

IV

(Tájékoztatások)

AZ EURÓPAI UNIÓ INTÉZMÉNYEITŐL, SZERVEITŐL, HIVATALAITÓL ÉS
ÜGYNÖKSÉGEITŐL SZÁRMAZÓ TÁJÉKOZTATÁSOK

EURÓPAI BIZOTTSÁG

A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE

**Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális
együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról**

(EGT-vonatkozású szöveg)

(2011/C 11/01)

TARTALOMJEGYZÉK

1.	Bevezetés	4
1.1.	Cél és hatály	4
1.2.	A 101. cikk alapján történő értékelés alapelvei	7
1.2.1.	A 101. cikk (1) bekezdése	8
1.2.2.	A 101. cikk (3) bekezdése	11
1.3.	Az iránymutatás szerkezete	12
2.	Az információcsere versenyjogi értékelésének általános elvei	13
2.1.	Fogalom meghatározás és hatály	13
2.2.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	15
2.2.1.	A versennyel kapcsolatos főbb aggályok	15
2.2.2.	Versenykorlátozó cél	16
2.2.3.	Versenykorlátozó eredmények	16
2.3.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	21
2.3.1.	Hatékonyságnövekedés	21
2.3.2.	Nélkülözhetetlenség	22
2.3.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	22
2.3.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	23
2.4.	Példák	23
3.	Kutatás-fejlesztési megállapodások	26
3.1.	Fogalom meghatározás	26
3.2.	Az érintett piacok	26

3.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	28
3.3.1.	A versennyel kapcsolatos főbb aggályok	28
3.3.2.	Versenykorlátozó cél	29
3.3.3.	Versenykorlátozó eredmény	29
3.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	31
3.4.1.	Hatékonyságnövekedés	31
3.4.2.	Nélkülözhetetlenség	31
3.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	31
3.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	31
3.4.5.	Az értékelés időpontja	31
3.5.	Példák	32
4.	Gyártási megállapodások	35
4.1.	Fogalommeghatározás és hatály	35
4.2.	Az érintett piacok	36
4.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	36
4.3.1.	A versennyel kapcsolatos főbb aggályok	36
4.3.2.	Versenykorlátozó cél	36
4.3.3.	Versenykorlátozó eredmény	37
4.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	39
4.4.1.	Hatékonyságnövekedés	39
4.4.2.	Nélkülözhetetlenség	40
4.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	40
4.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	40
4.5.	Példák	40
5.	Beszerzési megállapodások	44
5.1.	Fogalommeghatározás	44
5.2.	Az érintett piacok	44
5.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	45
5.3.1.	A versennyel kapcsolatos főbb aggályok	45
5.3.2.	Versenykorlátozó cél	45
5.3.3.	Versenykorlátozó eredmény	45
5.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	46
5.4.1.	Hatékonyságnövekedés	46
5.4.2.	Nélkülözhetetlenség	47
5.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	47
5.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	47
5.5.	Példák	47
6.	Értékesítési megállapodások	49
6.1.	Fogalommeghatározás	49
6.2.	Az érintett piacok	49

6.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	50
6.3.1.	A versennyel kapcsolatos főbb aggályok	50
6.3.2.	Versenykorlátozó cél	50
6.3.3.	Versenykorlátozó eredmény	50
6.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	52
6.4.1.	Hatékonyságnövekedés	52
6.4.2.	Nélkülözhetetlenség	52
6.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	52
6.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	52
6.5.	Példák	52
7.	Szabványosítási megállapodások	55
7.1.	Fogalommeghatározás	55
7.2.	Az érintett piacok	56
7.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	56
7.3.1.	A versennyel kapcsolatos főbb aggályok	56
7.3.2.	Versenykorlátozó cél	58
7.3.3.	Versenykorlátozó eredmény	59
7.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	64
7.4.1.	Hatékonyságnövekedés	64
7.4.2.	Nélkülözhetetlenség	65
7.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	66
7.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	66
7.5.	Példák	66

1. BEVEZETÉS

1.1. Cél és hatály

1. Ezen iránymutatás célja a horizontális együttműködésekkel járó, vállalkozások közötti megállapodásoknak, vállalkozások társulásai által hozott döntéseknek és összehangolt magatartásoknak (a továbbiakban együttesen: megállapodások) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (*) (a továbbiakban: 101. cikk) szerinti értékelése. Az együttműködés „horizontális természetű”, amennyiben két tényleges vagy potenciális versenytárs köt megállapodást. Emellett az iránymutatás a nem versenytársak – például az ugyanazon termékpiacon, de más földrajzi piacon tevékenykedő, potenciális versenytársnak nem minősülő vállalkozások – között létrejött horizontális együttműködési megállapodásokra is vonatkozik.
2. A horizontális együttműködési megállapodások jelentős gazdasági előnyöket eredményezhetnek, különösen, ha egymást kiegészítő tevékenységek, készségek vagy eszközök kapcsolódnak össze. A horizontális együttműködés a kockázat megosztásának, a költségmegtakarításnak, a beruházások fokozásának, a know-how egyesítésének, a termékminőség és -választék javításának, valamint a gyorsabb innovációnak is eszköze lehet.
3. Másrészt a horizontális együttműködés a versennyel kapcsolatos problémákhoz vezethet. Ez a helyzet például, amennyiben az együttműködő felek az árak vagy a kibocsátás rögzítésében vagy a piacok felosztásában állapodnak meg, illetve amennyiben az együttműködés lehetővé teszi a felek számára piaci erejük fenntartását, megszerzését vagy növelését, negatív piaci hatásokat okozva ezáltal az árak, a kibocsátás, a termékek választéka, illetve minősége vagy az innováció tekintetében.
4. A Bizottságnak, miközben felismeri a horizontális együttműködési megállapodásokból származó lehetséges gazdasági előnyöket, biztosítania kell a tényleges verseny fenntartását. A 101. cikk nyújt jogi keretet a mind a versenyellenes, mind a versenyt támogató hatásokat figyelembe vevő kiegyensúlyozott értékeléshez.
5. Ennek az iránymutatásnak az a célja, hogy elemzési keretet nyújtson a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusaihoz; az iránymutatás foglalkozik a kutatás-fejlesztési megállapodásokkal, a gyártási megállapodásokkal – beleértve az alvállalkozói és szakosítási megállapodásokat is –, a beszerzési megállapodásokkal, az értékesítési megállapodásokkal, a szabványosítási megállapodásokkal – beleértve a szabványszerződéseket is –, valamint az információcserével. E keret elsősorban a horizontális együttműködési megállapodások, valamint megkötésük hátterének elemzéséhez segítséget nyújtó jogi és gazdasági követelményeken alapul. Az olyan gazdasági szempontok, mint például a felek piaci ereje és a piaci struktúrával kapcsolatos más tényezők, a horizontális együttműködési megállapodás valószínűsíthető piaci hatása értékelésének – így a 101. cikk alapján történő értékelésnek is – kulcsfontosságú elemei.
6. Ez az iránymutatás a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusaira vonatkozik – függetlenül az általuk kiváltott integráció szintjétől –, a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet⁽¹⁾ („az összefonódás-ellenőrzési rendelet”) 3. cikkének értelmében összefonódásnak minősülő műveletek kivételével például az önálló gazdasági egység összes funkcióját tartósan ellátó közös vállalkozások⁽²⁾ esetében (a továbbiakban: teljes funkciójú közös vállalkozások).

(*) 2009. december 1-jén az EK-Szerződés 81. cikke helyébe az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 101. cikke lépett. E két cikk lényegében azonos. Ezen iránymutatás alkalmazásában az EUMSZ 101. cikkére történő hivatkozásokat szükség esetén az EK-Szerződés 81. cikkére történő hivatkozásokként kell érteni. Az EUMSZ bevezetett bizonyos, szóhasználatra vonatkozó változtatásokat is, mint a „Közösség” kifejezés „Unió”-val valamint a „közös piac” kifejezés „belső piac”-cal történő felváltása. Ezen iránymutatás az EUMSZ szóhasználatát követi.

⁽¹⁾ HL L 24., 2004.1.29., 1. o.

⁽²⁾ Lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikkének (4) bekezdését. Annak értékelésekor azonban, hogy teljes funkciójú közös vállalkozásról van-e szó, a Bizottság azt vizsgálja, hogy a közös vállalkozás működését tekintve autonóm-e. Ez nem azt jelenti, hogy a stratégiai döntései meghozatala tekintetében független az anyavállalatától (lásd a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EK tanácsi rendelet szerinti, az egységes jogalkalmazásról szóló bizottsági közlemény [a továbbiakban: egységes jogalkalmazásról szóló közlemény] [HL C 95., 2008.4.16., 1. o.] (91)-(109) bekezdését.) Meg kell említeni azt is, hogy amennyiben a közös vállalat létrehozásának, amely az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikke szerint összefonódást valósít meg, a célja vagy hatása függetlennek megmaradó vállalkozások versenymagatartásának az egyeztetése, az ilyen egyeztetést a Szerződés 101. cikke szerint kell értékelni (lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (4) bekezdését).

7. Lévén, hogy a horizontális együttműködés típusai és kombinációi, valamint azok a piaci körülmények, amelyek között az ilyen együttműködés folyik, nagyfokú változatosságot mutatnak, nehézségekbe ütközik minden lehetséges forgatókönyvre egyedi választ adni. Ezen iránymutatás mindazonáltal segíti a vállalkozásokat az egyedi együttműködési megállapodások 101. cikkel való összeegyeztethetőségének értékelésében. Ezek a szempontok azonban nem alkotnak automatikusan alkalmazandó „ellenőrzőlistát”. Minden esetet a saját tényei alapján kell értékelni, ami ezen iránymutatás rugalmas alkalmazását igényelheti.
8. Az ezen iránymutatásban megállapított szempontok egyaránt alkalmazandók az árukra és a szolgáltatásokra (a továbbiakban együttesen: termékek) vonatkozó horizontális együttműködési megállapodásokra. Ez az iránymutatás kiegészíti az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, [...]i [...]i/EU bizottsági rendeletet ⁽¹⁾ (a továbbiakban: K+F csoportmentességi rendelet) és az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, [...]i [...]i/EU bizottsági rendeletet ⁽²⁾ (a továbbiakban: szakosítási csoportmentességi rendelet).
9. Bár az iránymutatás hivatkozásokat tartalmaz a kartellekre is, ez azonban nem jelent útmutatást arra vonatkozóan, hogy a Bizottság határozathozatali gyakorlata és az Európai Unió Bíróságának ítélkezési gyakorlata alapján mi minősül kartellnek.
10. A „versenyhátrányok” kifejezés ebben az iránymutatásban mind a tényleges, mind pedig a potenciális versenyhátrányokat magában foglalja. Két vállalkozás akkor minősül tényleges versenyhátránynak, ha ugyanazon az érintett piacon tevékenykednek. Valamely vállalkozás akkor tekintendő a másik potenciális versenyhátránynak, ha – megállapodás hiányában – a relatív árak kismértékű, de tartós emelkedése esetén valószínű, hogy az első vállalkozás rövid időn ⁽³⁾ belül vállalja az azon érintett piacra való belépéshez szükséges kiegészítő beruházásokat vagy más szükséges átállási költségeket, amelyen a másik vállalkozás tevékenykedik. Ennek az értékelésnek reális okokon kell alapulnia, a piacra történő belépés pusztán elméleti lehetősége nem elégséges (lásd a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló bizottsági közlemény ⁽⁴⁾) (a továbbiakban: a piac meghatározásáról szóló közlemény).
11. Ezen iránymutatás alkalmazásában az ugyanazon, a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett „vállalkozás” részét képező vállalkozások nem minősülnek versenyhátránynak. A 101. cikk rendelkezései csak független vállalkozások közötti megállapodásokra alkalmazandók. Amennyiben az egyik vállalkozás meghatározó befolyást gyakorol a másik vállalkozás felett, egyetlen gazdasági egységet képeznek, ennél fogva ugyanazon vállalkozás részei ⁽⁵⁾. Ugyanez érvényes a testvérvállalatokra, azaz azokra a vállalatokra, amelyek felett ugyanazon anyavállalat gyakorol meghatározó befolyást. Következésképpen ezek még akkor sem minősülnek versenyhátránynak, ha mindketten ugyanazon az érintett termék- és földrajzi piacon tevékenykednek.
12. A termelési vagy forgalmazási lánc különböző szintjein működő vállalkozások közötti megállapodásokkal – azaz a vertikális megállapodásokkal – alapvetően a az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások

⁽¹⁾ HL L [...], [...], [...] o.

⁽²⁾ HL L [...], [...], [...] o.

⁽³⁾ Hogy mi minősül „rövid időnek”, az az adott eset körülményeitől, annak jogi és gazdasági összefüggéseitől és különösen attól függ, hogy a szóban forgó vállalkozás részese-e a megállapodásnak, vagy pedig harmadik fél. Az előbbi esetben, vagyis annak elemzésekor, hogy a megállapodásban részes felet a másik fél potenciális versenyhátránynak kell-e tekinteni, a Bizottság általában hosszabb időszakot tekint „rövid időnek”, mint az utóbbi esetben, vagyis annak elemzésekor, hogy egy harmadik fél mennyire jelenthet a versennyel kapcsolatos korlátozó erőt a megállapodásban részes felek vonatkozásában. Ahhoz, hogy egy harmadik fél lehetséges versenyhátránynak minősüljön, a piacra lépésnek kellően gyorsan kell megtörténnie ahhoz, hogy a küszöbön álló lehetséges piacra lépés kényszerrel jelentsen a felek és más piaci szereplők magatartására nézve. Ezért mind a K+F, mind pedig a szakosítási csoportmentességi rendelet három évnél nem hosszabb időszakot tekint „rövid időnek”.

⁽⁴⁾ HL C 372., 1997.12.9., 5. o. 24. bekezdés; lásd még a versenypolitikáról szóló tizenharmadik bizottsági jelentés 55. pontját, és a IV/32.009. sz. Elopak/Metal Box-Odin ügyben hozott bizottsági határozatot (HL L 209., 1990.8.8., 15. o.).

