kojem trenutku stvarno događa.

43. Uključivanje neizravnih ili mogućih utjecaja u raščlambu utjecaja na trgovinu između država članica ne znači da se ta raščlamba može temeljiti na nejasnim ili hipotetičkim utjecajima. Vjerojatnost da će određeni sporazum uzrokovati neizravne ili moguće utjecaje mora objasniti nadležno tijelo ili stranka koja tvrdi da postoji mogućnost znatnog utjecaja na trgovinu između država članica. Hipotetički utjecaji ili utjecaji o kojima se nagađa nisu dostatni za utvrđivanje nadležnosti prava Zajednice. Na primjer, sporazum kojim se podiže cijena proizvoda koji se ne može prodati smanjuje dohodak kojim raspoložu potrošači. Budući da potrošači imaju manje novaca za trošenje oni mogu kupiti manje proizvoda koji su uvezeni iz drugih država članica. Međutim, veza između takvih utjecaja na dohodak i trgovine između država članica općenito nije sama po sebi dovoljno jasna za utvrđivanje nadležnosti prava Zajednice.

2.4. Izraz znatnosti

2.4.1. Opće načelo

44. Kriterij utjecaja na trgovinu sadrži kvantitativni element, ograničavajući nadležnost prava Zajednice na sporazume i postupanja koji mogu prouzročiti utjecaj određenih razmjera. Sporazumi i postupanja izvan su područja primjene članaka 81. i 82. kada neznatno utječu na tržište uzvši u obzir slabi položaj predmetnih poduzetnika na tržištu određenih proizvoda (29). Znatnost se može posebno odrediti uzvši u obzir položaj i važnost predmetnih poduzetnika na tržištu određenih proizvoda (30).

45. Ocjena znatnosti ovisi o okolnostima svakog pojedinačnog slučaja, posebno o prirodi sporazuma i djelovanja, prirodi obuhvaćenih proizvoda i tržišnom položaju predmetnih poduzetnika. Kada zbog svoje prirode sporazum ili djelovanje mogu utjecati na trgovinu između država članica, prag znatnosti je niži od praga kod sporazuma i postupanja koji zbog same svoje prirode ne mogu utjecati na trgovinu između država članica. Što je tržišni položaj određenog poduzetnika snažniji, može se smatrati da je veća i vjerojatnost da sporazum ili postupanje mogu znatno utjecati na trgovinu između država članica (31).

46. U brojnim predmetima koji se odnose na uvoz i izvoz, Sud je mišljenja da je uvjet znatnosti ispunjen kada prodaja određenih poduzetnika čini otprilike 5 % tržišta⁽³²⁾. Međutim, sam tržišni udjel nije uvijek bio odlučujuć čimbenik. Posebno je potrebno uzeti u obzir i prihod poduzetnika od određenih proizvoda⁽³³⁾.

47. Stoga se znatnost može mjeriti i pomoću apsolutnih pojmova (prihod) i relativnih pojmova, uspoređujući položaj jednog ili više određenih poduzetnika s položajem drugih sudionika na tržištu (tržišni udjel). Usredotočenost na položaj i važnost predmetnog poduzetnika u skladu je s pojmom „može utjecati” koji podrazumijeva da se ocjena temelji na mogućnosti da sporazum ili postupanje utječe na trgovinu između država članica, a ne na učinku na stvarni protok roba i usluga između država članica. Tržišni položaj predmetnih poduzetnika i njihov prihod od predmetnih proizvoda upućuju na mogućnost da sporazum ili postupanje utječu na trgovinu između država članica. Ova se dva elementa razmatraju u pretpostavkama navedenima u točkama 52. i 53. dolje u tekstu.

48. Primjena testa znatnosti ne zahtijeva obavezno utvrđivanje mjerodavnih tržišta i izračun tržišnih udjela⁽³⁴⁾. Prodaja jednog poduzetnika izražena apsolutnim pojmovima može biti dostatna da podrži zaključak prema kojem je utjecaj na trgovinu znatan. To se posebno odnosi na slučajeve sporazuma i postupanja koji zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica, na primjer jer se bave uvozom ili izvozom ili jer obuhvaćaju nekoliko država članica. Činjenica da u takvim okolnostima prihod od proizvoda obuhvaćenih sporazumom može biti dostatan za izvođenje zaključka o znatnom utjecaju na trgovinu između država članica odražava se u pozitivnoj pretpostavci navedenoj u sljedećoj točki.

49. Sporazumi i postupanja moraju se uvijek razmatrati u gospodarskom i pravnom kontekstu u kojem se pojavljuju. U slučaju vertikalnih sporazuma može biti neophodno uzeti u obzir sve kumulativne utjecaje usporednih mreža sličnih sporazuma⁽³⁵⁾. Čak i ako jedan sporazum ili mreža sporazuma ne može znatno utjecati na trgovinu između država članica, paralelne mreže sporazuma, promatrane u cijelosti, mogle bi izvršiti takav utjecaj. Međutim, kako bi se to dogodilo, neophodno je da pojedinačni sporazum ili mreža sporazuma značajno doprinose cjelokupnom utjecaju na trgovinu⁽³⁶⁾.

2.4.2. Mjerenje znatnosti

50. Nije moguće utvrditi opća kvantitativna pravila koja bi obuhvaćala sve kategorije sporazuma i ukazivala kada je moguće znatno utjecati na trgovinu između država članica. Moguće je, međutim, naznačiti kada obično nije

moguće znatno utjecati na trgovinu. Prvo, u svojoj obavijesti o sporazumima male vrijednosti koji ne ograničavaju tržišno natjecanje u znatnoj mjeri u smislu članka 81. stavka 1. Ugovora (pravilo male vrijednosti)⁽³⁷⁾ Komisija je navela da sporazumi između poduzetnika koji se ubrajaju u male i srednje poduzetnike kako su određeni u Prilogu Preporuci Komisije 96/280/EZ⁽³⁸⁾ obično ne mogu utjecati na trgovinu između država članica. Razlog za ovu pretpostavku jest činjenica da su djelatnosti malih i srednjih poduzetnika obično lokalne ili u krajnjem slučaju regionalne prirode. Međutim, mali i srednji poduzetnici mogu biti pod nadležnosti prava Zajednice posebno ako se bave prekograničnom gospodarskom djelatnosti. Drugo, Komisija smatra primjerenim utvrditi opća načela kojima će se naznačiti kada na trgovinu obično nije moguće utjecati, tj. standard koji će definirati odsutnost mogućnosti znatnog utjecaja na trgovinu između država članica (NAAT pravilo). Kod primjene članka 81. Komisija će istu odredbu smatrati negativnom pretpostavkom koja se može opovrgnuti, a koja se primjenjuje na sve sporazume u smislu članka 81. stavka 1. bez obzira na prirodu ograničenja iz sporazuma, uključujući ograničenja za koja je utvrđeno da su teška ograničenja tržišnog natjecanja u pravilima i smjernicama za skupna izuzeća Komisije. U predmetima u kojima se primjenjuje ova pretpostavka Komisija u pravilu neće pokrenuti postupak, niti na temelju nečije inicijative niti na svoju vlastitu inicijativu. Ako poduzetnici u dobroj vjeri polaze od toga da je sporazum obuhvaćen ovom negativnom pretpostavkom, Komisija neće izreći kazne.

51. Ne dovodeći u pitanje niže navedenu točku, ovo negativno određenje znatnosti ne znači da sporazumi koji nisu obuhvaćeni kriterijima utvrđenima dolje u tekstu automatski mogu znatno utjecati na trgovinu između država članica. Stoga je potrebna analiza svakog pojedinačnog slučaja.

52. Gledište je Komisije da sporazumi u načelu ne mogu znatno utjecati na trgovinu između država članica kada su ispunjeni sljedeći kumulativni uvjeti:

(a) ukupni tržišni udjel stranaka na bilo kojem mjerodavnom tržištu unutar Zajednice na koje utječe sporazum ne prelazi 5 %; i

(b) u slučaju horizontalnih sporazuma, ukupan godišnji prihod predmetnih poduzetnika u Zajednici⁽³⁹⁾ od proizvoda koji su obuhvaćeni sporazumom ne prelazi 40 milijuna eura. Kod sporazuma koji se odnose na zajedničku kupnju proizvoda relevantan prihod je zbrojena kupnja proizvoda obuhvaćenih sporazumom koju su ostvarile stranke sporazuma.

Kod vertikalnih sporazuma, ukupni godišnji prihod u Zajednici dobavljača proizvoda koji su obuhvaćeni sporazumom ne prelazi 40 milijuna eura. Kod sporazuma o licencama relevantan prihod je ukupan prihod vlasnika licenci od proizvoda koji u sebi sadrže licenciranu tehnologiju te prihod samog davatelja licence od tih proizvoda. Kod sporazuma zaključenih između kupca i nekoliko dobavljača relevantan prihod je zbroj svih kupčevih kupnji proizvoda obuhvaćenih sporazumima.