⁽⁵⁾ Lásd például a C-73/95. sz. Viho-ügyben hozott ítélet (EBHT 1996., I-5457. o.) 51. pontját. A teljes tulajdonú leányvállalatok esetében feltételezhető, hogy az anyavállalat meghatározó befolyás gyakorol a leányvállalat irányításában; lásd például a 107/82. sz. AEG-ügyben hozott ítélet (EBHT 1983., 3151. o.) 50. pontját; a C-286/98 P. sz. Stora-ügyben hozott ítélet (EBHT 2000., I-9925. o.) 29. pontját vagy a C-97/08 P sz. Akzo-ügyben hozott ítélet (EBHT 2009., az EBHT-ban még nem tették közzé 60. és azt követő pontjait).

csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 2010. április 20-i 330/2010/EU bizottsági rendelet⁽¹⁾ (a továbbiakban: a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet) és a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás⁽²⁾ foglalkozik. Ha azonban a vertikális megállapodást – például a forgalmazási megállapodást – versenytársak kötik, a megállapodás piaci hatásai és a versennyel kapcsolatos lehetséges problémák hasonlóak lehetnek a horizontális megállapodásoknál jelentkező problémákhoz. Ezért a versenytársak közötti vertikális megállapodások ennek az iránymutatásnak a hatálya alá tartoznak⁽³⁾. Amennyiben az ilyen megállapodásoknak a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet és a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás alapján történő értékelésére is szükség van, arról ezen iránymutatás megfelelő fejezete kifejezetten rendelkezni fog. Ilyen rendelkezés hiányában a versenytársak közötti vertikális megállapodásokra csak ezen iránymutatás alkalmazandó.

13. A horizontális együttműködési megállapodások összekapcsolhatják az együttműködés különböző szakaszait, például a kutatás és fejlesztést (K+F) és az annak eredményeként történő gyártást és/vagy értékesítést. Az ilyen megállapodások általánosságban szintén ezen iránymutatás hatálya alá tartoznak. Amikor ezt az iránymutatást ilyen integrált együttműködés elemzésére használják, főszabályként az együttműködés különböző részeire vonatkozó fejezetek irányadók az adott rész elemzése szempontjából. Azonban ahol ennek az iránymutatásnak egy adott fejezete fokozatokról rendelkezik, például a biztonságos övezetekre (safe harbour) vagy arra vonatkozóan, hogy egy bizonyos eljárást rendszeren versenykorlátozó célúnak vagy eredményűnek tartanak-e, az integrált együttműködés „súlypontjának” tekintendő részre vonatkozó fejezet irányadó az egész együttműködésre nézve⁽⁴⁾.
14. Különösen két tényező lényeges az integrált együttműködés súlypontjának a megállapításához: először is a megállapodás kiindulópontja, másodsor pedig a különböző egyesített funkciók integrációjának foka. Egy közös K+F-et és az eredmény közös gyártását magában foglaló horizontális együttműködési megállapodás súlypontja például rendes körülmények között a közös K+F, mivel a közös gyártás csak akkor jöhet létre, ha a közös K+F sikeres. Ez azt jelenti, hogy a közös K+F eredményei döntő fontosságúak az azt követő közös gyártás szempontjából. A súlypont értékelése másként alakul, ha a gyártás területén a közös K+F-től függetlenül teljes körű megállapodás jött létre, vagy ha a megállapodás a gyártás terén teljes integrációról, egyes K+F tevékenységek terén pedig csak részleges integrációról rendelkezett. Ebben az esetben az együttműködés súlypontja a közös gyártás lenne.
15. A 101. cikk csak azokra a horizontális együttműködési megállapodásokra alkalmazandó, amelyek hatással lehetnek a tagállamok közötti kereskedelemre. A 101. cikk alkalmazhatóságára vonatkozó, ebben az iránymutatásban foglalt elvek ezért azon a feltételezésen alapulnak, hogy a horizontális együttműködési megállapodások alkalmasak arra, hogy érzékelhető mértékben hatással legyenek a tagállamok közötti kereskedelemre.
16. Az ebben az iránymutatásban leírt, a 101. cikk alapján történő értékelés nem érinti a Szerződés 102. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra történő lehetséges párhuzamos alkalmazását⁽⁵⁾.
17. Ez az iránymutatás nem érinti továbbá az Európai Unió Bírósága által a 101. cikknek a horizontális együttműködési megállapodásokra történő alkalmazásával kapcsolatban esetlegesen megfogalmazott értelmezését.

⁽¹⁾ HL L 102., 2010.4.23., 1. o.

⁽²⁾ HL C 130., 2010.5.19., 1. o.

⁽³⁾ Ez nem vonatkozik arra az esetre, amikor a versenytársak között nem kölcsönös megállapodás születik és (i) a szállító a termékek gyártója és forgalmazója, a vevő pedig forgalmazó, és a gyártás szintjén nem versengő vállalkozás, vagy (ii) a szállító a kereskedelem különböző szintjein nyújt szolgáltatásokat, míg a vevő kiskereskedelmi szinten nyújtja áruait vagy szolgáltatásait, és nem versenytárs vállalkozás a kereskedelemnek azon a szintjén, ahol igénybe veszi a szerződés szerinti szolgáltatásokat. Az ilyen megállapodások kizárólag a vertikális csoportmentességi rendelet és a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás alapján értékelhetők (lásd a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdését).

⁽⁴⁾ Megjegyzendő, hogy ez a teszt csak ezen iránymutatás különböző fejezeteinek viszonyára alkalmazandó, nem a különböző csoportmentességi rendeletek közötti viszonyokra. A csoportmentességi rendelet hatályát a saját rendelkezései határozzák meg.

⁽⁵⁾ Lásd a T-51/89. sz. Tetra Pak I. ügyben hozott ítélet (EBHT 1990, II-309. o.) 25. és azt követő pontjait, valamint az EK-Szerződés 82. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról szóló iránymutatást (a továbbiakban: a 102. cikkről szóló iránymutatás) (HL C 45., 2009.2.24., 7. o.).

18. Ez az iránymutatás az EK-Szerződés 81. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról szóló, a Bizottság által 2001-ben közzétett horizontális iránymutatás helyébe lép ⁽¹⁾, azonban nem lehet alkalmazni akkor, ha ágazatspecifikus szabályok alkalmazandók, például a mezőgazdaság ⁽²⁾, a szállítás ⁽³⁾ és a biztosítás ⁽⁴⁾ területén. A Bizottság folytatja a K+F és a szakosítási csoportmentességi rendeletek, valamint ezen iránymutatás alkalmazásának az érdekelt felektől és a nemzeti versenyhatóságoktól származó piaci információkon alapuló figyelemmel kísérését, és a jövőbeli fejlemények, valamint az új tapasztalatok fényében adott esetben felülvizsgálja az iránymutatást.
19. Az a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló bizottsági iránymutatás ⁽⁵⁾ (a továbbiakban: általános iránymutatás) a 101. cikk értelmezésére vonatkozó általános útmutatást tartalmaz. Következésképpen ezt az iránymutatást az általános iránymutatással összhangban kell értelmezni.

1.2. A 101. cikk alapján történő értékelés alapelvei

20. A 101. cikk alapján történő értékelés kétlépcsős. A 101. cikk (1) bekezdése alapján az első lépcsőfok annak értékelése, hogy vállalkozások közötti megállapodásról van-e szó, az érinti-e a tagállamok közötti kereskedelmet, van-e versenykorlátozó célja, illetve tényleges vagy potenciális ⁽⁶⁾ versenykorlátozó eredménye. A 101. cikk (3) bekezdése alapján a második lépcső – amely csak akkor válik relevánssá, ha a megállapodást a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozónak találják – a megállapodás révén létrejött, a versenyt támogató előny meghatározása, és annak értékelése, hogy a versenyt támogató hatás jelentősebb-e a versenykorlátozásnál ⁽⁷⁾. A korlátozó és a versenyt támogató hatások mérlegelése kizárólag a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott kereten belül történhet ⁽⁸⁾. Amennyiben a versenyt támogató hatások nem múlják felül a versenykorlátozást, a megállapodás a 101. cikk (2) bekezdésének rendelkezése alapján automatikusan semmis.
21. A horizontális együttműködési megállapodások értékelése és a horizontális összefonódások értékelései – különösen a közös vállalkozások vonatkozásában – rendelkeznek bizonyos közös elemekkel a potenciális versenykorlátozó hatások tekintetében. Gyakran nagyon vékony a választóvonal az összefonódások ellenőrzéséről szóló rendelet hatálya alá tartozó, teljes funkciójú közös vállalkozások, valamint a 101. cikk alapján értékelésre kerülő, nem teljes funkciójú közös vállalkozások között. A versenyre gyakorolt hatások így meglehetősen hasonló lehet.
22. A közigazgatási szervek bizonyos esetekben horizontális együttműködési megállapodások megkötésére ösztönzik a vállalkozásokat, hogy önszabályozás révén érjenek el közcélokat. Azonban a vállalkozások

⁽¹⁾ HL C 3., 2001.1.6., 2. o. A korábbi horizontális iránymutatástól eltérően ebben az iránymutatásban nem szól külön fejezet a „környezetvédelmi megállapodásokról”. A környezetvédelmi ágazaton belüli szabványalkotással, amelyre a környezetvédelmi megállapodásokról szóló korábbi fejezet összpontosított, megfelelőbben foglalkozik ennek az iránymutatásnak a szabványalkotási fejezete. Általában véve – a „környezetvédelmi megállapodásokból” eredő versenyjogi kérdésektől függően – ezeket az iránymutatás megfelelő fejezete alapján kell értékelni, legyen az a K+F, termelési, kereskedelmi vagy szabványosítási megállapodásokról szóló fejezet.

⁽²⁾ A Tanács 1184/2006/EK (2006. július 24.) rendelete az egyes versenyszabályok mezőgazdasági termékek termelésére és kereskedelmére történő alkalmazásáról (HL L 214., 2006.8.4., 7. o.).

⁽³⁾ A Tanács 169/2009/EK (2009. február 26.) rendelete a vasúti, közúti és belvízi közlekedési ágazatokra vonatkozó versenyszabályok alkalmazásáról (HL L 61., 2009.3.5., 1. o.); a Tanács 246/2009/EK (2009. február 26.) rendelete a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 79., 2009.3.25., 1. o.); a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 2000. április 19-i 823/2000/EK bizottsági rendelet (HL L 100., 2000.4.20., 24. o.); az EK-Szerződés 81. cikkének a tengeri szállítási szolgáltatásokra történő alkalmazására vonatkozó iránymutatás (HL C 245., 2008.9.26., 2. o.).

⁽⁴⁾ A Bizottság 267/2010/EU (2009. március 24.) rendelete az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a biztosítási ágazatbeli megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 83., 2010.3.31., 1. o.).

⁽⁵⁾ HL C 101., 2004.4.27., 97. o.

⁽⁶⁾ A 101. cikk (1) bekezdése tiltja mind a tényleges, mind a potenciális versenyellenes hatást; lásd például a C-7/95 P. sz. *John Deere* ügyben hozott ítélet (EBHT 1998., I-3111. o.) 77. pontját; a C-238/05. sz. *Asnef-Equifax* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., I-11125. o.) 50. pontját.

⁽⁷⁾ Lásd a C-501/06 P. sz. *GlaxoSmithKline* és társai egyesített ügyekben hozott ítélet (2009., az EBHT-ban még nem tették közzé 95. pontját).

⁽⁸⁾ Lásd a T-65/98. sz. *Van den Bergh Foods* ügyben hozott ítélet (EBHT 2003, II-4653. o.) 107. pontját; a T-112/99. sz. *Métropole télévision (M6) és társai* ügyben hozott ítélet (EBHT 2001., II-2459. o.) 74. pontját; a T-328/03. sz. *O2* ügyben hozott ítélet (EBHT 2006., II-1231. o.) 69. és azt követő pontjait, amely ügyekben az Elsőfokú Bíróság (jelenleg: Törvényszék) kimondta, hogy egy korlátozás versenyt támogató vagy versenyellenes jellege csak a 101. cikk (3) bekezdése által meghatározott pontos keret alapján mérlegelhető.

továbbra is a 101. cikk hatálya alá tartoznak, ha a nemzeti jog pusztán bátorítja őket vagy megkönynyíti számukra, hogy autonóm versenyellenes magatartást folytassanak ⁽¹⁾. Másként fogalmazva: valamely horizontális együttműködési megállapodásnak közigazgatási szervek általi ösztönzése nem jelenti azt, hogy a megállapodás a 101. cikk alapján megengedett ⁽²⁾. A 101. cikk csak akkor nem alkalmazandó, ha a nemzeti jogalkotás versenyellenes magatartást követel meg a vállalkozásoktól, vagy ha olyan jogi környezetet teremt, ami a versengő magatartást teljes mértékben kizárja ⁽³⁾. Ilyen helyzetben a verseny korlátozása nem a vállalkozások autonóm magatartásának tudható be, ahogyan azt a 101. cikk kimondatlanul is megköveteli, és azok e cikk megsértésének valamennyi következményével szemben védelmet élveznek ⁽⁴⁾. Minden esetet a saját tényei alapján, az ezen iránymutatásban meghatározott általános elveknek megfelelően kell értékelni.

1.2.1. A 101. cikk (1) bekezdése

23. A 101. cikk (1) bekezdése értelmében tilos minden olyan megállapodás, amelynek célja vagy hatása a verseny korlátozása ⁽⁵⁾.

i. Versenykorlátozó cél

24. Versenykorlátozó cél az, amely jellege alapján alkalmas a verseny korlátozására a 101. cikk értelmében ⁽⁶⁾. Nem szükséges megvizsgálni egy megállapodásnak a piacra gyakorolt tényleges vagy lehetséges hatásait, ha már megállapították, hogy az versenykorlátozó célú ⁽⁷⁾.
25. Az Európai Unió Bíróságának állandó ítélkezési gyakorlata szerint annak értékeléséhez, hogy egy megállapodás versenykorlátozó célú-e, figyelembe kell venni a megállapodást, az általa elérni kívánt célokat és azokat a gazdasági és jogi összefüggéseket, amelyeknek részét képezi. Ezenkívül, bár a felek szándéka nem szükséges elem annak meghatározásakor, hogy egy megállapodás versenykorlátozó célú-e, a Bizottság mindazonáltal figyelembe veheti ezt a szempontot is az elemzésében ⁽⁸⁾. A versenykorlátozó cél fogalmával kapcsolatos további útmutatás az általános iránymutatásban található.

ii. Versenykorlátozó eredmény

26. Amennyiben a horizontális együttműködési megállapodásnak nincs versenykorlátozó célja, azt kell megvizsgálni, hogy van-e érzékelhető versenykorlátozó eredménye. A tényleges és a potenciális hatásokat is figyelembe kell venni. Más szóval: a megállapodásnak legalábbis valószínűsíthetően versenyellenes hatásának kell lennie.
27. A megállapodás akkor versenykorlátozó eredményű a 101. cikk (1) bekezdése értelmében, ha ténylegesen vagy valószínűsíthetően érzékelhető hátrányos hatással van a piaci verseny legalább egy olyan mutatójára, mint például az ár, a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték vagy az innováció. A megállapodások ilyen hatása abban is megnyilvánulhat, hogy érzékelhetően csökkenti a megállapodásban részt vevő felek közötti, illetve valamely részt vevő fél és harmadik felek közötti versenyt. Ez azt jelenti, hogy a megállapodásnak csökkennie kell a felek döntéshozatali függetlenségét ⁽⁹⁾ akár a megállapodásban foglalt, legalább az egyik fél piaci magatartását szabályozó kötelezettségek révén, akár azáltal, hogy legalább az egyik fél piaci magatartását az ösztönzésben okozott változással befolyásolja.

⁽¹⁾ Lásd a C-280/08 P. sz. Deutsche Telekom ügyben 2010. október 14-én hozott ítélet (az EBHT-ban még nem tették közzé) 82. pontját és az abban idézett ítélkezési gyakorlatot.

⁽²⁾ Lásd a C-198/01. sz. CIF-ügyben hozott ítélet (EBHT 2003., I-8055. o.) 56-58. pontját; a T-217/03. sz. és T-245/03. sz. French Beef egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 2006., II-4987. o.) 92. pontját; a T-7/92, Asia Motor France II ügyben hozott ítélet (EBHT 1993., II-669. o.) 71. pontját, és a T-148/89, Tréfilunion ügyben hozott ítélet (EBHT 1995., II-1063. o.) 118. pontját.

⁽³⁾ Lásd a C-280/08 P. sz. Deutsche Telekom ügy 80-81. Ezt a lehetőséget megszorítóan értelmezték; lásd például a 209/78 et al. sz., Van Landewyck egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1980., 3125.o.) 130-134. pontját; a 240/82 et al. sz. Stichting Sigarettenindustrie egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1985., 3831. o.) 27-29. pontját; valamint a C-359/95 P és C-379/95 P. sz. Ladbroke Racing egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1997., I-6265. o.) 33. és azt követő pontjait.

⁽⁴⁾ Legalábbis a nemzeti jogszabály alkalmazásának mellőzéséről szóló határozat elfogadásáig és jogerőssé válásáig; lásd a fenti 21. lábjegyzetben idézett, C-198/01. sz. CIF-ügyben hozott ítélet 54. és azt követő pontjait.

⁽⁵⁾ Ennek az iránymutatásnak a céljából a „verseny korlátozása” fogalom a verseny megakadályozását és torzítását is magában foglalja.

⁽⁶⁾ Lásd például a C-209/07. sz. BIDS-ügyben hozott ítélet (EBHT 2008., I-8637. o.) 17. pontját.

⁽⁷⁾ Lásd például a C-501/06 P. és további sz. GlaxoSmithKline egyesített ügyekben hozott ítélet 55. pontját; a C-209/07. sz. BIDS-ügyben hozott ítélet 16. pontját; a C-8/08. sz. T-Mobile Netherlands ügyben hozott ítélet (EBHT I-4529. o.) 29. és azt követő pontjait; a C-7/95 P. sz. John Deere ügy 77. pontját.

⁽⁸⁾ Lásd például a C-501/06 P. és további sz. GlaxoSmithKline egyesített ügyekben hozott ítélet 58. pontját; a C-209/07. sz. BIDS-ügyben hozott ítélet 15. és azt követő pontjait.

⁽⁹⁾ Lásd a C-7/95 P. sz. John Deere ügyben hozott ítélet 88. pontját; a C-238/05. sz. Asnef-Equifax ügyben hozott ítélet 51. pontja.

28. Az érintett piacon akkor fordulnak elő nagy valószínűséggel versenykorlátozások, ha ésszerű valószínűséggel feltételezhető, hogy a megállapodásnak köszönhetően a felek nyereségesen tudnák emelni az árat vagy csökkenteni a kibocsátást, a termékminőséget, a termékválasztékot vagy az innovációt. Ez néhány olyan tényezőtől függ, mint a megállapodás jellege és tartalma, a felek által egyenként vagy közösen birtokolt vagy elért piaci erő nagysága, illetve a megállapodás hozzájárulásának mértéke ennek létrehozásához, fenntartásához vagy megerősítéséhez, illetőleg a piaci erő kiaknázásának lehetővé tételéhez.
29. A horizontális együttműködési megállapodásnak a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó eredményének értékelését a verseny színterén a megállapodás és annak minden állítólagos (azaz az értékeléskor meglévő [amennyiben már végrehajtották] vagy tervezett [amennyiben még nem hajtották végre]) korlátozása hiányában meglévő tényleges jogi és gazdasági háttér alapján kell elvégezni. Ennélfogva a tényleges vagy potenciális versenykorlátozó eredmények bizonyításához figyelembe kell venni a felek közötti, illetve harmadik felek révén fennálló versenyt, különösen a tényleges versenyt és azt a potenciális versenyt, amely a megállapodás hiányában fennállna. Ez az összehasonlítás nem veszi figyelembe a megállapodás által előidézett, lehetséges hatékonyságnövekedést, mivel az csak a 101. cikk (3) bekezdése alapján kerül értékelésre.
30. Következésképpen az együttműködés tárgyát képező projekt vagy tevékenység önálló véghezvitelére objektív tényezők alapján – például a felek korlátozott műszaki lehetőségei miatt – nem képes versenytársak közötti horizontális együttműködési megállapodások a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében általában nem járnak versenykorlátozó eredménnyel, kivéve, ha a felek a projektet kevésbé szigorú korlátozások mellett is véghez tudták volna vinni ⁽¹⁾.
31. A versenykorlátozó hatású megállapodás fogalmával kapcsolatos további útmutatás az általános iránymutatásban található. Ezen iránymutatás további részletes útmutatást nyújt a horizontális együttműködési megállapodások versenyszempontú értékeléséről.

A megállapodás jellege és tartalma

32. A megállapodás jellege és tartalma olyan tényezőkkel kapcsolatos, mint az együttműködés területe és célja, a felek közötti versenytársi viszony és tevékenységük összekapcsolódásának mértéke. Ezek a tényezők határozzák meg, milyen lehetséges versennyel kapcsolatos aggályokat okozhatnak a horizontális együttműködési megállapodások.
33. A horizontális együttműködési megállapodások több módon is korlátozhatják a versenyt. A megállapodás:
- lehet kizárólagos, amennyiben korlátozza a felek lehetőségét az egymás közötti, illetve harmadik felekkel szemben független gazdasági szereplőként, illetve versenytárs megállapodásban részes másik félként folytatott versenyre;
 - előírhat a felek számára olyan hozzájárulásokat, amelyek érzékelhetően csökkentik a döntéshozatali függetlenségüket; vagy
 - oly módon érintheti a felek pénzügyi érdekeit, hogy érzékelhetően csökkenti a döntéshozatali függetlenségüket. Az értékelés szempontjából a megállapodásban való pénzügyi érdekelttség, valamint a megállapodást kötő más felekben való pénzügyi érdekelttség is lényeges.
34. Az ilyen megállapodások lehetséges hatása az, hogy a megállapodásban részt vevő felek között csökken a verseny. A versenytársak előnyhöz juthatnak a megállapodásból eredő versenynyomás csökkenéséből, így nyereségesnek ítélik az árak növelését. Ezáltal a versenynyomás csökkenése az árak növekedéséhez vezethet az érintett piacon. A megállapodás versenyjogi értékelése szempontjából lényeges tényezők, hogy a megállapodásban részes felek jelentős piaci részesedéssel rendelkeznek-e, szoros versenytársak-e, korlátozott-e a fogyasztók lehetősége a szállítót váltásra, az, hogy a versenytársak növekvő árak esetén nagy valószínűséggel nem növelik a szállításokat, illetve ha a megállapodásban részt vevő felek valamelyike jelentős versenyerőt képvisel.

⁽¹⁾ Lásd az általános iránymutatás 18. pontját is.

35. A horizontális együttműködési megállapodás emellett:

- stratégiai információ felfedéséhez vezethet, ennél fogva növeli az együttműködés keretén belül vagy kívül a felek közötti összehangolt magatartás valószínűségét;
- jelentős közös költségviselést valósíthat meg (a felek közötti közös változó költségek aránya tekintetében), így a felek könnyebben hangolhatják össze a piaci árakat és a kibocsátást.

36. A horizontális együttműködési megállapodás révén elért jelentős közös költségviselés csak akkor teheti lehetővé a felek számára hogy könnyebben egyeztessék a piaci árakat és kibocsátásukat ha a felek piaci erővel rendelkeznek, a piac jellemzői elősegítik az ilyen összehangolást, az adott piacon a felek változó költségeinek magas aránya az együttműködés területének tudható be, és a felek a tevékenységeiket jelentős mértékben együttesen végzik ezen a területen. Ez lehet a helyzet például akkor, ha a felek közösen gyártanak vagy szereznek be egy fontos köztes terméket, vagy közösen gyártják vagy forgalmazzák valamely végtérmetet érintő teljes kibocsátásának jelentős hányadát.

37. A horizontális megállapodás tehát csökkentheti a felek döntéshozatali függetlenségét, ennek eredményeként pedig növeli annak valószínűségét, hogy a azok összehangolják magatartásukat az összjátékot eredményező magatartás alapján elérhető végeredmény érdekében, az összehangolás viszont könnyebbé, stabilabbá vagy hatékonyabbá válhat a korábban már összehangoltan fellépő felek számára, akár a koordináció erőteljesebbé tétele, akár még magasabb árak elérhetővé tétele révén.

38. Bizonyos horizontális együttműködési megállapodások – mint a gyártási és a szabványosítási megállapodások – versenyellenes piaclezárással kapcsolatos aggodalmakra is okot adhatnak.

Piaci erő és más piaci jellemzők

39. A piaci erő az a képesség, hogy az árakat bizonyos időszakon keresztül nyereségesen a versenyképes szint felett tartásák, vagy a kibocsátást a termékmennyiség, a termékminőség, a termékválaszték és az innováció területén bizonyos időszakon keresztül a versenyképes szint alatt tartásák.

40. Az állandó költségekkel működő piacokon a vállalkozásoknak befektetéseik versenyképes megtérülése érdekében az árakat a termelés változó költségei felett kell meghatározniuk. Tehát az a tény, hogy a vállalkozások az árakat a változó költségeik szintje felett határozzák meg, önmagában nem jelzi, hogy a verseny nem működik megfelelően és a vállalkozások olyan piaci erővel rendelkeznek, amely lehetővé teszi számukra versenyképes szint feletti árak megállapítását. A vállalkozások akkor rendelkeznek a 101. cikk (1) bekezdése összefüggésében piaci erővel, ha a versenynyomás nem elegendő az árak, a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték és az innováció versenyképes szinten tartásához.

41. A piaci erő megteremtése, fenntartása vagy megerősítése jobb képességek, előrelátás vagy innováció eredménye lehet. Következhet továbbá a szerződő felek vagy a felek bármelyike és harmadik felek közötti csökkentett versenyből, mivel a megállapodás például versenyellenes piaclezárásokhoz vezet azáltal, hogy növeli a versenytársak költségeit és korlátozza a megállapodást kötő felekkel szembeni hatékony versenyt.

42. A piaci erőt annak mértéke határozza meg A 101. cikk (1) bekezdése szerinti jogsértés megállapításához szükséges mértékű piaci erő a versenykorlátozó hatású megállapodások esetén alacsonyabb, mint a 102. cikk szerinti erőfölény megállapításához szükséges mérték, amely esetben a piaci erőnek jelentős mértékűnek kell lennie.

43. A piaci erő elemzésének kiindulópontja a felek helyzete az együttműködéssel érintett piacokon. Az elemzés elvégzéséhez a piac meghatározásáról szóló bizottsági közlemény módszertanának alkalmazásával meg kell határozni az érintett piaco(k)at. Ez az iránymutatás további útmutatásként szolgál az olyan egyedi piactípusok, mint a beszerzési vagy a technológiai piac érintettsége esetén.

44. Amennyiben a felek együttesen alacsony piaci részesedéssel rendelkeznek, nem valószínű, hogy a horizontális együttműködési megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése szerinti versenykorlátozó eredményre vezet, és általában nincs szükség további elemzésre. Az, hogy mi tekinthető „együttesen alacsony piaci részesedésnek”, a szóban forgó megállapodás típusától függ és az ezen iránymutatás különböző fejezeteiben megállapított mentesülő (safe harbour) küszöbértékek, továbbá általánosabban az Európai Közösséget létrehozó szerződés 81. cikkének (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (*de minimis*) megállapodásokról szóló bizottsági közlemény⁽¹⁾ (a továbbiakban: *de minimis* közlemény) alapján állapítható meg. Ha csak két fél van, és ebből az egyik jelentéktelen mértékű piaci részesedéssel rendelkezik, továbbá nem birtokol jelentős forrásokat, rendes körülmények között még az együttesen magas piaci részesedés sem tekinthető valószínűsíthetően versenykorlátozó eredményezőnek a piacon⁽²⁾. Figyelembe véve a horizontális együttműködési megállapodások sokféleségét és a különböző hatásokat, amelyeket azok a különböző piaci helyzetekben okozhatnak, nem lehet meghatározni a piaci részesedés olyan általános küszöbértékét, amely felett feltételezhető a versenykorlátozás eredményezésére alkalmas piaci erő megléte.
45. A felek piaci helyzetétől és a piac koncentrációjától függően más tényezőket – mint például a piaci részesedések időbeli állandóságát, a belépés akadályait és a piacra lépés valószínűségét, a vevők/szállítók ellensúlyozó erejét, vagy a termékek jellegét is figyelembe kell venni.
46. Rendes körülmények között a Bizottság a versenyelemzésében az aktuális piaci részesedéseket használja⁽³⁾. Azonban a –például az érintett piacról való kilépés, oda való belépés vagy a terjeszkedés fényében – ésszerű bizonyossággal feltételezhető jövőbeli alakulások is figyelembe vehetők. Amennyiben a piaci részesedések hullámzóak – például a piacon jellemzőek a nagy, egyenetlen megrendelések – a korábbi adatok is használhatók. A korábbi piaci részesedésekben bekövetkezett változások hasznos információkkal szolgálhatnak a versenyfolyamatról, és a különböző versenytársak valószínűsíthető jövőbeni fontosságáról, például annak jelzésével, hogy a vállalkozások nyertek-e vagy veszítettek a piaci részesedésükből. Mindenesetre, ha például a piac nagyon dinamikus és az innováció vagy növekedés miatt bizonytalan a piacszerkezet, a Bizottság a valószínű piaci feltételek fényében értelmezi a piaci részesedést.
47. Amikor a piacra lépés megfelelően könnyű, általában nem valószínű, hogy egy horizontális együttműködési megállapodás versenykorlátozó eredménnyel járna. Ahhoz, hogy a piacra lépést elégséges versenykorlátozásnak lehessen tekinteni a horizontális együttműködési megállapodást kötő felek számára, be kell bizonyítani, hogy valószínűsíthetően, kellő időben és megfelelően megakadályozza vagy késlelteti a megállapodás bármely potenciális korlátozó hatását. A piacra lépés elemzését a horizontális együttműködési megállapodások megléte is befolyásolhatja. A horizontális együttműködési megállapodás valószínű vagy lehetséges befejezése befolyásolhatja a piacra lépés valószínűségét.