Komisija će primijeniti istu pretpostavku kada tijekom dvije uzastopne kalendarske godine gore navedeni prag prihoda ne prelazi više od 10 % i gore navedeni prag tržišnog udjela ne prelazi više od 2 %. Kada se sporazum odnosi na tržište koje još ne postoji već je u nastajanju i kada slijedom toga stranke ne ostvaruju relevantan prihod niti akumuliraju relevantan tržišni udjel, Komisija neće primjenjivati ovu pretpostavku. U takvim slučajevima postoji mogućnost da se znatnost mora ocijeniti na temelju položaja stranaka na susjednim tržištima proizvoda ili njihove snage u vezi s tehnologijama koje su u vezi sa sporazumom.

53. Ako sporazum zbog svoje prirode može utjecati na trgovinu između država članica, na primjer jer se odnosi na uvoz i izvoz ili obuhvaća nekoliko država članica, Komisija će smatrati da postoji pozitivna pretpostavka koja se može opovrgnuti da su utjecaji na trgovinu znatni ako prihod stranaka u vezi s proizvodima obuhvaćenim sporazumom izračunan kako je naznačeno u točkama 52. i 54. prelazi 40 milijuna eura. Kod sporazuma koji zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu među državama članicama, također se često može pretpostaviti da su takvi utjecaji znatni kada tržišni udjel stranaka prelazi prag od 5 % koji je utvrđen u prethodnoj točki. Međutim, ova se pretpostavka ne primjenjuje ako sporazum obuhvaća samo dio države članice (vidjeti niže navedenu točku 90.).

54. Glede praga od 40 milijuna eura (usp. s gore navedenom točkom 52.), prihod se izračunava na temelju ukupnih prihoda od prodaje prije oporezivanja, koje su tijekom prethodne financijske godine predmetni poduzetnici ostvarili u Zajednici, od proizvoda obuhvaćenih sporazumom (proizvodi koji su predmet sporazuma). Isključena je prodaja među subjektima koji čine dio istog poduzetnika⁽⁴⁰⁾.

55. S ciljem primjene praga tržišnog udjela, neophodno je odrediti mjerodavno tržište⁽⁴¹⁾. Ono se sastoji od mjerodavnih tržišta u proizvodnom i zemljopisnom smislu.

Tržišni se udjeli moraju izračunati na temelju podataka o vrijednosti prodaje ili, gdje je to primjereno, podacima o vrijednosti kupnje. Ako podaci o vrijednosti nisu dostupni, mogu se koristiti ocjene temeljene na drugim pouzdanim tržišnim podacima, uključujući podatke o količini.

56. Kod mreža sporazuma u koje su ušli isti dobavljač s različitim distributerima, u obzir se uzima prodaja cjelokupne mreže.

57. Ugovori koji čine dio istog cjelokupnog poslovnog dogovora predstavljaju jedan sporazum za potrebe NAAT pravila⁽⁴²⁾. Poduzetnici se ne mogu svrstati unutar ovih pragova podjelom sporazuma koji s ekonomskoga gledišta čini cjelinu.

3. PRIMJENA RANIJE NAVEDENIH NAČELA NA UOBIČAJENE VRSTE SPORAZUMA TE NA ZLOUPORABE

58. Komisija će primjenjivati negativnu pretpostavku utvrđenu u prethodnom odjeljku na sve sporazume, uključujući sporazume koji zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica kao i na sporazume koji uključuju trgovinu s poduzetnicima smještenim u trećim zemljama (usp. s niže navedenim odjeljkom 3.3.).

59. Ako negativna pretpostavka nije primjenljiva, Komisija će uzeti u obzir kvalitativne elemente u vezi s prirodom sporazuma ili postupanja i prirodom proizvoda na koje se odnose (vidjeti gore navedene točke 29. i 30.). Relevantnost prirode sporazuma odražava se i u pozitivnoj pretpostavci utvrđenoj gore u točki 53. koji se odnosi na znatnost kod sporazuma koji zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica. S ciljem osiguravanja dodatnih uputa za primjenu načela utjecaja na trgovinu korisno je stoga razmotriti različite uobičajene vrste sporazuma i postupanja.

60. U odjeljcima koji slijede utvrđena je primarna razlika između sporazuma i postupanja koji obuhvaćaju nekoliko država članica i sporazuma i postupanja koji su ograničeni na jednu državu članicu ili dio države članice. Navedene dvije glavne kategorije raščlanjene su u daljnje potkategorije prema prirodi uključenih sporazuma ili postupanja. Razrađeni su i sporazumi i postupanja koji uključuju treće zemlje.

3.1. Sporazumi i zlouporaba koji obuhvaćaju ili se provode u nekoliko država članica

61. Sporazumi i postupanja koji obuhvaćaju ili se provode u nekoliko država članica skoro u svim slučajevima zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica. Kada relevantan prihod prelazi prag utvrđen u prethodnoj točki u većini slučajeva neće biti potrebno provesti detaljnu raščlambu mogućnosti utjecaja na trgovinu između država članica. Međutim, s ciljem osiguravanja uputa i u ovim slučajevima te za ilustraciju načela utvrđenih u gore u odjeljku 2., korisno je objasniti čimbenike koji se obično koriste za podupiranje zaključka o nadležnosti prava Zajednice.

3.1.1. Sporazumi koji se odnose na uvoz i izvoz

62. Sporazumi među poduzetnicima u dvije ili više država članica koji se odnose na uvoz i izvoz zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica. Takvi sporazumi, bez obzira na činjenicu ograničavaju li tržišno natjecanje ili ne, imaju izravan učinak na obrasce trgovine između država članica. Na primjer, kod predmeta *Kerpen & Kerpen*, koji se odnosio na sporazum između francuskog proizvođača i njemačkog distributera, a obuhvaćao je više od 10 % izvoza cementa iz Francuske u Njemačku, u ukupnom iznosu od 350 000 tona godišnje, Sud smatrao je da nije bilo moguće zauzeti stajalište prema kojem takav sporazum nije mogao (znatno) utjecati na trgovinu između država članica ⁽⁴³⁾.

63. Ova kategorija uključuje sporazume koji nameću ograničenja uvoza ili izvoza, uključujući ograničenja aktivne i pasivne prodaje te daljnje prodaje koju vrše kupci klijentima u drugim državama članicama ⁽⁴⁴⁾. U ovim slučajevima postoji očita veza između navodnog ograničavanja tržišnog natjecanja i utjecaja na trgovinu, budući da je sama svrha ograničenja sprečavanje protoka roba i usluga između država članica, koji bi inače bio moguć. Nije bitno jesu li stranke iz sporazuma smještene u istoj državi članici ili u različitim državama članicama.

3.1.2. Karteli koji obuhvaćaju nekoliko država članica

64. Kartelni sporazumi poput onih kojima se utvrđuju cijene te dijeli tržište, a obuhvaćaju nekoliko država članica, mogu zbog svoje prirode utjecati na trgovinu između država članica. Prekogranični karteli usklađuju uvjete tržišnog natjecanja i utječu na prožimanje trgovine učvršćujući tradicionalne modele trgovine ⁽⁴⁵⁾. Kada se poduzetnici dogovore u vezi s dodjelom zemljopisnog teritorija,

moguće je isključiti ili smanjiti prodaju iz drugih područja na raspodijeljenim teritorijima. Kada poduzetnici utvrde cijene, oni isključuju tržišno natjecanje kao i svaku razliku u cijeni koja bi iz toga proizašla i koja bi potaknula kako konkurente tako i potrošače da se uključe u prekograničnu trgovinu. Ako se poduzetnici sporazume u vezi s prodajnim kvotama, tradicionalni modeli trgovine se čuvaju. Predmetni poduzetnici sudržavaju se od širenja proizvodnje, a stoga i usluživanja mogućih kupaca u drugim državama članicama.

65. Utjecaj na trgovinu koji uzrokuju prekogranični karteli općenito je zbog svoje prirode znatan zbog tržišnog položaja stranaka koje čine kartel. Karteli se obično stvaraju samo kada poduzetnici koji u tome sudjeluju zajedno drže veliki udjel tržišta, budući da im to omogućuje podizanje cijene ili smanjivanje proizvodnje.

3.1.3. Sporazumi o horizontalnoj suradnji koji obuhvaćaju nekoliko država članica

66. Ovaj odjeljak obuhvaća različite vrste sporazuma o horizontalnoj suradnji. Sporazumi o horizontalnoj suradnji mogu, na primjer, biti u obliku sporazuma kod kojeg dva ili više poduzetnika surađuju u izvođenju određene gospodarske djelatnosti kao što je proizvodnja i distribucija ⁽⁴⁶⁾. Često se takvi sporazumi nazivaju zajedničkim pothvatima. Međutim, zajednički pothvati koji na dugotrajnoj osnovi obavljaju sve funkcije autonomnoga gospodarskog subjekta obuhvaćeni su Uredbom o koncentracijama ⁽⁴⁷⁾. Na razini Zajednice takvi koncentrativni zajednički pothvati nisu predmet članaka 81. i 82. osim u slučajevima kada se primjenjuje članak 2. stavak 4. Uredbe o koncentracijama ⁽⁴⁸⁾. Stoga se u ovom odjeljku ne razmatraju koncentrativni zajednički pothvati. U slučaju zajedničkih pothvata čija funkcija nije koncentrativna, zajednički subjekt ne posluje kao autonomni dobavljač (ili kupac) na bilo kojem tržištu. On samo služi matičnim poduzetnicima koji sami posluju na tržištu ⁽⁴⁹⁾.