1.2.2. A 101. cikk (3) bekezdése

48. A versenykorlátozó céloknak vagy hatásoknak a 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelése az elemzésnek csak egyik oldala. A másik oldal – amely a 101. cikk (3) bekezdésében tükröződik – a korlátozó megállapodások versenyt támogató hatásainak értékelése. A 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásához kapcsolódó általános megközelítést az általános iránymutatás mutatja be. Amennyiben egyedi esetben a 101. cikk (1) bekezdése alapján vett versenykorlátozás bizonyított, védekezésként a 101. cikk (3) bekezdésére lehet hivatkozni. A Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott szabályok végrehajtásáról szóló, 2009. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet⁽⁴⁾ 2. cikke értelmében a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott bizonyítási teher az ezen előírásra hivatkozó vállalkozás(ok)on van. Ennélfogva a vállalkozás(ok) érveinek és bizonyítékainak lehetővé kell tenniük a Bizottság számára annak eldöntését, hogy a szóban forgó megállapodás megfelelő valószínűséggel rendelkezik-e versenytámogató hatással, vagy nem⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ HL C 368., 2001.12.22., 13. o.

⁽²⁾ Több mint két fél esetén az összes együttműködő versenytárs közös részesedésének kell jelentősen meghaladnia a legnagyobb egyedüli versenytárs részesedését.

⁽³⁾ A piaci részesedések kiszámítása tekintetében lásd még a piac meghatározásáról szóló közlemény 54-55. pontját.

⁽⁴⁾ HL L 1., 2003.1.4., 1. o.

⁽⁵⁾ Lásd például a C-501/06 P és további sz. GlaxoSmithKline egyesített ügyekben hozott ítélet 93-95. pontját.

49. A 101. cikk (3) bekezdésében szereplő kivételszabály alkalmazása négy – két pozitív és két negatív – együttesen fennálló feltételtől függ.
- a megállapodásnak hozzá kell járulnia a termékek gyártásának vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, vagyis hatékonyságnövekedéshez kell vezetnie;
 - a korlátozásoknak nélkülözhetetlennek kell lenniük e célkitűzések, vagyis a hatékonyságnövekedések eléréséhez;
 - a fogyasztóknak méltányos részesedéshez kell jutniuk az abból eredő előnyból, tehát a nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést – beleértve a minőségi hatékonyságnövekedést is – megfelelő mértékben tovább kell adni a fogyasztóknak, hogy számukra legalább ellentételezzék a megállapodás korlátozó hatásait; következésképpen a csak a megállapodást kötő feleknél jelentkező hatékonyságnövekedés nem elegendő; ezen iránymutatás alkalmazásában a „fogyasztók” fogalma magában foglalja a megállapodást kötő felek potenciális vagy tényleges fogyasztóit is; ⁽¹⁾ és
 - a megállapodás nem teheti lehetővé a felek számára, hogy a szóban forgó áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.
50. A horizontális együttműködési megállapodások területén a kutatás-fejlesztési ⁽²⁾, valamint a szakosítási (beleértve a közös gyártást) ⁽³⁾ megállapodások vonatkozásában a 101. cikk (3) bekezdésének rendelkezésein alapuló csoportmentességi rendeletek működnek. Ezek a csoportmentességi rendeletek azon az előfeltételezésen alapulnak, hogy az egymást kiegészítő szakértelem és eszközök összekapcsolása jelentős hatékonyságnövekedés forrása lehet a kutatás-fejlesztési, valamint a szakosítási megállapodásokban. Ez igaz lehet más típusú horizontális együttműködési megállapodásokra is. A 101. cikk (3) bekezdése szerinti egyedi megállapodások által kiváltott hatékonyságnövekedés elemzése ezért nagyrészt a felek által a megállapodásba fektetett kiegészítő szakértelem és eszközök meghatározásának kérdése, valamint annak értékelése, hogy az eredményként létrejött hatékonyságnövekedés megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdése feltételeinek.
51. A horizontális együttműködési megállapodásokból több módon is létrejöhet egymást kiegészítő jelleg. Egy kutatás-fejlesztési megállapodás során különböző kutatási képességek találkozhatnak, amelyek révén a felek jobb termékeket tudnak gyártani olcsóbban, és lerövidül a termékek piacra jutási ideje. A gyártási megállapodás lehetővé teszi a felek számára, hogy olyan nagyságrendű vagy célú megtakarításokat érjenek el, amelynek elérésére egyenként nem volnának képesek.
52. A kiegészítő szakértelmet és eszközöket nem tartalmazó horizontális együttműködési megállapodások kisebb valószínűséggel eredményeznek a fogyasztók számára is előnyös hatékonyságnövekedést. Az ilyen megállapodások – például bizonyos állandó költségek kiküszöbölhetősége miatt – csökkenthetik bizonyos költségek kétszeres felmerülését. Általánosságban azonban az állandó költségek megtakarításai általában a változó vagy a határköltségek terén elért megtakarításoknál kisebb valószínűséggel eredményeznek előnyöket a fogyasztók számára.
53. A 101. cikk (3) bekezdésében szereplő kritériumok Bizottság általi alkalmazására vonatkozóan az általános iránymutatás nyújt további útmutatásokat.

1.3. Az iránymutatás szerkezete

54. A második fejezet először az információcsere értékelésének néhány általános szabályát állapítja meg, amelyek bármely típusú, információcserével is járó horizontális együttműködési megállapodásra alkalmazandók. Az iránymutatás következő fejezetei egyenként tárgyalják az különböző típusú horizontális együttműködési megállapodásokat. Minden fejezet a 1.2. szakaszban leírt elemzési keretet, valamint a szóban forgó együttműködés-típus keretében megvalósuló információcserére vonatkozó általános elveket alkalmazza.

⁽¹⁾ A fogyasztó fogalmát illetően további részleteket az általános iránymutatás 84. pontja tartalmaz.

⁽²⁾ A K+F csoportmentességi rendelet.

⁽³⁾ A szakosítási csoportmentességi rendelet.

2. AZ INFORMÁCIÓCSERE VERSENYJOGI ÉRTÉKELÉSÉNEK ÁLTALÁNOS ELVEI

2.1. Fogalommeghatározás és hatály

55. E fejezet célja, hogy útmutatást nyújtson az információcsere versenyjogi értékelésével kapcsolatban. Az információcsere különböző formákban történhet. Először is a versenytársak közvetlenül megoszthatják az adatokat. Másodszor az adatok közvetetten is megoszthatóak közös ügynökségen (például szakmai szövetségen) vagy harmadik félen, például piackutató szervezeten keresztül, illetve a vállalkozások beszállítói vagy kiskereskedői útján is.
56. Az információcsere különböző körülmények között történhet. Információcsere történhet megállapodások, vállalkozások szövetségének döntései vagy összehangolt magatartások alapján, amikor a fő gazdasági funkció maga az információcsere. Ezen túlmenően, információcsere más típusú horizontális együttműködési megállapodás része is lehet (például a gyártási megállapodást kötő felek megosztanak a költségekre vonatkozó bizonyos információkat). Az utóbbi típusba tartozó információcsere értékelését a horizontális együttműködési megállapodás értékelésének keretén belül kell végezni.
57. Az információcsere sok versenypiac egyik közös jellemzője, és különböző típusú hatékonyságnövekedéshez vezethet. Megoldhatja az információs asszimetria problémáit⁽¹⁾, így hatékonyabbá teszi a piacokat. A vállalkozások továbbá az egymás bevált gyakorlataihoz való viszonyítás útján növelhetik saját belső hatékonyságukat. Az információ megosztása segíthet a cégeknek abban is, hogy úgy takarítsanak meg költséget, hogy csökkentik a készleteiket, lehetővé teszik a romlandó termékek fogyasztókhoz való gyorsabb eljuttatását, vagy megküzdjenek az instabil kereslettel stb. Az információcsere továbbá közvetlenül is előnyös lehet a fogyasztók számára azáltal, hogy csökkenti a keresési költségeiket, és bővíti a választási lehetőségeiket.
58. A piaci információk cseréje azonban eredményezhet versenykorlátozást is, és különösen olyan helyzetekben, amelyekben lehetővé teheti a vállalkozások számára, hogy tudatában legyenek versenytársaik piaci stratégiáinak, az információcsere versenykorlátozó eredményre vezethet⁽²⁾. Az információcsere versenyszempontú eredménye az annak helyszínt adó piac jellegzetességeitől (például koncentráltág, átláthatóság, stabilitás, szimmetria, komplexitás stb.), valamint a kicserélt információ típusától függ. Ezek az érintett piaci környezetet hajlamossá tehetik az együttműködésre.
59. Ezen túlmenően a versenytársak közötti információközlés képezhet különösen az árak vagy mennyiségek rögzítésére irányuló megállapodást, összehangolt magatartást vagy vállalkozások szövetségének döntését. Az ilyen típusú információcserét általában kartellnek tekintik, és ilyen címen szabnak ki miattuk bírságot. Az információcsere megkönnyítheti a kartell végrehajtását azzal, hogy lehetővé teszi a vállalkozások számára annak nyomon követését, hogy a résztvevők betartják-e a megállapodott feltételeket. Az ilyen típusú információcserét a kartell részeként fogják értékelni.

Összehangolt magatartás

60. Az információcsere csak akkor értékelhető a 101. cikk alapján, ha megállapodást, összehangolt magatartást vagy vállalkozások szövetségének döntését hozza létre vagy annak részét képezi. Egy megállapodásnak, összehangolt magatartásnak vagy vállalkozások szövetségének döntésének fennállta, nem jelenti azt, hogy a megállapodás, az összehangolt magatartás vagy a vállalkozások szövetségének döntése a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozás megvalósulását vonná maga után. Az Európai Unió Bíróságának ítélkezési gyakorlatával összhangban az összehangolt magatartás fogalma olyan együttműködési formát jelent a vállalkozások között, amely révén – anélkül, hogy eljutnának egy megállapodás rendes megkötéséig – a verseny kockázatait tudatosan helyettesítik az egymás közötti gyakorlati együttműködéssel⁽³⁾. Az egyeztetés és az együttműködés összehangolt magatartásnak minősülő kritériumait – amelyek távolról sem foglalják magukban egy igazi terv

⁽¹⁾ Az információs asszimetria közgazdasági elmélete olyan tranzakciókban hozott döntéseket tanulmányoz, amelyekben az egyik fél több információval bír mint a másik.

⁽²⁾ Lásd a fenti 17. lábjegyzetben hivatkozott, C-7/95 P. sz. *John Deere*, ügyben hozott ítélet 88. pontját.

⁽³⁾ Lásd például C-8/08. sz. *T-Mobile Netherlands* ügyben hozott ítélet 26. pontját; a C-89/85. és további sz. *Wood Pulp* egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1993., 1307. o.) 63. pontját.

kidolgozását – a Szerződés versenyjogi rendelkezéseiben rejlő koncepció fényében kell értelmezni, miszerint minden vállalkozásnak önállóan kell meghatároznia a belső piacon folytatni kívánt, valamint ügyfeleivel szemben tanúsítandó kereskedelmi politikáját⁽¹⁾.

61. Ez nem fosztja meg a vállalkozásokat attól a jogtól, hogy racionálisan alkalmazkodjanak a versenytársaik megfigyelt vagy várható magatartásához. Tiltja azonban a versenytársak közötti bármely közvetlen vagy közvetett kapcsolatfelvételt, amennyiben e kapcsolat célja vagy hatása olyan versenyfeltételek teremtése, amelyek – figyelembe véve a felkínált termékek vagy szolgáltatások jellegét, a vállalkozások méretét és számát, továbbá az érintett piac volumenét – nem felelnek meg a szóban forgó piacon szokásos feltételeknek⁽²⁾. Kizár a versenytársak közötti minden olyan közvetlen vagy közvetett kapcsolatfelvételt, amelynek célja vagy hatása egy tényleges vagy lehetséges versenytárs piaci magatartásának befolyásolása, vagy az általuk elhatározott vagy tanúsítani kívánt piaci magatartás ilyen versenytárs előtt történő felfedése és így az összejátszást eredményező magatartás elősegítése a piacon⁽³⁾. Ennélfogva az információcsere összehangolt magatartásnak minősülhet, amennyiben csökkenti a stratégiai bizonytalanságot⁽⁴⁾ a piacon, ezáltal megkönnyíti az összejátszást, vagyis ha a kicserélt adatok stratégiaiak. Ebből következően a stratégiai információknak a versenytársak közötti megosztása összehangolást jelent, mivel csökkenti a versenytársak piaci magatartásának függetlenségét, és megszünteti a versenyzésre irányuló ösztönzőket.
62. Az olyan helyzet, ahol csak egyetlen vállalkozás fed fel stratégiai információkat a versenytársa(i) előtt, amely(ek) az információkat elfogadja (elfogadják), szintén összehangolt magatartást képezhet⁽⁵⁾. Erre például postai úton, e-mailben, telefonon vagy megbeszélések alkalmával történő kapcsolatfelvétel során kerülhet sor. Ezután már lényegtelen, hogy egyetlen vállalkozás tájékoztatja egyoldalúan a versenytársait a tervezett piaci magatartásáról, vagy minden részt vevő vállalkozás tájékoztatja egymást a megfelelő megfontolásairól és szándékairól. Ha csak egyetlen vállalkozás fed fel a versenytársai előtt a jövőbeli kereskedelmi politikájára vonatkozó stratégiai információt, ez minden érintett versenytárs számára csökkenti a piac jövőbeli működéséhez kapcsolódó stratégiai bizonytalanságot, és növeli a verseny korlátozásának és az összejátszásnak a kockázatát⁽⁶⁾. Például egy olyan találkozón való pusztán részvétel⁽⁷⁾, ahol egy vállalkozás felfedi a versenytársai számára az árképzési terveit, valószínűleg még az áremelésre vonatkozó kifejezett megállapodás hiányában is beleütközik a 101. cikkbe⁽⁸⁾. Ha egy vállalkozás stratégiai adatokat kap egy versenytársától (történjen ez egy találkozón, postai vagy elektronikus úton), akkor vélelmezik, hogy elfogadta az információt, és annak megfelelően igazította ki a piaci magatartását, kivéve, ha egyértelmű nyilatkozattal válaszol, amely szerint nem kíván ilyen információkat kapni⁽⁹⁾.
63. Ha egy vállalkozás egyoldalú, valóban nyilvános bejelentést tesz például egy újságban, ez általában nem minősül a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett összehangolt magatartásnak⁽¹⁰⁾. Az adott eset alapjául szolgáló tényektől függően azonban nem zárható ki az összehangolt magatartás megállapításának lehetősége például az olyan helyzetben, amikor az ilyen bejelentést más versenytársak nyilvános bejelentései követték, nem utolsósorban azért, mert a versenytársak által az egymás nyilvános bejelentéseire adott stratégiai válaszokról (ami például magában foglalhatja a saját korábbi bejelentéseiknek a versenytársak bejelentéseikhez való hozzáigazítását) bebizonyosodhat, hogy azok az összehangolás feltételeire vonatkozó közös megegyezés kialakítására irányuló stratégia részei.

⁽¹⁾ Lásd a C-7/95 P. sz. John Deere ügyben hozott ítélet 86. pontját.

⁽²⁾ A C-7/95 P. sz. John Deere ügyben hozott ítélet 87. pontja.

⁽³⁾ Lásd a 40/73. és további sz. Suiker Unie ügyekben hozott ítéletet (EBHT 1975., 1663. o.) 173. és azt követő pontjait.

⁽⁴⁾ A piacon a stratégiai bizonytalanság abból ered, hogy többféle lehetséges összejátszást eredményező magatartás valósulhat meg, és a vállalkozások nem képesek tökéletesen megfigyelni a versenytársaik és a piacra belépők korábbi és jelenlegi tevékenységeit.

⁽⁵⁾ Lásd például a T-25/95. és további sz. Cimenteries egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 2000., II-491. o.) 1849. pontját: „[...] az összehangolt magatartás ténylegesen magában foglalja a kölcsönös kapcsolatok meglétét [...]. Ez a feltétel akkor teljesül, ha az egyik versenytárs közli a másikkal a jövőbeni piaci szándékait vagy magatartását, és ezt a másik megköveteli, de legalábbis elfogadja.”

⁽⁶⁾ Lásd Kokott főtanácsnoknak a C-8/08. sz. T-Mobile Netherlands ügyben előterjesztett indítványának (EBHT 2009. I-4529. o.) 54. pontját

⁽⁷⁾ Lásd a C-8/08. sz. T-Mobile Netherlands ügyben hozott ítélet 59. pontját: „Márpedig nem kizárt, hogy a piaci szerkezet alapján egyetlen, az alapügy tárgyát képezőhöz hasonló kapcsolatfelvétel is elvileg elegendőnek bizonyuljon ahhoz, hogy az érintett vállalkozások összehangolják piaci magatartásukat, ezáltal pedig olyan gyakorlati együttműködést alakítsanak ki, amely a verseny és az azzal járó kockázatok helyébe lép.”

⁽⁸⁾ Lásd a T-202/98. és további sz. Tate & Lyle kontra Bizottság egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 2001., II-2035. o.) 54. pontját.

⁽⁹⁾ Lásd a C-199/92. P. sz. Hüls-ügyben hozott ítélet (EBHT 1999., I-4287. o.) 162. pontját; a C-49/92. P. sz. Anic Partecipazioni-ügyben hozott ítélet (EBHT 1999., I-4125. o.) 121. pontját.

⁽¹⁰⁾ Ez nem vonatkozik azokra a helyzetekre, ahol az ilyen bejelentésnek az összejátszásra való felhívás is részét képezi.

2.2. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

2.2.1. A versennyel kapcsolatos főbb aggályok ⁽¹⁾

64. Miután megállapításra kerül, egy megállapodás, összehangolt magatartás vagy vállalkozások szövetsége által hozott döntés megléte szükséges tekintetbe venni az információcserére vonatkozó, a versennyel kapcsolatos fő aggályokat.

Összejátszást eredményező magatartás

65. A piac átláthatóságának mesterséges növelésével a stratégiai információk cseréje elősegítheti a vállalkozások versennyel kapcsolatos magatartásának összehangolását (vagyis kiigazítását) és versenykorlátozást eredményez. Ez különböző csatornákon keresztül történhet.
66. Ennek egyik módja, hogy a vállalkozások az információcserén keresztül közös megegyezést alakítanak ki az együttműködés feltételei vonatkozásában, amely összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet a piacon. Az információcsere a piacon meglévő bizonytalanságok tekintetében kölcsönösen következetes elvárásokat alakíthat ki. Ennek alapján a vállalkozások kifejezett megállapodás nélkül is közös megegyezést alakíthatnak ki a versennyel kapcsolatos magatartásuk összehangolására. A legnagyobb valószínűséggel a jövőbeni magatartásra irányuló szándékokra vonatkozó információcsere teszi lehetővé a vállalkozások számára az ilyen közös megegyezés kialakítását.
67. Az információcsere versenykorlátozáshoz vezető másik lehetséges módja az összejátszást eredményező magatartás belső stabilitásának növelése a piacon. Ez különösen akkor lehetséges, ha a részt vevő vállalatok nyomon követhetik az eltéréseket. Az információcsere ugyanis megfelelően átláthatóvá teszi a piacot, így az összejátszó vállalkozások megfelelően nyomon követhetik, hogy a többi vállalkozás eltér-e az összejátszást eredményező magatartástól, így tudják, hogy mikor kell lépéseket tenni. Mind az aktuális, mind pedig a korábbi adatok cseréje képezhet ilyen nyomon követési mechanizmust. Ez lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy összejátszást eredményező magatartást hozzanak létre azon a piacon, amelyen egyébként erre nem lettek volna képesek, vagy pedig növelheti a piacon már jelen lévő összejátszást eredményező magatartás stabilitását (lásd a 3. példát a 107. bekezdésben).
68. Az információcsere versenykorlátozáshoz vezető harmadik lehetséges útja az összejátszást eredményező magatartás külső stabilitásának növelése a piacon. A piacot megfelelően átláthatóvá tévő információcsere lehetővé teszi az összejátszó vállalkozások számára annak nyomon követését, hogy más vállalkozások hol és mikor próbálnak piacra lépni, segítve ezzel az összejátszó vállalkozásokat az új belépővel kapcsolatos lépések megtételében. Ez a 69-71. bekezdésben tárgyalt versenyellenes piaclezárással kapcsolatos aggályok közé is illeszkedik. Mind az aktuális, mind pedig a korábbi adatok cseréje képezhet ilyen nyomon követési mechanizmust.

Versenyellenes piaclezárás

69. Azonkívül, hogy megkönnyíti az összejátszást, az információcsere vezethet versenyellenes piaclezáráshoz is ⁽²⁾.
70. A kizárólagos információcsere versenyellenes piaclezáráshoz vezethet az információcserével érintett piacon. Ez akkor fordulhat elő, ha az érzékeny kereskedelmi információk cseréje az információcsere rendszeréhez nem csatlakozott versenytársakat jelentős versenyhátrányba hozza a rendszerhez csatlakozott vállalkozásokhoz képest. Ez a fajta piaclezárás csak akkor lehetséges, ha a szóban forgó információ a verseny szempontjából stratégiai fontosságú és az érintett piac jelentős részére kiterjed.
71. Nem zárható ki, hogy az információcsere az érintett piacon harmadik felek versenyellenes kizárásához is vezethet. Például egy beszerzési (upstream) piacon információcserében részt vevő felek, például vertikálisan integrált vállalkozások, információcsere útján elegendő piaci erőt szerezve képesek lehetnek egy kulcsfontosságú összetevő árának megemelésére egy értékesítési (downstream) piacon. Ennélfogva képesek lennének az értékesítési piacon tevékenykedő versenytársak költségeinek megemelésére, ami az értékesítési piacon versenyellenes piaclezárást eredményezne.

⁽¹⁾ A „versennyel kapcsolatos főbb aggályok” kifejezés használata azt jelenti, hogy a versennyel kapcsolatos aggályok következő leírása nem kizárólagos, és nem teljes.

⁽²⁾ A vertikális megállapodásokból eredő piaclezárási aggályok tekintetében lásd a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás 100. és azt követő pontjait.

2.2.2. Versenykorlátozó cél

72. Minden információcsere, amelynek célja a verseny korlátozása a piacon versenykorlátozó célnak tekintendő. Annak értékelésekor, hogy egy információcsere versenykorlátozó célúnak minősül-e, a Bizottság különös figyelmet fog fordítani azokra a jogi és gazdasági összefüggésekre, amelyek között az információcsere sor került ⁽¹⁾. Ebből a célból a Bizottság figyelembe fogja venni, hogy az információcsere a természeténél fogva vezethet-e esetleg versenykorlátozáshoz ⁽²⁾.
73. Egy vállalatnak az árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos jövőbeni magatartásra vonatkozó egyedi szándékát érintő információcsere ⁽³⁾ különösen valószínű, hogy összejátszást eredményező magatartáshoz vezet. Amennyiben a versenytársak tájékoztatják egymást ilyen szándékaikról, lehetővé válik, hogy közösen magasabb árszintet érjenek el anélkül, hogy az új árakhoz való igazodás időszakában félniük kellene a piaci részesedésük csökkenésétől vagy árháború megindulásától (lásd az 1. példát a 105. bekezdésben). Emellett kevésbé valószínű, hogy a jövőbeni szándékokra vonatkozó információcsere verseny támogató okokból kerülne sor, mint az aktuális információk cseréje esetén.
74. A jövőben tervezett árakra vagy mennyiségekre vonatkozó egyéni adatok versenytársak közötti cseréjét ezért versenykorlátozó célúnak kell tekinteni ⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾. Ezenkívül a versenytársak közötti, a jövőbeli árakhoz vagy mennyiségekhez kapcsolódó egyedi szándékaikra vonatkozó magánjellegű információcsereket általában kartellnek tekintenék, és kartellként szabnák ki miattuk bírságot, mivel legtöbbször az árak vagy mennyiségek rögzítése a céljuk. A kartellnek minősülő információcserek nemcsak a 101. cikk (1) bekezdésébe ütköznek, hanem ezenkívül nagyon valószínűtlen az is, hogy teljesítenék a 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit.

2.2.3. Versenykorlátozóhatások

75. Az információcsere versenyre gyakorolt valószínű hatásait eseti alapon kell vizsgálni, mivel az értékelés eredménye az ügy különféle jellemző tényezőitől függ. A versenykorlátozó hatások értékelése az információcsere valószínűsíthető hatásait azzal a versenyhelyzettel hasonlítja össze, ami az adott információcsere hiányában állna fenn ⁽⁶⁾. Ahhoz, hogy egy információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású legyen, valószínűsíteni kell, hogy érzékelhető hátrányos hatással jár a verseny valamely (vagy több) olyan mutatójára, mint az ár, kibocsátás, termékminőség, termékválaszték vagy az innováció. Az információcsere versenykorlátozó hatásának megléte vagy nemléte függ mind az érintett piac gazdasági feltételeitől, mind a kicserélt információ jellegzetességétől.
76. Bizonyos piaci feltételek könnyebbé tehetik az összehangolás elérését és külső vagy belső fenntartást ⁽⁷⁾. Az információcsere több korlátozó hatással járhat az ilyen piacokon, mint a más feltételekkel működő piacokon. Előfordulhat azonban az is, hogy a piaci feltételek miatt az információcsere előtt nehezebb az összehangolás fenntartása, az információcsere azonban úgy változtat a piaci

⁽¹⁾ Lásd például a C-506 P. és további sz. GlaxoSmithKline egyesített ügyekben hozott ítélet 58. pontját; a C-209/07. sz. BIDS-ügyben hozott ítélet 15. és azt követő pontjait.

⁽²⁾ Lásd még az általános iránymutatás 22. pontját.

⁽³⁾ A jövőben tervezett mennyiségekre vonatkozó információ például magában foglalhatja a tervezett jövőbeni eladásokat, piaci részesedéseket, piacterületeket és a fogyasztók bizonyos csoportjai számára történő eladásokat.

⁽⁴⁾ A „jövőben tervezett árak” fogalmát az 1. példa szemlélteti. Olyan egyedi helyzetekben, ahol a vállalkozások teljes mértékben kötelezettséget vállaltak amellett, hogy a jövőben is a nagyközönségnek korábban bejelentett áron árusítsanak (vagyis nem tudják módosítani az árakat), a jövőbeli egyedi árak vagy mennyiségek ilyen nyilvános bejelentéseit nem tekintenék szándéknak, így általában nem találják őket versenykorlátozó célúnak. Ez történhet például az ismétlődő kapcsolatfelvételek és a vállalkozás és a vásárlója közötti sajátos típusú viszony miatt, például mivel elengedhetetlen, hogy a vásárlók előre tudják a jövőbeli árakat, vagy mert már előrendeléseket küldhetnek ezeken az árakon. Ez azért van így, mert az ilyen helyzetekben az információcsere költségesebb eszköze lenne az összejátszást eredményező magatartás elérésének, mint a jövőbeli szándékokra vonatkozó információk cseréje, és valószínűbb, hogy a versenyt támogató okból kerülne rá sor. Ez azonban nem jelenti azt, hogy az árakra vonatkozó, a vásárlók felé történő kötelezettségvállalások szükségszerűen elősegítik a versenyt. Ellenkezőleg, ez csökkentheti az összejátszást eredményező magatartástól való eltérés lehetőségét, így stabilabbá teheti azt.

⁽⁵⁾ Ez nem érinti azt a tényt, hogy a tervezett egyedi árak nyilvános bejelentése hatékonyságnövekedést eredményezhet, és az ilyen információcsereben részes felek a 101. cikk (3) bekezdésére hivatkozhatnak.

⁽⁶⁾ A C-7/95 P. sz. John Deere kontra Bizottság ügyben hozott ítélet 76. pontja.