67. Zajednički pothvati koji su uključeni u djelatnosti u dvije ili više država članica ili čiju proizvodnju matični poduzetnici prodaju u dvije ili više država članica utječu na komercijalne djelatnosti stranaka u tim područjima Zajednice. Stoga takvi sporazumi obično zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica u usporedbi sa situacijom u kojoj takav sporazum ⁽⁵⁰⁾ ne postoji. Na modele trgovine utječe se kada poduzetnici prebacuju svoje djelatnosti na zajednički pothvat ili ga koriste u svrhe osnivanja novog izvora nabave u Zajednici.

68. Na trgovinu bi se moglo utjecati i kada zajednički pothvat proizvodi sirovinu za matične poduzetnike koja se zatim dalje obrađuje ili je matični poduzetnici ugrađuju u proizvod. Vjerojatno je da će se to dogoditi ako predmetna sirovina potječe iz drugih država članica, ako su matični poduzetnici prethodno proizveli sirovinu u drugim državama članicama ili ako se finalni proizvod prodaje u više od jedne države članice.

69. Kod ocjene znatnosti važno je uzeti u obzir prodaju proizvoda iz sporazuma koju ostvaruju matični poduzetnici, a ne samo onu zajedničkog subjekta koji je stvoren putem sporazuma, budući da zajednički pothvat ne posluje kao autonomni subjekt na bilo kojem tržištu.

3.1.4. Vertikalni sporazumi koji se provode u nekoliko država članica

70. Vertikalni sporazum i mreže sličnih vertikalnih sporazuma koji se provode u nekoliko država članica obično mogu utjecati na trgovinu između država članica ako uzrokuju usmjeravanje trgovine u određenom smjeru. Mreže sporazuma o selektivnoj distribuciji koji se provode u dvije ili više država članica, na primjer, usmjeravaju trgovinu u određenom smjeru jer ograničavaju trgovinu na članove mreže, te na taj način utječu na modele trgovine u usporedbi sa situacijom u kojoj sporazum⁽⁵¹⁾ ne bi postojao.

71. Na trgovinu između država članica mogu utjecati i vertikalni sporazumi koji imaju učinak zatvaranja tržišta. To se, na primjer, događa kod sporazuma kod kojih se distributeri u nekoliko država članica dogovore da će kupovati samo od određenog dobavljača ili da će prodavati samo njegove proizvode. Takvi sporazumi mogu ograničiti trgovinu između država članica u kojima se ti sporazumi provode ili trgovinu iz država članica koje nisu obuhvaćene sporazumima. Zatvaranje tržišta mogu prouzročiti pojedinačni sporazumi ili mreže sporazuma. Kada jedan sporazum ili mreže sporazuma koji obuhvaćaju nekoliko država članica imaju učinke zatvaranja tržišta, mogućnost utjecaja jednog ili više sporazuma na trgovinu između država članica obično je zbog svoje prirode znatna.

72. Sporazumi među dobavljačima i distributerima koji utvrđuju cijene daljnje prodaje, a obuhvaćaju dvije ili više država članica obično također zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica⁽⁵²⁾. Takvi sporazumi mijenjaju razine cijena koje bi vjerojatno postojale u odsutnosti sporazuma te stoga utječu i na modele trgovine.

3.1.5. Zlouporebe vladajućeg položaja koje obuhvaćaju nekoliko država članica

73. U slučaju zlouporebe vladajućeg položaja korisno je razlikovati zlouporebe koje stvaraju prepreke ulasku konkurenata ili isključuju konkurente (zlouporebe isključivanjem) i zlouporebe kod kojih vladajući poduzetnik iskorištava svoju gospodarsku snagu, na primjer naplaćujući prekomjerne ili diskriminativne cijene (zlouporebe iskorištavanjem). Obje se vrste zlouporebe mogu provesti ili preko sporazuma koji jednako podliježu članku 81. stavku 1. ili preko jednostranog postupanja koje u mjeri u kojoj se to odnosi na pravo tržišnog natjecanja Zajednice podliježu samo članku 82.

74. Kod zlouporeba iskorištavanjem kao što su diskriminativni rabati, učinak se vrši na trgovinske partnere na silaznom tržištu koji ili imaju koristi ili su oštećeni, mijenjajući njihov konkurentan položaj i utječući na modele trgovine između država članica.

75. Kada vladajući poduzetnik sudjeluje u postupanju s učinkom isključivanja u više od jedne države članice, takva zlouporeba obično zbog svoje prirode može utjecati na trgovinu između država članica. Takvo postupanje ima negativan učinak na tržišno natjecanje u području koje se proteže izvan jedne države članice, te postoji vjerojatnost da će preusmjeriti trgovinu s toka koji bi ona slijedila da zlouporeba ne postoji. Na primjer, može se utjecati na modele trgovine ako vladajući poduzetnik odobrava popuste vjernosti. Kupci koji su obuhvaćeni isključujućim sustavom popusta vjerojatno će manje kupovati od konkurenata vladajućeg poduzetnika nego što bi to bio slučaj da takav sustav ne postoji. Isključujuće postupanje čiji je izravan cilj isključivanje konkurenata pomoću predatorskih cijena također može utjecati na trgovinu između država članica zbog svog učinka na strukturu tržišta Zajednice s aspekta tržišnog natjecanja⁽⁵³⁾. Kada vladajući poduzetnik postupa s ciljem isključivanja konkurenta koji posluje u više od jedne države članice, postoji mogućnost utjecaja na trgovinu na nekoliko načina. Prvo, postoji opasnost da konkurent na kojeg to utječe prestane biti izvor opskrbe u Zajednici. Čak i ako se ne isključi ciljani poduzetnik, postoji vjerojatnost utjecaja na njegovo buduće konkurentno ponašanje, što također može utjecati na trgovinu između država članica. Drugo, zlouporeba može imati učinak na druge konkurente. Pomoću postupanja koje uključuje zlouporebu vladajući poduzetnik može signalizirati svojim konkurentima da će pokušaji sudjelovanja u stvarnom tržišnom natjecanju biti kažnjeni. Treće, sama činjenica isključivanja konkurenta može biti dostatna za mogućnost utjecaja na trgovinu između država članica. To se može dogoditi čak i ako se poduzetnik koji se izlaže opasnosti isključivanja uglavnom bavi izvozom u treće zemlje⁽⁵⁴⁾. Ako postoji opasnost da se s aspekta tržišnog natjecanja dodatno naruši djelotvorna tržišna struktura unutar Zajednice, utvrđuje se nadležnost prava Zajednice.

76. Ako vladajući poduzetnik sudjeluje u zlouporabi iskorištavanjem ili isključivanjem u više od jedne države članice, mogućnost da će zlouporaba utjecati na trgovinu između država članica obično će zbog svoje prirode biti znatna. S obzirom na tržišni položaj predmetnog vladajućeg poduzetnika i činjenicu da se zlouporaba provodi u nekoliko država članica, opseg zlouporabe i njezin vjerojatni učinak na modele trgovine obično je takav da postoji mogućnost znatnog utjecaja na trgovinu između država članica. Kod zlouporabe iskorištavanjem kao što su diskriminativne cijene, zlouporaba mijenja konkurentan položaj trgovačkih partnera u nekoliko država članica. Kod zlouporaba isključivanjem, uključujući i zlouporabe čiji je cilj isključiti konkurenta, utječe se na gospodarsku djelatnost u kojoj sudjeluju konkurenti u nekoliko država članica. Samo postojanje vladajućeg položaja u nekoliko država članica podrazumijeva da je tržišno natjecanje na znatnom dijelu zajedničkog tržišta već oslabljeno⁽⁵⁵⁾. Kada vladajući poduzetnik i dalje oslabljuje tržišno natjecanje postupanjima koja uključuju zlouporabu, na primjer isključivanjem konkurenta, mogućnost da će zlouporaba utjecati na tržište između država članica obično je znatna.