⁽⁷⁾ Az információcsere az összefonódáshoz hasonló módon korlátozhatja a versenyt, amennyiben a piacon hatékonyabb, stabilabb vagy valószínűbb összehangolást eredményez; lásd a C-413/06 P. sz. Sony-ügyben hozott ítélet (EBHT 2008., I-4951. o.) 123. pontját, amelyben a Bíróság elfogadta a Törvényszék által a T-342/99. sz. Airtours-ügyben hozott ítélet (EBHT 2002., II-2585. o.) 62. pontjában megállapított kritériumokat.

feltételeken – például a piac átláthatóságának növelésével, a piac összetettségének csökkentésével, a bizonytalanság tompításával vagy az aszimmetria ellensúlyozásával –, hogy az információcsere követően lehetségessé válik az összehangolás. Emiatt nagyon fontos az információcsere korlátozó hatásainak mind az eredeti piaci feltételek, mind pedig e feltételeknek az információcsere által történő megváltoztatása tükrében történő értékelése. Ez magában foglalja az érintett rendszer sajátos jellegzetességeinek értékelését, mint amilyenek a rendszer célja, a rendszerhez való hozzáférés és az abban való részvétel feltételei. Szükséges lesz továbbá vizsgálni az információcsere gyakoriságát, a csere tárgyát képező információk természetét (például, hogy nyilvánosságra hozható vagy bizalmas jellegű, összesített vagy részletes, múltra vagy jelenre vonatkozó információk-e) és az információ jelentőségét az árak, a mennyiségek és a szolgáltatásnyújtás feltételeinek rögzítése szempontjából ⁽¹⁾. Ezen értékelés szempontjából a következő tényezők relevánsak.

i. Piaci jellemzők

77. A vállalkozások valószínűbben alakítanak ki összejátszást eredményező magatartást a megfelelően átlátható, koncentrált, nem összetett, stabil és szimmetrikus piacokon. Az ilyen típusú piacokon a vállalkozások közös megegyezésre juthatnak az összehangolás feltételeit illetően, és sikeresen nyomon követhetik és szankcionálhatják az eltéréseket. Az információcsere azonban azt is lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy olyan piaci helyzetekben alakítsanak ki összejátszást eredményező magatartást, amelyekben információcsere hiányában nem lennének képesek erre. Az információcsere ennél fogva a piac átláthatóságának növelésével, a piac összetettségének csökkentésével, a bizonytalanság tompításával vagy az aszimmetria ellensúlyozásával megkönnyítheti az összejátszást eredményező magatartást. Ebben az összefüggésben az információcsere versenyre gyakorolt hatása nemcsak az érintett piac eredeti jellegzetességeitől (mint a koncentráció, átláthatóság, stabilitás, összetettség stb.) függ, hanem attól is, ahogyan az adott információcsere-típus ezeket megváltoztathatja ⁽²⁾.
78. Összejátszás nagyobb valószínűséggel jön létre az átlátható piacokon. Az átláthatóság megkönnyítheti az összejátszást azáltal, hogy lehetővé teszi a vállalkozások számára közös megegyezés kialakítását az összehangolás területén és/vagy növeli az összejátszás belső és külső stabilitását. Az információcsere növelheti az átláthatóságot és ebből következően korlátozza a verseny stratégiai változóinak (például ár, kibocsátás, kereslet, költségek stb.) bizonytalanságát. Minél alacsonyabb a piac átláthatóságának előzetesen meglévő szintje, annál nagyobb lehet az információcsere jelentősége az összejátszást eredményező magatartásban. Az olyan információcsere, amely csak kevésbé járul hozzá a piac átláthatóságához, kevésbé valószínű, hogy versenykorlátozó hatással jár, mintha jelentősen növelné az átláthatóságot. Ennélfogva az átláthatóság meglévő szintje és az információcsere által az e szintben okozott változás együttesen határozza meg annak valószínűségét, hogy az információcsere versenykorlátozó hatása lesz-e. Az átláthatóság előzetesen meglévő szintje többek között a piaci szereplők számától és az ügyletek jellegétől is függ, amelyek a nyilvános ügyletektől a vevők és az eladók közötti bizalmas, kétoldalú tárgyalásokig terjednek. A piac átláthatóságában történt változás értékelésekor a kulcselem annak megállapítása, hogy a vállalkozások milyen mértékben használhatják fel a rendelkezésre álló információkat a versenytársaik lépéseinek meghatározására.
79. Egy szűk oligopólium megkönnyítheti a piacon az összejátszást eredményező magatartást, mivel a kevesebb vállalkozás könnyebben jut egyetértésre az összehangolás feltételeiről és az eltérések nyomon követése érdekében. Az összejátszást eredményező magatartás fenntarthatósága is valószínűbb kevesebb részt vevő vállalkozás esetén. Több vállalkozás összehangolása esetén az eltérésből eredő előny nagyobb, mivel a jobb ajánlattal nagyobb piaci részesedéshez lehet jutni. Ugyanakkor az összejátszást eredményező magatartásból származó előny kisebb, mivel több vállalkozás esetén az összejátszást eredményező magatartásból eredő bevételekből való részesedés csökken. A szűk oligopóliumokban az információcsere nagyobb valószínűséggel okoz versenykorlátozó hatásokat a versenyre vonatkozóan, mint a kevésbé szűk oligopóliumokban, és nem valószínű, hogy ilyen versenykorlátozó hatásokat okoz a nagyon szétaprózódott piacokon. Azonban az átláthatóság növelésével vagy a piaci környezet más módon való, az összehangolásnak nagyobb teret engedő irányba történő megváltoztatásával könnyebbé teheti a több vállalkozás közötti összehangolást és nyomon követést, mint az az információcsere hiányában lehetséges volna.

⁽¹⁾ A C-238/05. sz. Asnef-Equifax ügy 54. pontja.

⁽²⁾ Meg kell jegyezni, hogy a 78–85. bekezdésben foglalt lista a lényeges jellemzők tekintetében nem teljes. Lehetnek még más, bizonyos információcserek meghatározásában lényeges piaci jellemzők.

80. Előfordulhat, hogy a vállalkozások számára nehéz összetett piaci környezetben összejátszást eredményező magatartást elérni. Az információcsere alkalmazása azonban bizonyos mértékben leegyszerűsítheti az ilyen környezeteket. Összetett piaci környezetben általában több információcsere van szükség közös megegyezés elérésére az összehangolás feltételei és az eltérések nyomon követése tekintetében. Egyszerűbb például összejátszást eredményező magatartást elérni egyetlen homogén termék ára, mint egy sok differenciált termékkel rendelkező piac számos ára esetében. Mindazonáltal lehetséges, hogy a vállalkozások megkerülik a rengeteg ár tekintetében történő összejátszást eredményező magatartással járó nehézségeket, és egyszerű árképzési szabályok (például árképzési pontok) meghatározása érdekében folytatnak információcsere-t.
81. Összejátszást eredményező magatartás akkor valószínűbb, ha a keresleti és kínálati feltételek viszonylag állandóak ⁽¹⁾. Bizonytalan környezetben a vállalkozásoknak nehéz lehet megállapítaniuk, hogy az eladások csökkenése a kereslet általánosan alacsony szintjének vagy a versenytárs különösen alacsony kínálati árainak tudható be, így nehéz az összejátszást eredményező magatartás fenntartása. Ebben az összefüggésben az ingadozó kereslet, a piacon valamelyik vállalkozás jelentős belső növekedése vagy új vállalkozások gyakori belépése jelezheti, hogy az aktuális helyzet nem elég stabil ahhoz, hogy valószínű legyen az összehangolás ⁽²⁾. Az információcsere bizonyos helyzetekben szolgálhatja a piacstabilitás növelésének célját, ennél fogva lehetővé teheti az összejátszást eredményező magatartást a piacon. Emellett az összehangolás nehezebb lehet azokon a piacokon, ahol az innováció fontos, mivel a különösen jelentős innovációk révén a vállalkozás versenytársainál nagyobb előnyre tehet szert. Az összejátszást eredményező magatartás fenntarthatóságához az szükséges, hogy a kívülállók – mint az összehangolásban részt nem vevő jelenlegi vagy jövőbeni versenytársak, valamint a fogyasztók – ne tudják veszélyeztetni az összejátszást eredményező magatartástól várt eredményt. Ezzel összefüggésben a piacrálépési korlátok meglete valószínűbbé teszi, hogy a piacon létrehozható és fenntartható az összejátszást eredményező magatartás.
82. Nagyobb valószínűséggel fordul elő összejátszást eredményező magatartás szimmetrikus piaci szerkezetek esetén. Amennyiben a vállalkozások a költségeik, a kereslet, a piaci részesedés, a termékvalóság, a képességek stb. vonatkozásában homogénnek tekinthetők, nagyobb valószínűséggel tudnak megegyezésre jutni az összehangolás feltételeiről, mert a motivációik jobban igazodnak egymáshoz. Az információcsere azonban egyes helyzetekben heterogénebb piaci szerkezet esetén is lehetővé teheti az összejátszást eredményező magatartást. Az információcsere révén a vállalkozások jobban tudatára ébredhetnek a köztük lévő különbségeknek, és így eszközöket alakíthatnak ki az összehangolást hátráltató különbözőségük kiegyenlítésére.
83. Az összejátszást eredményező magatartás stabilitása függ attól, mekkora jelentőséget tulajdonítanak a vállalkozások a jövőbeni nyereségnek. Minél több vállalkozás választja az árcsökkentés révén megszerezhető azonnali nyereséget mindazzal a nyereséggel szemben, amelyhez összejátszást eredményező magatartás révén a jövőben juthat, annál kevésbé valószínű, hogy képesek lesznek összejátszást eredményező magatartásra.
84. Ehhez hasonlóan a tervek szerint hosszú ideig ugyanazon a piacon működő vállalkozások között nagyobb valószínűséggel alakulhat ki összejátszást eredményező magatartás, mivel ilyen esetben azok elkötelezettebbek az összehangolás iránt. Amennyiben egy vállalkozás tudja, hogy hosszú időszakon keresztül kapcsolatban fog állni a többiekkel, motiváltabb lesz az összejátszást eredményező magatartásra, mivel az abból származó jövőbeni nyereségek többet érnek, mint az eltéréssel elérhető rövid távú nyereség, azaz az azt megelőzően elért nyereség, hogy a többi vállalkozás észlelné az eltérést, és válaszlépéseket tenne.
85. Összességében ahhoz, hogy az összejátszást eredményező magatartás fenntartható legyen, a kellően hihető és azonnali válaszlépések bekövetkeztének valószínűnek kell lennie. Az összejátszást eredményező magatartások nem fenntarthatóak az olyan piacokon, ahol az eltérés következményei nem kellően komolyak ahhoz, hogy meggyőzzék az összehangolásban részt vevő vállalkozásokat arról, hogy érdekükben áll az összejátszást eredményező magatartás feltételeihez igazodni. Például az olyan piacokon, ahol a ritka, de tömörszerű megrendelések jellemzőek, nehéz lehet megfelelően komoly visszatartó mechanizmust kialakítani, mivel a megfelelő időben való eltérésből származó nyereség nagy, biztos és azonnali lehet, míg a büntetésből származó veszteségek kicsik, bizonytalanok,

⁽¹⁾ Lásd a T-35/92. sz. John Deere kontra Bizottság ügyben hozott ítélet (EBHT 1994., II-957. o.) 78. pontját.

⁽²⁾ Lásd a IV/31.370. és 31.446 sz. UK Agricultural Tractor Registration Exchange ügyről szóló bizottsági határozat (HL L 68., 1992.3.13., 19. o.) (51) bekezdését és a T-35/92., sz. John Deere kontra Bizottság ügyben hozott ítélet 78. pontját. Nem szükséges az abszolút stabilitás megteremtése, mint ahogy a heves verseny kizárása sem.

és csak bizonyos idő elteltével jelentkeznek. A visszatartó mechanizmus hitelessége attól is függ, hogy az összehangolásban részt vevő más vállalkozásoknak van-e motivációjuk a válaszlépésekre, amit az határoz meg, hogy az árverseny elindításából eredő rövid távú veszteségeik hogyan aránylanak a lehetséges hosszú távú nyereséghez, ha az összejátszást eredményező magatartáshoz való visszatérést szorgalmazzák. Például megerősödhet a vállalkozások reagálási képessége, ha közöttük vertikális kereskedelmi kapcsolatok is vannak, amelyeket felhasználhatnak az eltérés megbüntetésére irányuló fenyegetésként.

ii. Az információcsere jellegzetességei

Stratégiai információ

86. A stratégiai adatok, vagyis a piacon a stratégiai bizonytalanságot csökkentő adatok versenytársak közötti cseréje nagyobb valószínűséggel fog a 101. cikk hatálya alá tartozni, mint a más típusú információcsere. A stratégiai adatok megosztása versenykorlátozó eredménnyel járhat, mert a versenyre való ösztönzés csökkentése révén csökkenti a felek döntéshozatali függetlenségét. A stratégiai információ vonatkozhat az árakra (például tényleges árak, árengedmények, árnövekedések vagy árcsökkenések), fogyasztói listákra, gyártási költségekre, mennyiségekre, forgalomra, értékesítésre, kapacitásra, minőségre, értékesítési tervek, kockázatokra, beruházásokra, technológiákra, K+F programokra és azok eredményeire. Általánosságban leginkább az árakkal és mennyiséggel kapcsolatos információk tekinthetők stratégiai jellegűnek, ezeket pedig a költségekkel és a kereslettel kapcsolatos információk követik. Amennyiben azonban a vállalkozások a K+F területén versenyeznek, a verseny szempontjából a technológiai adatok lehetnek leginkább stratégiai jelentőségűek. Az adat stratégiai hasznossága az összesítetttségétől és korától valamint az információcsere piaci összefüggéseitől és gyakoriságától is függ.

Piaci lefedettség

87. Ahhoz, hogy az információcserének valószínűsíthetően versenykorlátozó eredménye legyen, az abban részt vevő vállalkozásoknak az érintett piac megfelelően nagy részét le kell fedniük. Más különben az információcseréből kimaradó versenytársak akadályozni tudnák a részt vevő vállalkozások versenyellenes magatartását. Például az információcsere-rendszerhez nem csatlakozott vállalkozások az összehangolt szint alatti ár megállapításával fenyegethetik az összejátszást eredményező magatartás külső stabilitását.
88. Elméleti síkon nem határozható meg, hogy mit jelent „a piac megfelelően nagy része”, mivel az minden esetben az ügy egyedi körülményeitől és a szóban forgó információcsere típusától függ. Amennyiben azonban az információcsere egy más típusú horizontális együttműködési megállapodással összefüggésben történik és nem lépi túl a megállapodás végrehajtásához szükséges mértéket, az ezen iránymutatás, a megfelelő csoportmentességi rendelet⁽¹⁾ vagy a de minimis közlemény vonatkozó fejezeteiben a szóban forgó megállapodás-típusra vonatkozóan megállapított piaci részesedési küszöbérték alatti piaclefedés általában nem lesz elég nagy ahhoz, hogy az információcsere versenykorlátozó eredményre vezessen.