3.2. Sporazumi i zlouporabe koji obuhvaćaju jednu ili samo dio jedne države članice

77. Kada sporazumi ili zlouporabe obuhvaćaju državno područje jedne države članice, može postojati potreba provođenja detaljnijeg ispitivanja mogu li sporazumi ili zlouporabe utjecati na trgovinu između država članica. Treba podsjetiti da za izvršenje utjecaja na trgovinu između država članica nije potrebno da je trgovina između država članica smanjena. Dovoljno je da se može prouzročiti znatna promjena u modelu trgovine između država članica. Ipak, u brojnim slučajevima u kojima se radi o jednoj državi članici, priroda navodne povrede, a posebno sklonost zabrani pristupa nacionalnom tržištu, snažno upućuje na to da sporazum ili postupanje mogu utjecati na trgovinu između država članica. Primjeri koji će ovdje biti navedeni nisu iscrpni. Oni samo predstavljaju primjere slučajeva kada se može smatrati da sporazumi ograničeni na državno područje jedne države članice mogu utjecati na trgovinu između država članica.

3.2.1. Karteli koji obuhvaćaju jednu državu članicu

78. Horizontalni karteli koji obuhvaćaju cijelu državu članicu obično mogu utjecati na trgovinu između država članica. Sudovi Zajednice u brojnim predmetima smatraju da sporazumi koji obuhvaćaju cijelo državno područje države članice zbog svoje prirode proizvode učinak jačanja podjele tržišta u nacionalnim okvirima otežavajući gospodarsko prožimanje kao jedan od ciljeva Ugovora⁽⁵⁶⁾.

79. Mogućnost da takvi sporazumi podijele unutarnje tržište proizlazi iz činjenice da poduzetnici koji sudjeluju u

kartelima u samo jednoj državi članici obično trebaju postupati s ciljem isključivanja konkurenata iz drugih država članica⁽⁵⁷⁾. Ako to ne učine, a proizvodom koji je obuhvaćen sporazumom može se trgovati⁽⁵⁸⁾, kartel se izlaže opasnosti da bude ugrožen konkurencijom poduzetnika iz drugih država članica. Takvi sporazumi također mogu zbog svoje prirode znatno utjecati na trgovinu između država članica, s obzirom na obuhvaćenost tržišta koja je potrebna kako bi takvi karteli bili učinkoviti.

80. S obzirom na činjenicu da načelo utjecaja na trgovinu obuhvaća moguće utjecaje, nije odlučujuće da se takvo postupanje prema konkurentima iz drugih država članica uistinu usvoji u bilo kojem trenutku. Ako je cijena koju je utvrdio kartel slična cijeni koja prevladava u drugim državama članicama, nije potrebno da članovi kartela poduzmu postupanje prema konkurentima iz drugih država članica. Ono što je važno jest je li vjerojatno da će oni to učiniti ako se tržišni uvjeti promijene. Ta vjerojatnost ovisi o postojanju ili nepostojanju prirodnih zapreka trgovini na tržištu, uključujući posebno pitanje može li se predmetnim proizvodom na koji se to odnosi trgovati. U jednom predmetu koji se odnosio na određene usluge poslovnog bankarstva⁽⁵⁹⁾ Sud smatrao je, na primjer, da na trgovinu nije bilo moguće znatno utjecati budući da je mogućnost trgovine specifičnim proizvodima na koje se to odnosilo bila vrlo ograničena te stoga što oni nisu bili važan čimbenik pri odlučivanju poduzetnika iz drugih država članica o osnivanju poslovnog nastana u toj određenoj državi članici⁽⁶⁰⁾.

81. Mjera u kojoj članovi kartela nadziru cijene i konkurente iz drugih država članica može dati naznaku o mjeri u kojoj se proizvodima koje obuhvaća kartel može trgovati. Nadzor znači da se tržišno natjecanje i konkurenti iz drugih država članica smatraju mogućom prijetnjom kartelu. Nadalje, ako postoje dokazi da su članovi kartela namjerno dogovorili razinu cijena u svjetlu razine cijena koja prevladava u drugim državama članicama (određivanje cijena s ograničenjem), to je naznaka da se tim proizvodima može trgovati te da se može utjecati na trgovinu između država članica.

82. Na trgovinu se može utjecati i kada članovi nacionalnog kartela ublažuju pritisak tržišnog natjecanja koje nameću konkurenti iz drugih država članica potičući ih da se pridruže ograničavajućem sporazumu ili ako njihova isključenost iz sporazuma konkurente dovodi u nepovoljan položaj u odnosu na ostale poduzetnike⁽⁶¹⁾. U takvim slučajevima sporazum ili sprečava te određene konkurente od iskorištavanja povoljnog položaja u kojem se nalaze u odnosu na ostale, ili podiže njihove troškove te stoga ima negativan učinak na njihovu konkurentnost i njihovu

prodaju. U oba slučaja sporazum sprečava poslovanje konkurenata iz drugih država članica na tom predmetnom nacionalnom tržištu. Isto vrijedi i prilikom zaključenja sporazuma kartela ograničenog na jednu državu članicu među poduzetnicima koji vrše daljnju prodaju proizvoda uvezenih iz drugih država članica ⁽⁶²⁾.

3.2.2. Sporazumi o horizontalnoj suradnji koji obuhvaćaju jednu državu članicu

83. Sporazumi o horizontalnoj suradnji, a posebno nekoncentrativni zajednički pothvati (usp. s gore navedenom točkom 66.), koji su ograničeni na jednu državu članicu i koji nisu u izravnoj vezi s uvozom i izvozom, ne pripadaju kategoriji sporazuma koji zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica. Stoga bi moglo biti potrebno pažljivo razmotriti mogućnosti utjecaja pojedinačnog sporazuma na trgovinu između država članica.

84. Sporazumi o horizontalnoj suradnji mogu, osobito, imati mogućnost utjecaja na trgovinu između država članica kada proizvode učinke zatvaranja tržišta. To se može dogoditi kod sporazuma koji utvrđuju režime normizacije i potvrđivanja u nekom sektoru i, koji isključuju poduzetnike drugih država članica ili koje poduzetnici te države članice lakše poštuju zbog činjenice da su utemeljeni na nacionalnim pravilima i tradicijama. U takvim okolnostima poduzetnicima iz drugih država članica sporazumi otežavaju probitak na nacionalno tržište.

85. Na trgovinu se može utjecati i kada zajednički pothvati prouzroče odsijecanje poduzetnika drugih država članica od važnih kanala distribucije ili izvora potražnje. Ako, na primjer, dva ili više distributera s poslovnim nastanom u istoj državi članici sa znatnim udjelom u uvozu određenih proizvoda, osnuju zajednički pothvat za prodaju udružujući svoju kupnju tog proizvoda, shodno tome smanjenje broja distribucijskih kanala ograničava mogućnost dobavljačima drugih država članica da ostvare pristup tom određenom nacionalnom tržištu. Stoga postoji mogućnost utjecanja na trgovinu ⁽⁶³⁾. Na trgovinu se može utjecati i kada poduzetnici koji su prije uvezili određeni proizvod formiraju zajednički pothvat kojem se povjeri proizvodnja tog istog proizvoda. U tom slučaju taj sporazum uzrokuje promjenu modela trgovine između država članica u usporedbi sa situacijom prije sklapanja sporazuma.

3.2.3. Vertikalni sporazumi koji obuhvaćaju jednu državu članicu

86. Vertikalni sporazumi koji obuhvaćaju cijelu državu članicu posebno mogu utjecati na obrascе trgovine između država članica kada otežavaju poduzetnicima drugih država

članica probitak na predmetno nacionalno tržište, preko izvoza ili preko poslovnog nastana (učinak zatvaranja tržišta). Kada vertikalni sporazumi dovedu do takvih ograničavajućih učinaka, oni doprinose podjeli tržišta na nacionalnoj osnovi te stoga otežavaju gospodarsko prožimanje koje bi Ugovor trebao osigurati ⁽⁶⁴⁾.

87. Ograničavajući se učinak, na primjer, može dogoditi kada dobavljači kupcima nametnu obveze isključive kupnje ⁽⁶⁵⁾. U predmetu *Delimitis* ⁽⁶⁶⁾, koji se odnosio na sporazume između proizvođača piva i vlasnika prostora u kojima je pivo konzumirano, kod kojeg su se ovi potonji obvezali kupovati pivo isključivo od proizvođača piva, Sud je definirao ograničavajući utjecaj kao nepostojanje stvarnih i konkretnih mogućnosti stjecanja pristupa tržištu, kao posljedica postojanja sporazuma. Sporazumi obično stvaraju značajne prepreke ulasku samo kada obuhvaćaju znatan dio tržišta. Tržišni udjel i obuhvaćenost tržišta mogu predstavljati pokazatelj s tim u vezi. Kod ocjene mora se uzeti u obzir ne samo određeni sporazum ili mreža određenih sporazuma, već i usporedne mreže sporazuma koje imaju slične utjecaje ⁽⁶⁷⁾.

88. Vertikalni sporazumi koji obuhvaćaju cijelu državu članicu i koji se odnose na proizvode kojima se može trgovati također mogu utjecati na trgovinu između država članica, čak i ako ne predstavljaju izravnu zapreku trgovini. Sporazumi kod kojih poduzetnici sudjeluju u utvrđivanju cijene daljnje prodaje mogu izravno utjecati na trgovinu između država članica povećavajući uvoz iz drugih država članica te smanjujući izvoz iz te određene države članice ⁽⁶⁸⁾. Sporazumi koji uključuju utvrđivanje cijene daljnje prodaje mogu utjecati i na modele trgovine na isti način kao i horizontalni karteli. U mjeri u kojoj je cijena koja proizlazi iz utvrđivanja cijene daljnje prodaje viša od one koja prevladava u drugim državama članicama, ova je razina cijene održiva samo ako se može kontrolirati uvoz iz drugih država članica.

3.2.4. Sporazumi koji obuhvaćaju samo dio države članice

89. Kvalitativno gledano, ocjeni sporazuma koji obuhvaćaju samo dio države članice pristupa se na isti način kao i u slučaju sporazuma koji obuhvaćaju cijelu državu članicu. To znači da se primjenjuje analiza iz odjeljka 2. Kod ocjene znatnosti, međutim, moraju se razlikovati dvije kategorije, budući da se mora uzeti u obzir da je samo dio države članice obuhvaćen sporazumom. Također se mora uzeti u obzir koliki je dio državnog područja osjetljiv na trgovinu. Ako je, na primjer, zbog troškova prijevoza ili operativnog radijusa opreme poduzetnicima iz drugih država članica neodrživo usluživanje cijelog državnog područja druge države članice, moguće je utjecati na trgovinu ako sporazum ima ograničavajući utjecaj na pristup dijelu državnog područja države članice koji je osjetljiv na trgovinu, pod uvjetom da taj dio nije neznatan ⁽⁶⁹⁾.

90. Kada sporazum proizvodi učinak zatvaranja pristupa regionalnom tržištu, kako bi u tom slučaju utjecaj na trgovinu bio znatan, obujam prodaje na koju se vrši utjecaj mora biti znatan u odnosu na cjelokupan obujam prodaje tih određenih proizvoda unutar te države članice. Ta se ocjena ne može temeljiti isključivo na temelju geografske obuhvaćenosti. Tržišnom udjelu stranaka sporazuma također se mora dati prilično ograničeni značaj. Čak i ako stranke imaju visoki tržišni udjel na pravilno utvrđenom regionalnom tržištu, veličina tog tržišta s obzirom na obujam još uvijek može biti neznatna kada se usporedi s ukupnom prodajom tih određenih proizvoda u toj državi članici. Stoga se općenito smatra da je najbolji pokazatelj mogućnosti sporazuma da (znatno) utječe na trgovinu između država članica udjel nacionalnog tržišta s obzirom na obujam koji podliježe učinku zatvaranja tržišta. Sporazumi koji obuhvaćaju područja s visokom koncentracijom potražnje stoga će imati veću težinu od onih koji obuhvaćaju područja u kojima je potražnja manje koncentrirana. Za utvrđivanje nadležnosti Zajednice udio nacionalnog tržišta kojem se zatvara pristup mora biti znatan.
91. Sporazumi lokalne prirode sami po sebi ne mogu znatno utjecati na trgovinu između država članica. To se događa čak i ako je lokalno tržište smješteno u pograničnom području. Suprotno tome, ako je udio nacionalnog tržišta kojem se zatvara pristup znatan, na trgovinu se može utjecati čak i ako to određeno tržište nije smješteno u pograničnom području.
92. Za slučajeve ove kategorije neke se upute mogu izvesti iz sudske prakse u vezi s konceptom iz članka 82. znatnog dijela zajedničkog tržišta⁽⁷⁰⁾. Trebalo bi smatrati da sporazumi koji, na primjer, utječu na konkurente drugih država članica onemogućavajući im stjecanje pristupa dijelu države članice koji čini znatan dio zajedničkog tržišta, imaju znatan utjecaj na trgovinu između država članica.
- 3.2.5. *Zlouporebe vladajućeg položaja koje obuhvaćaju jednu državu članicu*
93. Kada je jedan poduzetnik koji ima vladajući položaj i obuhvaća cijelu državu članicu uključen u zlouporabe isključivanjem, obično se može utjecati na trgovinu između država članica. Takvo postupanje koje koristi zlouporabu općenito će otežati konkurentima iz drugih država članica probitak na tržište, a u tom je slučaju moguće utjecati na modele trgovine⁽⁷¹⁾. U predmetu *Michelin*⁽⁷²⁾, na primjer, Sud EZ-a smatrao je da je sustav popusta vjernosti isključio konkurente iz drugih država članica te je stoga utjecao na trgovinu u smislu članka 82. U predmetu *Rennet*⁽⁷³⁾ Sud je isto tako smatrao da je zlouporaba u obliku obveze isključive kupnje nametnuta klijentima isključila proizvode iz drugih država članica.
94. Zlouporebe isključivanjem koje utječu na tržišnu strukturu unutar jedne države članice s aspekta tržišnog natjecanja, na primjer isključivanjem ili prijeljnom isključivanja konkurenta, također mogu utjecati na trgovinu između država članica. Ako poduzetnik za kojeg postoji opasnost isključenja posluje samo u jednoj državi članici, zlouporaba obično neće utjecati na trgovinu između država članica. Međutim, na trgovinu između država članica može se utjecati ako taj ciljani poduzetnik izvozi u ili uvozi iz drugih država članica⁽⁷⁴⁾ i ako on također posluje u drugim državama članicama⁽⁷⁵⁾. Utjecaj na trgovinu može proizaći iz učinka odvracanja koje zlouporaba ima na druge konkurente. Ako je svojim ponovljenim postupanjima vladajući poduzetnik stekao reputaciju da postupi tako da isključuje konkurente koji se pokušavaju uključiti u izravno tržišno natjecanje, konkurenti iz drugih država članica vjerojatno će se natjecati manje agresivno, a u tom se slučaju može utjecati na trgovinu, čak i ako žrtva u najbližem slučaju nije iz druge države članice.
95. U slučaju zlouporebe iskorištavanjem kao što su diskriminativne i prekomjerne cijene, situacija može biti složena. Diskriminacija cijenama među domaćim klijentima obično neće utjecati na trgovinu između država članica. Međutim, to bi se moglo dogoditi u slučaju da su kupci uključeni u izvozne djelatnosti te su u nepovoljnom položaju zbog diskriminativnih cijena ili ako se postupanje koristi za sprečavanje uvoza⁽⁷⁶⁾. Postupanja koja se sastoje od ponude niskih cijena klijentima za koje je najvjerojatnije da će uvoziti proizvode iz drugih država članica mogla bi otežati konkurentima iz drugih država članica ulazak na tržište. U takvim se slučajevima može utjecati na trgovinu između država članica.
96. Sve dok jedan poduzetnik ima vladajući položaj kojim je obuhvaćena cijela država članica obično nije bitno obuhvaća li posebna zlouporaba u koju je uključen vladajući poduzetnik samo dio njenog državnog područja ili on utječe na određene kupce unutar državnog područja. Vladajući poduzetnik može znatno zapriječiti trgovinu koristeći zlouporabu u područjima i preko klijenata koji će najvjerojatnije biti cilj konkurenata iz drugih država članica. Na primjer, može se dogoditi da određeni distribucijski kanal predstavlja posebno važno sredstvo za stjecanje pristupa širokim kategorijama potrošača. Sprečavanje pristupa takvim kanalima može imati značajan učinak na trgovinu između država članica. Pri ocjeni znatnosti mora se uzeti u obzir i da će vjerojatno sama nazočnost vladajućeg poduzetnika koji obuhvaća cijelu državu članicu otežati probitak na tržište. Stoga bi se trebalo smatrati da svaka zlouporaba koja otežava ulazak na nacionalno tržište znatno utječe na trgovinu. Kombinacija tržišnog položaja vladajućeg poduzetnika i protutržišna priroda njegova postupanja podrazumijeva da takve zlouporebe obično zbog svoje prirode znatno utječu na trgovinu. Međutim, ako je zlouporaba isključivo lokalne

prirode ili uključuje samo nebitan udjel prodaje vladajućeg poduzetnika unutar te određene države članice, na trgovinu se ne može znatno utjecati.

3.2.6. Zloupotreba vladajućeg položaja koji obuhvaća samo dio države članice

97. Ako vladajući položaj obuhvaća samo dio države članice neke se upute, što se tiče sporazuma, mogu izvesti iz uvjeta utvrđenog u članku 82. prema kojem vladajući položaj mora obuhvaćati znatan dio zajedničkog tržišta. Ako vladajući položaj obuhvaća dio države članice koji čini znatan dio zajedničkog tržišta, a zloupotreba otežava konkurentima iz drugih država članica stjecanje pristupa tržištu na kojem poduzetnik ima vladajući položaj, obično se mora smatrati da se na trgovinu između država članica može znatno utjecati.