Összesített/egyedi adatok

89. A valóban összesített adatok cseréje – azaz amikor a vállalkozás-specifikus információ felismerése kellően nehéz – sokkal kisebb valószínűséggel vezet versenykorlátozó eredményre, mint a vállalkozás szintű adatok cseréje. Az összetett piaci adatok (így eladási adatok, kapacitásra vonatkozó adatok vagy az inputköltségekre és az alkatrészek költségeire vonatkozó adatok) szakmai szervezetek és piaci információkat gyűjtő cégek (market intelligence firm) általi gyűjtése és nyilvánosságra hozatala javára lehet mind a szállítóknak mind az ügyfeleknek, azáltal, hogy lehetővé teszi számukra hogy világosabb képet kapjanak az ágazatban uralkodó gazdasági helyzetről. Az ilyen adatgyűjtés és nyilvánosságra hozatal lehetővé teheti a piaci szereplők számára, hogy teljesebb információ birtokában hozzák

⁽¹⁾ A K+F megállapodás összefüggésében történő információcsere, amennyiben nem haladják meg a megállapodás végrehajtásához szükséges mértéket, részesülhetnek a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott 25 %-os biztonságos övezetbe. A szakosítási csoportmentességi rendeletben az alkalmazandó biztonságos övezet 20 %.

meg egyéni döntéseiket annak érdekében, hogy hatékonyabban alakítsák stratégiájukat a piaci feltételekhez. Általánosabban, – hacsak nem egy szoros oligopóliumban kerül rá sor – nem valószínű, hogy az összesített adatok cseréje versenykorlátozó hatásokkal járna. Ezzel szemben az egyedi adatok cseréje megkönnyíti a piacot és a szankcionáló stratégiákat érintő közös megegyezés kialakítását azáltal, hogy lehetővé teszi az összehangolásban részt vevő vállalkozások számára az eltérően viselkedő vagy újonnan belépő piaci szereplő azonosítását. Mindazonáltal nem zárható ki annak lehetősége, hogy még az összesített adatok cseréje is elősegítheti az összejátszást eredményező magatartást a sajátos jellemzőkkel bíró piacokon. Nevezetesen az összesített adatok cseréjében részt vevő nagyon szoros és stabil oligopólium tagjai, akik egy bizonyos szint alatti piaci árat észlelnek automatikusan feltételezhetik, hogy valaki eltért az összejátszást eredményező magatartástól, és az egész piacra kiterjedő válaszlépéseket tehetnek. Az összejátszás stabilan tartása érdekében tehát a vállalkozásoknak nem mindig kell tudniuk azt, hogy ki tért el, elegendő lehet annak ismerete, hogy „valaki” eltért.

Az adatok kora

90. Kevésbé valószínű, hogy a múltbeli adatok cseréje összejátszást eredményező magatartáshoz vezet, mivel nem valószínű, hogy jelzésként szolgálna a versenytársak jövőbeni magatartására vonatkozóan, vagy a piaccal kapcsolatos közös megegyezést hozna létre ⁽¹⁾. Emellett a múltbeli adatok cseréje nem valószínű, hogy elősegítené az eltérések nyomon követését, mivel minél régebbi az adat, annál kevésbé lehet hasznát venni az eltérések megfelelő időben történő felfedése, és így az azonnali válaszlépésekkel való hiteles fenyegetés céljából ⁽²⁾. Nincs előre meghatározott küszöbérték arra vonatkozóan, hogy egy adat mikor válik múltbelivé, vagyis elég régivé ahhoz, hogy ne jelentsen kockázatot a versenyre nézve. Az érintett piac egyedi jellegzetességeitől, és különösen az ágazaton belül az árak újratárgyalásának gyakoriságától függ, hogy egy adat mikor minősül valóban múltbeli adatnak. Az adatok például akkor tekinthetők múltbelinek, ha a szerződések iparágban szokásos átlagos időtartamánál jó néhányszor régebbiek, amennyiben a szerződések átlagos időtartama az árak újratárgyalásának gyakoriságára is utal. Az a küszöbérték, amikortól egy adat múltbelinek minősül, függ továbbá az adat természetétől, összesítettségétől, a csere gyakoriságától és az adott piac jellemzőitől (például annak stabilitásától és átláthatóságától) is.

Az információcsere gyakorisága

91. A gyakori információcsere – amely megkönnyíti mind a piacot érintő sikeresebb közös megegyezést, mind az eltérések nyomon követését – fokozza az összejátszást eredményező magatartások kockázatát. A kevésbé stabil piacokon gyakoribb információcsere lehet szükséges az összejátszást eredményező piaci magatartás elősegítéséhez, mint a stabil piacokon. Azokon a piacokon, ahol a hosszú távú szerződések jellemzőek (ami utal az árak újratárgyalásának gyakoriságára), a ritkább információcsere is elég általában az összejátszást eredményező magatartáshoz. Ezzel ellentétben a ritka információcsere a rövid távú, az árak gyakoribb újratárgyalására utaló szerződésekkel jellemzett piacokon nem valószínű, hogy elegendő lenne ahhoz, hogy összejátszást eredményező magatartáshoz vezessen ⁽³⁾. Azonban az információcsere azon gyakorisága, amely ahhoz szükséges, hogy az megkönnyítse az összejátszást eredményező magatartást az adatok jellegétől, korától és összesítettségétől is függ ⁽⁴⁾.

Nyilvános/nem nyilvános információ

92. Általánosságban a valóban nyilvános információ cseréje nem valószínű, hogy sérti a 101. cikk rendelkezéseit ⁽⁵⁾. „Valóban nyilvános információ” a minden versenytárs és vásárló számára általában egyformán hozzáférhető (ami a hozzáférés költségeit illeti) információ. Ahhoz, hogy az információ valóban nyilvánosnak minősüljön, megszerzése nem lehet költségesebb az információcsere-rendszerhez nem csatlakozott vásárlók és vállalkozások számára, mint a rendszerben részt vevők számára. Ezért a

⁽¹⁾ A múltbeli adatok gyűjtése felhasználható arra is, hogy közvetítse egy ágazati szövetség hozzájárulását vagy elemzését a közpolitika felülvizsgálatához kapcsolódóan.

⁽²⁾ A Bizottság például korábbi ügyekben úgy ítélte meg, hogy az egy évnél korábbi származó adatok múltbeli adatnak minősülnek és a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében a cseréjük nem versenykorlátozó, miközben az egy évnél nem régebbi adatok új adatok; a IV/31.370. sz. UK Agricultural Tractor Registration Exchange ügyről szóló bizottsági határozat 50. pontja; a IV/36.069, Wirtschaftsvereinigung Stahl ügyben hozott bizottsági határozat (HL L 1., 1998.1.3., 10. o.) 17. pontja.

⁽³⁾ Azonban, hogy a kevésbé gyakori szerződések csökkenthetik egy kellően gyors válaszlépés valószínűségét.

⁽⁴⁾ Nem zárható ki azonban annak lehetősége, hogy (a piaci szerkezettől és az információcsere átfogó összefüggéseitől függően) egyetlen információcsere is elegendő lehet ahhoz, hogy az érintett vállalkozások összehangolják piaci magatartásukat, ezáltal pedig a közöttük meglévő gyakorlati együttműködésre váltsák a versenyt és az azzal járó kockázatokat; a C-8/08. sz., T-Mobile Netherlands ügyben hozott határozat 59. pontját.

⁽⁵⁾ A T-191/98, T-212/98. és T-214/98. sz. Atlantic Container Line (TACA) egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 2003., II-3275. o.) 1154. pontja. Nem feltétlenül ez a helyzet, ha az információcsere kartellt támogat.

vállalkozások általában nem olyan adatok cseréje mellett döntenek, amelyeket ugyanolyan könnyen begyűjthetnek a piacról is, így a gyakorlatban a valóban nyilvános adatok cseréje nem valószínű. Ellenkezőleg, még ha a versenytársak között kicserélt adat úgynevezett „nyilvános tárhelyen” is van, nem tekinthető valóban nyilvánosnak, amennyiben az adatgyűjtéssel kapcsolatos költségek elriasztják a többi vállalkozást és a vásárlókat az adatgyűjtéstől ⁽¹⁾. Annak lehetősége, hogy az információt a piacon – például fogyasztóktól – szerezzék be, nem jelenti feltétlenül azt, hogy az ilyen információ a versenytársak számára azonnal hozzáférhető piaci adat ⁽²⁾.

93. A versenytársak által végzett kiegészítő adatcsere, ha tovább csökkenti a stratégiai bizonytalanságot a piacon, akkor is a verseny korlátozásához vezethet, ha az adatok nyilvánosan elérhetők (például a szabályozók által közzétett információk). Ebben az esetben az információtöbblet lehet az, ami a piaci egyensúlyt az összejátszást eredményező magatartás felé billenti

Nyilvános/nem nyilvános információcsere

94. Az információcsere valóban nyilvános, ha az annak keretében kicserélt adatok minden versenytárs és vásárló számára egyformán hozzáférhetővé válnak (ami a hozzáférés költségeit illeti) ⁽³⁾. A nyilvános információcsere csökkentheti a piacon az összejátszást eredményező magatartás valószínűségét, amennyiben az összehangolásban részt nem vevő vállalkozások, a lehetséges versenytársak és a vásárlók esetleg korlátozni tudják a potenciális versenykorlátozó eredményt ⁽⁴⁾. Nem zárható ki azonban teljesen annak lehetősége, hogy még a valóban nyilvános információcserek is elősegíthetik az összejátszást eredményező magatartást a piacon.

2.3. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

2.3.1. Hatékonyságnövekedés ⁽⁵⁾

95. Az információcsere hatékonyságnövekedéshez vezethet. Amennyiben a vállalkozások az iparágban elterjedt legjobb gyakorlathoz viszonyítják a teljesítményüket és ennek megfelelően belső ösztönző-rendszereket alakítanak ki, a versenytársak költségeiről szerzett információ alapján hatékonyabbá válhatnak.
96. Ezenfelül bizonyos helyzetekben a vállalkozások az információcsere alapján áthelyezhetik a gyártást egy nagyobb kereslettel rendelkező piacra (például keresleti információ) vagy alacsonyabb költségekkel dolgozó vállalkozásokhoz (például költség-információ). Az ilyen típusú hatékonyságnövekedés valószínűsége nagyban függ a piaci jellemzőktől, mint például hogy a vállalkozások az ár vagy a mennyiségek terén versenyeznek-e és milyen jellegű a bizonytalanság a piacon. Ezzel összefüggésben az információcsere bizonyos formái jelentős költségmegtakarítást tesznek lehetővé, például csökkentik a szükségtelen leltárokat vagy lehetővé teszik a romlandó termékek gyorsabb szállítását a nagyobb kereslettel rendelkező, illetve csökkentik a szállítást az alacsonyabb kereslettel rendelkező területekre (lásd a 6. példát a 110. bekezdésben).
97. Szintén hatékonyságnövekedéssel járhat, ha a vállalkozások kicserélik a fogyasztókról rendelkezésre álló adataikat a fogyasztókról egyébként aszimmetrikus információkkal rendelkező piacokon. Ha nyomon követik a fogyasztók korábbi magatartását például a balesetek vagy a hiteltörlesztés elmaradása tekintetében, ez arra ösztönzi a fogyasztókat, hogy korlátozzák kockázati kitettségüket. Ez annak felismerését is lehetővé teszi, hogy mely fogyasztók jelentenek alacsonyabb kockázatot, ami alapján alacsonyabb díjak illetik meg őket. Ezzel összefüggésben az információcsere csökkentheti a fogyasztók adott vállalkozáshoz kötöttségét, vagyis erősebb versenyt idézhet elő. Ennek az az oka, hogy az információ általában egy adott kapcsolatra vonatkozik, és más vállalkozáshoz pártolás esetén a fogyasztók – információcsere hiányában – elveszítenék az ebből az információból származó előnyüket. Az ilyesfajta hatékonyságnövekedésre találunk példákat a banki és a biztosítási ágazatban, ahol gyakori információcsere zajlik a fogyasztók nemteljesítéséről és kockázati jellemzőiről.

⁽¹⁾ Továbbá az a tény, hogy a cserében részt vevő felek az adatot korábban közzétették a nagyközönséggel (például egy napilap vagy a holnapjuk útján), nem jelenti azt, hogy egy ezt követő nem nyilvános adatcsere ne ütközzön a 101. cikkbe.

⁽²⁾ Lásd a T-202/98. és további számú, Tate & Lyle kontra Bizottság egyesített ügyekben hozott ítélet 60. pontját.

⁽³⁾ Ez nem zárja ki azt, hogy egy adatbázist alacsonyabb áron kínáljanak olyan vásárlók számára, akik maguk is szolgáltatott adatot, mivel ez rendes körülmények között a számukra is költségekkel járhatott.

⁽⁴⁾ A piacra való belépés előtti akadályok és a kiegyenlítő „vásárlóerő” elemzése releváns lehet annak eldöntésekor, hogy az információcsere rendszerében részt nem vevő vállalkozások képesek lennének-e veszélyeztetni az összehangolástól várt eredményeket. A fogyasztók általi jobb átláthatóság azonban csökkentheti és növelheti is az összejátszást eredményező magatartás körét, mert a fogyasztók általi jobb átláthatóság mellett – mivel nagyobb a kereslet árrugalmassága – nagyobb haszonnal jár az eltérés, de a válaszlépések is keményebbek.

⁽⁵⁾ Az információcsereből eredő lehetséges hatékonyságnövekedések tárgyalása sem nem kizárólagos, sem nem teljes.