98. Kod primjene ovog kriterija posebno treba uzeti u obzir veličinu tog predmetnog tržišta s obzirom na njegov obujam. Regije, pa čak i luka ili zračna luka smještene u državi članici mogu, ovisno o svojoj važnosti, predstavljati znatan dio zajedničkog tržišta⁽⁷⁷⁾. U tom slučaju treba razmotriti činjenicu koristi li se ta određena infrastruktura za pružanje prekograničnih usluga i, ako je to slučaj, u kojoj mjeri. Ako je infrastruktura kao npr. zračne luke i luke važna u pružanju prekograničnih usluga, može se utjecati na trgovinu između država članica.

99. Kao i kod vladajućih položaja koji obuhvaćaju cijelu državu članicu (usp. s gore navedenom točkom 95.), na trgovinu se ne može znatno utjecati ako je zloupotreba isključivo lokalne prirode ili uključuje samo neznatan udjel prodaje vladajućeg poduzetnika.

3.3. Sporazumi i zloupotrebe koji uključuju uvoz i izvoz s poduzetnicima smještenim u trećim zemljama te sporazumi i postupanja koji uključuju poduzetnike smještene u trećim zemljama članicama

3.3.1. Opće napomene

100. Članci 81. i 82. primjenjuju se na sporazume i postupanja koji mogu utjecati na trgovinu između država članica čak i ako je jedna ili više stranaka smještena izvan Zajednice⁽⁷⁸⁾. Članci 81. i 82. primjenjuju se bez obzira na smještaj poduzetnika ili mjesto sklapanja sporazuma, pod uvjetom da se sporazum ili postupanje provodi unutar Zajednice⁽⁷⁹⁾, ili proizvodi učinke unutar Zajednice⁽⁸⁰⁾. Članci 81. i 82. mogu se primjenjivati i na sporazume i postupanja koji obuhvaćaju treće zemlje pod uvjetom da mogu utjecati na trgovinu između država članica. Opće načelo utvrđeno u odjeljku 2. gore u tekstu prema kojem sporazum ili postupanje mora imati mogućnost znatnog utjecaja, izravnog ili neizravnog, stvarnog ili mogućeg, na model trgovine između država članica, primjenjuje se i kod sporazuma i zloupotreba koji uključuju poduzetnike

smještene u trećim zemljama ili koji se odnose na uvoz ili izvoz u treće zemlje.

101. Za potrebe utvrđivanja nadležnosti prava Zajednice dostatno je da sporazum ili postupanje koje uključuje treće zemlje ili poduzetnike smještene u trećim zemljama može utjecati na prekograničnu gospodarsku djelatnost unutar Zajednice. Uvoz u jednu državu članicu može biti dostatan poticaj za utjecaje ove prirode. Uvoz može utjecati na uvjete tržišnog natjecanja u državi članici uvoznici, što posljedično tome može utjecati na izvoz i uvoz konkurentnih proizvoda u države članice i iz njih. Drugim riječima, uvoz iz trećih zemalja koji je posljedica sporazuma ili postupanja može prouzročiti preusmjeravanje trgovine između država članica te stoga utjecati na modele trgovine.

102. Kod primjene kriterija utjecaja na trgovinu na gore navedene sporazume i postupanja važno je razmotriti, između ostalog, što je cilj sporazuma ili postupanja kako je naznačeno njegovim sadržajem ili temeljnom namjerom uključenog poduzetnika⁽⁸¹⁾.

103. Kada je cilj sporazuma ograničavanje tržišnog natjecanja unutar Zajednice, potreban utjecaj na trgovinu između država članica lakše se utvrđuje nego kada je prevladavajući cilj reguliranje tržišnog natjecanja izvan Zajednice. Zapravo u prvom slučaju sporazum ili postupanje ima izravan učinak na tržišno natjecanje unutar Zajednice i trgovinu između država članica. Takvi sporazumi i postupanja koji se mogu odnositi i na uvoz i izvoz, obično zbog svoje prirode mogu utjecati na trgovinu između država članica.

3.3.2. Dogovori čiji je cilj ograničavanje tržišnog natjecanja unutar Zajednice

104. U odnosu na uvoz, ova kategorija uključuje sporazume koji uzrokuju izolaciju unutarnjeg tržišta⁽⁸²⁾. To se, na primjer, događa kod sporazuma kod kojih konkurenti u Zajednici i u trećim zemljama dijele tržišta, npr. kada se sporazume da neće prodavati na domaćim tržištima druge stranke sporazuma ili kada zakluče recipročne (isključujuće) distribucijske sporazume⁽⁸³⁾.

105. Što se tiče izvoza, ova kategorija uključuje slučajeve kada se poduzetnici koji su konkurenti u dvije ili više država članica sporazume o izvozu određenih (viška) količina u treće zemlje s ciljem usklađivanja njihova tržišnog ponašanja unutar Zajednice. Takvi izvozni sporazumi služe smanjivanju tržišnog natjecanja u vezi s cijenama ograničavajući proizvodnju unutar Zajednice, te stoga utječu na trgovinu između država članica. Bez izvoznog sporazuma te bi se količine mogle prodati unutar Zajednice⁽⁸⁴⁾.

3.3.3. Drugi dogovori

106. Kod sporazuma i postupanja čiji cilj nije ograničavanje tržišnog natjecanja unutar Zajednice, obično je potrebno provesti detaljniju analizu kako bi se utvrdilo može li se utjecati na prekograničnu gospodarsku djelatnost unutar Zajednice, a stoga i na modele trgovine između država članica.
107. U tom smislu potrebno je razmotriti utjecaje sporazuma ili postupanja na potrošače i druge poslovne subjekte unutar Zajednice koji se oslanjaju na proizvode poduzetnika koji su stranke sporazuma ili postupanja⁽⁸⁵⁾. U predmetu *Compagnie maritime belge*⁽⁸⁶⁾, koji se odnosi na sporazume među brodarima koji posluju među lukama Zajednice i lukama Zapadne Afrike, smatralo se da sporazumi mogu neizravno utjecati na trgovinu između država članica jer su izmijenili slivna područja luka Zajednice koje su obuhvaćene sporazumima te zbog toga što su utjecali na djelatnosti drugih poduzetnika unutar tih područja. Točnije, sporazumi su utjecali na djelatnosti poduzetnika koji su se oslanjali na stranke u vezi s uslugama prijevoza, ili kao sredstvo prijevoza kupljene robe u trećim zemljama ili ondje prodane, ili kao važan sastavni dio za usluge koje su same luke pružale.
108. Na trgovinu se može utjecati i ako sporazum sprečava ponovni uvoz u Zajednicu. To bi se moglo dogoditi, na primjer, s vertikalnim sporazumima među dobavljačima Zajednice i distributerima trećih zemalja, koji nameću

ograničenja na daljnju prodaju izvan dodijeljenog područja, uključujući Zajednicu. Ako bi daljnja prodaja Zajednici bila moguća i vjerojatna da sporazum ne postoji, takav bi uvoz mogao utjecati na modele trgovine unutar Zajednice⁽⁸⁷⁾.

109. Međutim, kako bi takvi utjecaji bili vjerojatni, mora postojati znatna razlika među cijenama proizvoda koje se naplaćuju u Zajednici i onih koje se naplaćuju izvan Zajednice, a ta razlika u cijeni ne smije biti narušena carinama i troškovima prijevoza. Nadalje, obujam izvezenih proizvoda u usporedbi s ukupnim tržištem tih proizvoda na području zajedničkog tržišta ne smije biti neznatjan⁽⁸⁸⁾. Ako je obujam tih proizvoda neznatjan u usporedbi s onima koji se prodaju unutar Zajednice, smatra se da je učinak svakog daljnjeg uvoza na trgovinu između država članica neznatan. U izradi ove ocjene, mora se uzeti u obzir ne samo pojedinačan sporazum koji su sklopile stranke već i svaki kumulativan učinak sličnih sporazuma sklopljenih među istim i konkurentskim dobavljačima. Može se dogoditi, na primjer, da je obujam proizvoda koji su obuhvaćeni jednim sporazumom prilično malen, ali da su obujmi proizvoda koje obuhvaća nekoliko takvih sporazuma znatni. U tom slučaju sporazumi razmatrani kao cjelina mogu znatno utjecati na trgovinu između država članica. Međutim, trebalo bi podsjetiti (usp. s gore navedenom točkom 49.) da pojedinačan sporazum ili mreža sporazuma moraju u znatnoj mjeri doprinijeti cjelokupnom utjecaju na trgovinu.

⁽¹⁾ SL C 368, 22.12.2001., str. 13.

⁽²⁾ SL L 1, 4.1.2003., str. 1.

⁽³⁾ Vidjeti npr. spojene predmete 56/64 i 58/64, *Consten i Grundig*, [1966] ECR, str. 429., i spojene predmete 6/73 i 7/73, *Commercial Solvents*, [1974] ECR, str. 223.

⁽⁴⁾ S tim u vezi vidjeti predmet 22/71 *Béguelin*, [1971] ECR, str. 949., 16.

⁽⁵⁾ Vidjeti predmet 193/83, *Windsurfing*, [1986.] ECR, str. 611., paragraf 96., i predmet T-77/94, *Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijprodukten*, [1997] ECR II-759., paragraf 126.

⁽⁶⁾ Vidjeti paragrafe 142. do 144. presude u predmetu *Vereniging van Groothandelaren in Bloemkwekerijprodukten*, navedene u prethodnoj bilješci.

⁽⁷⁾ Vidjeti npr. predmet T-2/89, *Petrofina*, [1991] ECR II-1087, paragraf 226.

⁽⁸⁾ Načelo znatnosti obrađuje se u odjeljku 2.4 dalje u tekstu.

⁽⁹⁾ S tim u vezi vidjeti predmet 85/76, *Hoffmann-La Roche*, [1979] ECR, str. 461., paragraf 126.

⁽¹⁰⁾ U tekstu ovih Smjernica izraz „proizvodi” obuhvaća robe i usluge.

⁽¹¹⁾ Vidjeti predmet 172/80, *Züchner*, [1981] ECR, str. 2021., paragraf 18. Vidjeti također predmet C-309/99, *Wouters*, [2002] ECR I-1577, paragraf 95., predmet C-475/99, *Ambulanz Glöckner*, [2001] ECR I-8089, paragraf 49., spojene predmete C-215/96 i 216/96, *Bagnasco*, [1999] ECR I-135, paragraf 51., predmet C-55/96, *Job Centre*, [1997] ECR I-7119, paragraf 37., i predmet C-41/90, *Höfner and Elser*, [1991] ECR I-1979, paragraf 33.

⁽¹²⁾ Vidjeti npr. spojene predmete T-24/93 i druge, *Compagnie maritime belge*, [1996] ECR II-1201, paragraf 203., i paragraf 23. presude u predmetu *Commercial Solvents* koji je naveden u bilješci br. 3.

⁽¹³⁾ Vidjeti npr. spojene predmete T-213/95 i T-18/96, *SCK i FNK*, [1997] ECR II-1739, i odjeljke 3.2.4 i 3.2.6 dalje u tekstu.

⁽¹⁴⁾ Vidjeti odjeljak 3.2 dalje u tekstu.

⁽¹⁵⁾ Vidjeti npr. presudu u predmetu *Züchner* koji je naveden u bilješci 11 i predmet 319/82, *Kerpen & Kerpen*, [1983] ECR 4173, spojene predmete 240/82 i druge, *Stichting Sigarettenindustrie*, [1985] ECR 3831, paragraf 48., i spojene predmete T-25/95 i druge, *Cimenteries CBR*, [2000] ECR II-491, paragraf 3930.

- (16) Kod nekih sudskih presuda koje se uglavnom odnose na vertikalne sporazume Sud dodao je tekst u tom smislu da je sporazum mogao ometati postizanje ciljeva jedinstvenog tržišta između država članica, vidjeti npr. predmet T-62/98, *Volkswagen*, [2000] ECR II-2707, paragraf 179., i paragraf 47. *Bagnasco* presude navedene u bilješci 11, te predmet 56/65, *Société Technique Minière*, [1966] ECR 337. Utjecaj sporazuma na cilj jedinstvenog tržišta stoga je čimbenik koji se može uzeti u obzir.
- (17) Vidjeti npr. predmet T-228/97, *Irish Sugar*, [1999] ECR II-2969, paragraf 170., i predmet 19/77, *Miller*, [1978] ECR 131, paragraf 15.
- (18) Vidjeti predmet C-250/92, *Gøttrup-Klim* [1994] ECR II-5641, paragraf 54.
- (19) Vidjeti npr. predmet C-306/96, *Javico*, [1998] ECR I-1983, paragraf 17., i paragraf 18. presude *Béguelin* navedene u bilješci 4.
- (20) S tim u vezi usporedite presudu kod *Bagnasco* i *Wouters* koja je navedena u bilješci 11.
- (21) Vidjeti npr. predmet T-141/89, *Tréfileurope*, [1995] ECR II-791, predmet T-29/92, *Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid* (SPO), [1995] ECR II-289, što se tiče izvoza, i Odluku Komisije kod *Volkswagen (II)* (SL L 264, 2.10.2001., str. 14.).
- (22) S tim u vezi vidjeti predmet 71/74, *Frubo*, [1975] ECR 563, paragraf 38., spojene predmete 209/78 i druge, *Van Landewyck*, [1980] ECR 3125, paragraf 172., predmet T-61/89, *Dansk Pelsdyravlør Forening*, [1992] ECR II-1931, paragraf 143., i predmet T-65/89, *BPB Industries* i *British Gypsum*, [1993] ECR II-389, paragraf 135.
- (23) S tim u vezi vidjeti predmet T-86/95, *Compagnie Générale Maritime* i drugi, [2002] ECR II-1011, paragraf 148., i paragraf 202. presude u predmetu *Campagnie maritime belge* koji je naveden u bilješci 12.
- (24) Vidjeti predmet 123/83, *BNIC protiv Clair*, [1985] 391, paragraf 29.
- (25) Vidjeti Odluku Komisije u predmetu *Zanussi*, SL L 322, 16.11.1978., str. 36. točka 11.
- (26) S tim u vezi vidjeti Predmet 31/85, *ETA Fabrique d'Ébauches*, [1985] ECR 3933, stavci 12. i 13.
- (27) Vidjeti spojene predmete C-241/91 P i C-242/91 P, *RTE (Magill)*, [1995] ECR I-743, paragraf 70., i predmet 107/82, *AEG*, [1983] ECR 3151, paragraf 60.
- (28) Vidjeti paragraf 60. presude *AEG* navedene u prethodnoj bilješci.
- (29) Vidjeti Predmet 5/69, *Völk*, [1969] ECR 295, paragraf 7.
- (30) Vidjeti npr. paragraf 17. presude u predmetu *Javico* koji je naveden u bilješci 19., i paragraf 138. presude u predmetu *BPB Industries* i *British Gypsum* koji je naveden u bilješci 22.
- (31) Vidjeti paragraf 138. presude u predmetu *BPB Industries* i *British Gypsum* koji je naveden u bilješci 22.
- (32) Vidjeti npr. paragrafe 9. i 10. presude *Miller* navedene u bilješci 17., i paragraf 58. presude *AEG* navedene u bilješci 27.
- (33) Vidjeti spojene predmete 100/80 i druge, *Musique Diffusion Française*, [1983] ECR 1825, paragraf 86. U tom slučaju navedeni proizvod činio je nešto iznad 3 % prodaje na nacionalnim tržištima. Sud je smatrao da su sporazumi koji su otežavali paralelnu prodaju mogli znatno utjecati na trgovinu među državama članica zbog visokog prihoda stranaka i relativnog tržišnog položaja proizvoda, u usporedbi s onim proizvodima koje su proizveli konkurentski dobavljači.
- (34) S tim u vezi vidjeti paragrafe 179. i 231. presude *Volkswagen* navedene u bilješci 16., i predmet T-213/00, *CMA CGM* i drugi, [2003] ECR I, paragrafi 219. i 220.
- (35) Vidjeti npr. predmet T-7/93, *Langnese-Iglo*, [1995] ECR II-1533, paragraf 120.
- (36) Vidjeti paragrafe 140. i 141. presude u predmetu *Vereniging van Groothandelaren in Bloemkweekerijproducten* koji je naveden u bilješci 5.
- (37) Vidjeti Obavijest Komisije o sporazumima male vrijednosti koji znatno ne ograničavaju tržišno natjecanje u skladu s člankom 81. stavkom 1. Ugovora (SL C 368, 22.12.2001., str. 13., točka 3.).
- (38) SL L 107, 30.4.1996., str. 4. S učinkom od 1.1.2005. ovu preporuku zamjenjuje Preporuka Komisije 2003/361/EZ u vezi s definicijom mikro, malih i srednjih poduzetnika (SL L 124, 20.5.2003., str. 36.).
- (39) Izraz „predmetni poduzetnik” uključuje povezane poduzetnike kako je definirano u točki 12.2. Obavijesti Komisije o sporazumima male vrijednosti koji znatno ne ograničavaju tržišno natjecanje u skladu s člankom 81. stavkom 1. Ugovora o osnivanju Europske Zajednice (SL C 368, 22.12.2001., str. 13.).
- (40) Vidjeti prethodnu bilješku.
- (41) Kada se utvrđuje mjerodavno tržište, potrebno je upućivanje na obavijest o utvrđivanju mjerodavnog tržišta za potrebe prava tržišnog natjecanja Zajednice (SL C 372, 9.12.1997., str. 5.).
- (42) Vidjeti i gore navedenu točku 14.
- (43) Vidjeti paragraf 8. presude u predmetu *Kerpen & Kerpen* koji je naveden u bilješci 15. Trebalo bi obratiti pozornost na činjenicu da se Sud ne poziva na tržišni udjel već na udjel izvoza Francuske s obzirom na obujam proizvoda koji su uključeni.
- (44) Vidjeti npr. presudu u predmetu *Volkswagen* navedenu u bilješci 16 i predmet T-175/95, *BASF Coatings*, [1999] ECR II-1581. Za horizontalne sporazume za sprječavanje paralelne trgovine vidjeti spojene predmete 96/82 i druge, *IAZ International*, [1983] ECR 3369, paragraf 27.
- (45) Vidjeti npr. predmet T-142/89, *Usines Gustave Boël*, [1995] ECR II-867, paragraf 102.
- (46) Sporazumi o horizontalnoj suradnji razmotreni su u Smjernicama Komisije o primjenljivosti članka 81. Ugovora o EZ-u na sporazume o horizontalnoj suradnji (SL C 3, 6.1.2001., str. 2.). Te Smjernice obrađuju substancijalnu ocjenu tržišnog natjecanja različitih tipova sporazuma, ali ne razmatraju pitanje utjecaja na trgovinu.
- (47) Vidjeti Uredbu Vijeća (EZ) br. 139/2004 o kontroli koncentracija između poduzetnika (SL L 24, 29.1.2004., str. 1.).
- (48) Obavijest Komisije o pojmu koncentrativnih zajedničkih pothvata na temelju Uredbe o koncentracijama (SL C 66, 2.3.1998., str. 1.) daje upute o opsegu ovog pojma.

- (⁴⁹) Vidjeti npr. Odluku Komisije za predmet *Ford/Volkswagen* (SL L 20, 28.1.1993., str. 14.).
- (⁵⁰) S tim u vezi vidjeti paragraf 146. presude za *Compagnie Générale Maritime* navedene gore u bilješci 23.
- (⁵¹) S tim u vezi vidjeti spojene predmete 43/82 i 63/82, *VBVB i VBBB*, [1984] ECR 19, paragraf 9.
- (⁵²) S tim u vezi vidjeti predmet T-66/89, *Publishers Association*, [1992] ECR II-1995.
- (⁵³) S tim u vezi vidjeti presudu u predmetu *Commercial Solvents* navedenu u bilješci 3., u presudi *Hoffmann-La Roche*, navedenoj u bilješci 9, paragraf 125., i u predmetu *RTE i ITP* navedenom u bilješci 27, kao i predmet 6/72, *Continental Can*, [1973] ECR 215, paragraf 16., i predmet 27/76, *United Brands*, [1978] ECR 207, paragrafi 197. do 203.
- (⁵⁴) Vidjeti paragrafe 32. i 33. presude u predmetu *Commercial Solvents* koji je naveden u bilješci 3.
- (⁵⁵) Sukladno utvrđenoj praksi vladajući položaj označuje gospodarsku snagu jednog poduzetnika koja mu omogućava sprječavanje održavanja učinkovitog tržišnog natjecanja na mjerodavnom tržištu omogućavajući mu da u znatnoj mjeri djeluje neovisno od svojih konkurenata, kupaca i naposljetku od potrošača, vidjeti npr. paragraf 38. presude u predmetu *Hoffmann-La Roche* navedenog u bilješci 9.
- (⁵⁶) Kao primjer novijeg datuma, vidjeti paragraf 95. presude u predmetu *Wouters* koji je naveden u bilješci 11.
- (⁵⁷) Vidjeti npr. predmet 246/86, *Belasco*, [1989] ECR 2117, paragraf 32-38.
- (⁵⁸) Vidjeti paragraf 34. presude u predmetu *Belasco* koji je naveden u prethodnoj bilješci i, iz primjera novijeg datuma, spojene predmete T-202/98 a.o., *British Sugar*, [2001] ECR II-2035, paragraf 79. S druge strane, to nije slučaj kada tržište nije osjetljivo na uvoz, vidjeti paragraf 51. presude *Bagnasco* navedene u bilješci 11.
- (⁵⁹) Jamstva za kreditne pogodnosti po tekućem računu.
- (⁶⁰) Vidjeti paragraf 51. presude u predmetu *Bagnasco* navedenom u bilješci 11.
- (⁶¹) S tim u vezi vidjeti predmet 45/85, *Verband der Sachversicherer*, [1987] ECR 405, paragraf 50., i predmet C-7/95 P, *John Deere*, [1998] ECR I-3111. Vidjeti i paragraf 172. presude u predmetu *Van Landewyck* koji je naveden u bilješci 22., gdje je Sud naglasio da je taj sporazum znatno smanjio motivaciju za prodaju uvezenih proizvoda.
- (⁶²) Vidjeti npr. presudu u predmetu *Stichting Sigarettenindustrie*, koji je naveden u bilješci 15., paragrafima 49. i 50.
- (⁶³) S tim u vezi vidjeti predmet T-22/97, *Kesko*, [1999] ECR II-3775, paragraf 109.
- (⁶⁴) Vidjeti npr. predmet T-65/98, *Van den Bergh Foods*, [2003] ECR II- ..., i presudu u predmetu *Langnese-Iglo*, koji je naveden u bilješci 35. paragraf 120.
- (⁶⁵) Vidjeti npr. presudu od 7.12.2000., predmet C-214/99, *Neste*, ECR I-11121.
- (⁶⁶) Vidjeti presudu od 28.2.1991., predmet C-234/89, *Delimitis*, ECR I-935.
- (⁶⁷) Vidjeti paragraf 120. presude u predmetu *Langnese-Iglo* koji je naveden u bilješci 35.
- (⁶⁸) Vidjeti npr. Odluku Komisije za predmet *Volkswagen (II)*, naveden u bilješci 21., paragraf 81. *et seq.*
- (⁶⁹) S tim u vezi vidjeti paragrafe 177. do 181. presude u predmetu *SCK FNK* koji je naveden u bilješci 13.
- (⁷⁰) U vezi s ovim pojmom vidjeti presudu u predmetu *Ambulanz Glöckner*, koji je naveden u bilješci 11., paragraf 38., i predmet C-179/90, *Merci convenzionali porto di Genova*, [1991] ECR I-5889, i predmet C-242/95, *GT-Link*, [1997] ECR I-4449.
- (⁷¹) Vidjeti npr. paragraf 135. presude u predmetu *BPB Industries i British Gypsum* koji je naveden u bilješci 22.
- (⁷²) Vidjeti predmet 322/81, *Nederlandse Banden Industrie Michelin*, [1983] ECR 3461.
- (⁷³) Vidjeti predmet 61/80, *Coöperative Stremsel- en Kleuselfabriek*, [1981] ECR 851, paragraf 15.
- (⁷⁴) S tim u vezi vidjeti presudu u predmetu *Irish Sugar*, koji je naveden u bilješci 17. paragraf 169.
- (⁷⁵) Vidjeti paragraf 70. presude u predmetu *RTE (Magill)* koji je naveden u bilješci 27.
- (⁷⁶) Vidjeti presudu u predmetu *Irish Sugar* koji je naveden u bilješci 17.
- (⁷⁷) Vidjeti npr. sudsku praksu navedenu u bilješci 70.
- (⁷⁸) S tim u vezi vidjeti predmet 28/77, *Tepea*, [1978] ECR 1391, paragraf 48., i paragraf 16. presude u predmetu *Can* koji je naveden u bilješci 53.
- (⁷⁹) Vidjeti spojene predmete C-89/85 i druge, *Ahlström Osakeyhtiö (Woodpulp)*, [1988] ECR 651, paragraf 16.
- (⁸⁰) S tim u vezi vidjeti predmet T-102/96, *Gencor*, [1999] ECR II-753, gdje se primjenjuje test učinaka na području koncentracija.
- (⁸¹) U tom smislu vidjeti paragraf 19. presude u predmetu *Javico* koji je naveden u bilješci 19.
- (⁸²) S tim u vezi vidjeti Predmet 51/75, *EMI protiv CBS*, [1976] ECR 811, paragrafi 28. i 29.
- (⁸³) Vidjeti Odluku Komisije za *Siemens/Fanuc* (SL L 376, 31.12.1985., str. 29.).
- (⁸⁴) S tim u vezi vidjeti spojene predmete 29/83 i 30/83, *CRAM i Rheinzinc*, [1984] ECR 1679, i spojene predmete 40/73 i druge, *Suiker Unie*, [1975] ECR 1663, paragrafi 564. i 580.
- (⁸⁵) Vidjeti paragraf 22. presude u predmetu *Javico* koji je naveden u bilješci 19.
- (⁸⁶) Vidjeti paragraf 203. presude u predmetu *Compagnie maritime belge* koji je naveden u bilješci 12.
- (⁸⁷) S tim u vezi vidjeti presudu u predmetu *Javico* koji je naveden u bilješci 19.
- (⁸⁸) S tim u vezi vidjeti paragrafe 24. do 26. presude u predmetu *Javico* koji je naveden u bilješci 19.