98. A piaci részesedésekhez kapcsolódó múltbeli és jelenlegi információk cseréje egyes helyzetekben a vállalkozások és a fogyasztók számára is előnnyel járhat, mivel azt az előbbieik a termékeik minőségének jelzéséként is feltüntethetik a fogyasztók előtt. Ha a termékminőségről rendelkezésre álló információ nem tökéletes, a fogyasztók gyakran közvetett eszközöket használnak (például új könyv vásárlásánál a „bestseller” listákat figyelik) a termékek viszonylagos tulajdonságainak – mint az ár és piaci részesedés – felmérésére.
99. A valóban nyilvános információk cseréje azért is hasznos lehet a fogyasztók számára, mivel segíti őket a tájékozottabb választásban (és csökkenti a keresési költségeiket). A fogyasztók így legvalószínűbben a jelenlegi adatok nyilvános cseréiből profitálnak, amelyek a vásárlási döntéseik szempontjából a legrelevánsabbak. Ehhez hasonlóan a jelenlegi inputköltségekre vonatkozó nyilvános információcseré csökkentheti a vállalkozások keresésre fordított költségeit, amiből az alacsonyabb végső árakon keresztül általában a fogyasztóknak származhat előnyük. Kisebb annak a valószínűsége, hogy ilyen típusú közvetlen fogyasztói előnyök keletkeznek a jövőbeli árképzési szándékokra vonatkozó információk cseréjéből, mivel az árképzési szándékaikat bejelentő vállalkozások valószínűleg felülvizsgálják a terveiket, mielőtt a fogyasztók ténylegesen ezen információ alapján vásárolhatnak. A fogyasztók általában nem hagyatkozhatnak a vállalkozások jövőbeli szándékaira a fogyasztásuk tervezésekor. Bizonyos mértékben azonban a vállalkozások rá lehetnek kényszerítve, hogy ne változtassák meg a megvalósítás előtt a bejelentett jövőbeli árakat, amikor például ismétlődően lépnek kapcsolatba a fogyasztókkal, és a fogyasztók arra hagyatkoznak, hogy előre tudják az árakat, vagy például amikor a fogyasztók előrendeléseket adhatnak a vállalkozásoknak. Ezekben a helyzetekben a jövőre vonatkozó információk cseréje javíthatja a fogyasztók kiadásainak tervezését.
100. A jelenlegi és múltbeli adatok cseréje nagyobb valószínűséggel eredményez hatékonyságnövekedést, mint a jövőbeni szándékokra vonatkozó információcseré. Egyedi körülmények között azonban a jövőbeni szándékok közlése szintén járhat hatékonyságnövekedéssel. Például egy K+F verseny győztesét idejekorán felismerő vállalkozás elkerülheti a költséges erőfeszítések megismétlését és olyan forrásainak az elpazarlását, amelyeket nem szerezhet vissza ⁽¹⁾.

2.3.2. Nélkülözhetetlenség

101. Az információcseré által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdése feltételeinek. A nélkülözhetetlenség feltételének való megfeleléshez a feleknek bizonyítaniuk kell, hogy az adat tárgya, összesítettisége, kora, bizalmas jellege és cseréjének gyakorisága és köre a célzott hatékonyságnövekedés létrehozásához nélkülözhetetlen, legalacsonyabb kockázatot képviseli. Emellett az adatcseré – a hatékonyságnövekedés elérése céljából lényeges változókon felül – nem tartalmazhat információt. Benchmarking céljából például általában nem nélkülözhetetlen az egyedi adatok cseréje, mivel például egy iparági rangsorhoz összeített információ szintén elérheti a célzott hatékonyságnövekedést, miközben kisebb az összejársztást eredményező magatartás kockázata (lásd a 4. példát a 108. bekezdésben). Végül pedig, általánosságban nem valószínű, hogy a jövőbeni szándékokra vonatkozó egyedi adatok megosztása nélkülözhetetlen, különösen, ha azok árakkal és mennyiséggel kapcsolatosak.
102. Ugyanígy, ha a horizontális együttműködési megállapodás részét képező információcseré nem lép túl a megállapodás gazdasági céljának (például K+F megállapodáshoz szükséges technológia, vagy – gyártási megállapodással összefüggésben – költségadatok megosztása) végrehajtásához nélkülözhetetlen mértéken, nagyobb valószínűséggel felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

2.3.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

103. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést olyan mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak, hogy az felülmúlja az információcseré által okozott versenykorlátozást. Minél kisebb az információcserében részt vevő felek piaci ereje, annál valószínűbb, hogy a hatékonyságnövekedést az információcseré által okozott versenykorlátozást felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.

⁽¹⁾ Az ilyen hatékonyságnövekedést például az innovációt stimuláló piacon zajló verseny korlátozásának lehetséges negatív hatásaival kell összehasonlítani.

2.3.4. A verseny megszüntetésének tilalma

104. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények nem tarthatók be, ha az információcserében részt vevő vállalkozásoknak az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére.

2.4. Példák

105. A tervezett jövőbeni árak cseréje, mint versenykorlátozó cél

1. példa

A helyzet: X ország távolságibusz-vonalakat üzemeltető vállalkozásainak szakmai szövetsége egyéni információkat terjeszt kizárólag a tagok között a tervezett jövőbeni árakról. Az információ olyan adatokat tartalmaz, mint a tervezett viteldíj és az annak megfelelő útvonal, a viteldíj tervezett korlátozásai, mint például mely fogyasztó válthatja meg, szüksége-e előlegfizetés vagy minimális tartózkodási idő, az adott viteldíj szerinti jegyértékesítés időszaka (a jegykiadás első és utolsó időpontja), és az adott viteldíjért értékesített jegy utazásra történő felhasználásának időszaka (első és utolsó utazási időpont)

Elemzés: Ez az információcsere, amely a vállalkozások szövetsége által meghozott döntésen alapul, a versenytársak árképzési szándékaira vonatkozik. Ez az információcsere az összejátszást eredményező magatartás nagyon hatékony eszköze, ennél fogva versenykorlátozó célú. Ennek az az oka, hogy a vállalkozások bármikor szabadon megváltoztathatják a szakmai szövetségben belül közölt tervezett árakat, amennyiben arról értesülnek, hogy a versenytárs magasabb árakat akar bevezetni. Ez lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy a piaci részesedés csökkenésének kockázata nélkül érjenek el magasabb árszintet. Például „A” távolságibusz-járatokat üzemeltető vállalkozás a mai napon bejelenti, hogy a következő hónaptól az 1-es városból 2-es városba tartó útvonalán áremelést hajt végre. Mivel ez az információ az összes többi távolságibusz-járatot üzemeltető vállalkozás számára elérhető, „A” vállalkozás kivárhatja a versenytársak reakcióját az áremelés bejelentésére. Tegyük fel, hogy az ugyanazon útvonalon tevékenykedő versenytárs, mondjuk „B” hozzáigazítja árait az emeléshez, így „A” bejelentése változatlan marad, és később valószínűleg hatályba is lép. Ha azonban „B” nem emeli fel maga is az árakat, akkor „A” még mindig felülvizsgálhatja a viteldíjait. A kiigazítások egészen addig folytatódnak, amíg a vállalkozások egy megnövelt, versenyellenes árszinthez közelítenek. Ez az információcsere valószínűleg nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdése feltételeinek. Az információcsere a versenytársakra korlátozódott, azaz a vállalkozások fogyasztói közvetlenül nem részesülnek az előnyeiből.

106. A jelenlegi árakra vonatkozó adatcsere, a fogyasztók számára nyújtott megfelelő hatékonyságnövekedéssel

2. példa

A helyzet: A kis X ország nemzeti idegenforgalmi hivatala és a távolságibusz-járatokat üzemeltető vállalkozásai megállapodnak a buszjáratok aktuális áaira vonatkozó információ szabadon hozzáférhető internetes oldalon történő terjesztéséről (a 105. bekezdésben szereplő 1 példával ellentétben a fogyasztók az információcsere tárgyát képező jelenlegi árakon és feltételek mellett már vásárolhatnak jegyeket, így nem jövőbeni árakról, hanem a jelenlegi és jövőbeni szolgáltatások jelenlegi áairól van szó). Az információ olyan adatokat tartalmaz, mint a tervezett viteldíj és az annak megfelelő útvonal, a viteldíj lehetséges korlátozásai, mint például mely fogyasztó válthatja meg, szükséges-e előlegfizetés vagy minimális tartózkodási idő, és az adott viteldíjért értékesített jegy utazásra felhasználásának időszaka (első és utolsó utazási időpontja). X országban a távolságibusz-közlekedés érintett piaca nem azonos a vasúti és légi közlekedésével. Feltételezzük, hogy az érintett piac koncentrált, stabil és nem túl összetett, az árképzés pedig átláthatóvá válik az információcsere révén.

Elemzés: Ez az információcsere nem versenykorlátozó célú. A vállalkozások (a 105. bekezdésben szereplő 1. példától eltérően) – mivel már ténylegesen értékesítenek jegyeket ezeken az árakon – az aktuális, nem pedig a tervezett jövőbeni árakról cserélnek információt. Tehát ez az információcsere kevésbé valószínűleg képez hatékony mechanizmust a koordináció fókuszpontjának eléréséhez. Mindamелlett a piac szerkezete és az adat stratégiai jellege miatt ez az információcsere valószínűsíthetően hatékony mechanizmust képez az összejátszást eredményező magatartástól való eltérések nyomon követésére, amelyek valószínűleg megtörténnek az ilyen típusú piacokon. Ennél fogva ez az

információcsere a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó eredményű lehet. Bár igaz, hogy az eltérések nyomon követésének lehetőségéből következik néhány versenykorlátozás, valószínű azonban, hogy az információcsereből származó hatékonyságnövekedést továbbadnák a fogyasztóknak, olyan mértékben, amely mind valószínűségében, mind mértékében felülmúlja a versenykorlátozó eredményt. A 105. bekezdésben szereplő 1. példától eltérően nyilvános információcsere van szó és a fogyasztók ténylegesen vásárolhatnak jegyeket az információcsere tárgyát képező árakon és feltételekkel. Ezért ez az információcsere valószínűleg közvetlen előnnyel jár a fogyasztók számára azáltal, hogy csökkenti a keresés költségeit és növeli a választékot, ezzel az árversenyt is ösztönözve. Így valószínűleg teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésében szereplő feltételek.

107. Az információcsere adataiból levezetett aktuális árak

3. példa

A helyzet: „A” ország fővárosában a luxusszállodák szűk, nem összetett és stabil oligopóliumként működnek, nagyrészt homogén költségstruktúrákkal, amely az egyéb szállodáktól elkülönülő piacot képez. Közvetlenül cserélnek egyéni adatokat az aktuális kihasználtságról és a bevételekről. Ebben az esetben a kicserélt adatokból a felek közvetlenül le tudják vezetni a tényleges aktuális árakat.

Elemzés: Ez az információcsere – hacsak nem burkolt módja a jövőbeni szándékokra vonatkozó információk cseréjének – nem lenne versenykorlátozó célú, mivel a szállodák aktuális adatokat cserélnek, nem pedig tervezett jövőbeni árakra vagy mennyiségekre vonatkozó információt. Az információcsere azonban a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó eredményű volna, mivel a versenytársak tényleges aktuális árainak ismerete valószínűsíthetően elősegítené a versenytársak magatartásának összehangolását (vagyis kiigazítását). Ezt nagy valószínűséggel az összejátszást eredményező magatartástól való eltérés nyomon követésére használnák. Az információcsere növeli a piac átláthatóságát, mivel a szállodák – amellett, hogy általában közlik a listaárakat – tárgyalások eredményeként, illetve korai vagy csoportos foglalások stb. esetében különböző kedvezményeket is kínálnak a listaárból. Ezért a szállodák között nem nyilvánosan kicserélt információ-többség érzékeny kereskedelmi információ, vagyis stratégiaileg fontos. Ez az információcsere valószínűleg elősegíti a piaci összejátszást eredményező magatartást, mivel a részt vevő felek hosszú távú versenykapcsolatban állnak (ismétlődő érintkezések), és szűk, nem összetett, stabil oligopóliumot alkotnak. Emellett a szállodák költség szerkezete meglehetősen homogén. Végül sem a fogyasztók, sem pedig a piacra lépés nem tud kényszerítő gyakorolni az inkubens szereplők versenyellenes magatartására, mivel a fogyasztóknak kicsi a vevői erejük és a piacra lépés korlátai nagyok. Nem valószínű, hogy ebben az esetben a felek fel tudnának mutatni bármely, az információcsereből eredő és a fogyasztóknak továbbadott, a versenykorlátozást felülmúló hatékonyságnövekedést. Ebből kifolyólag nem valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei teljesülhetnek.

108. Benchmarking – a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak be nem tartása

4. példa

A helyzet: Három nagyvállalat, amelyek 80 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkeznek valamely stabil, nem összetett, koncentrált piacon, ahol a piacra lépésnek komoly korlátai vannak, egymás között – nem nyilvánosan és gyakran – közvetlen információcserét folytatnak az egyéni költségeik jelentős hányadáról. A vállalkozások azt állítják, hogy ezt a teljesítményük versenytársaikhoz történő viszonyítása érdekében teszik, tehát az a céljuk, hogy hatékonyabbá váljanak.

Elemzés: Ez az információcsere lényegében nem versenykorlátozó célú. Következésképpen a piacra gyakorolt hatásait kell értékelni. A piac szerkezete, az a tény, hogy a kicserélt információk a vállalkozások változó költségeinek magas arányára vonatkozik, az adatok megjelenítésének egyedi formája, valamint az érintett piac nagymértékű lefedése miatt az információcsere valószínűleg elősegíti az összejátszást eredményező magatartást, amely a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményű lehet. Nem valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott követelmények teljesülnek, mivel léteznek kevésbé korlátozó eszközök is a

megcélzott hatékonyságnövekedés elérésére, például az adatok harmadik fél által elvégzett gyűjtése, anonimizálása és összesítése valamely iparági rangsorba. Végül pedig ebben az esetben – mivel a felek nagyon szűk, nem összetett és stabil oligopólium tagjai – még az összesített adatok cseréje is elősegíthetné az összejátszást eredményező magatartást a piacon. Ez azonban nagyon valószínűtlen lenne, ha ez az információcsere egy nem átlátható, szétaprózódott, instabil és összetett piacon történne.

109. Valóban nyilvános információk

5. példa

A helyzet: A nagy „A” országban minden benzinkút négy vállalkozás tulajdonában van, amelyek telefonon keresztül cserélnek a benzin árára vonatkozó információt. Állításuk szerint ennek az információcserének nem lehet versenykorlátozó eredménye, mivel minden benzinkúton nagyméretű táblákon közölt, nyilvános információkról van szó.

Elemzés: A telefonon közölt árképzési adatok nem valóban nyilvánosak, mivel ahhoz, hogy ugyanazokat az adatokat más úton szerezzék meg, jelentős idő és közlekedési költség ráfordítása válna szükségessé. Gyakran nagy távolságokat kellene bejárni, hogy összegyűjtsék az országban elszórtan elhelyezkedő benzinkutak tábláin szereplő árakat. Ennek költsége potenciálisan magas, így az információhoz gyakorlatilag csak információcsere révén lehetne hozzájutni. Emellett rendszeres információcseréről van szó, amely a teljes érintett piacra – amely szűk, nem összetett, stabil oligopólium – kiterjed. Ezért a versenytársak árképzési politikája tekintetében valószínűleg megteremti a kölcsönös bizonyosság légkörét, amely valószínűsíthetően elősegíti az összejátszást eredményező magatartást. Következésképpen ez az információcsere a 101. cikk (1) bekezdése értelmében valószínűleg versenykorlátozó eredményű.

110. A kereslet jobb kielégítése, mint hatékonyságnövekedés

6. példa

A helyzet: Az érintett piacon öt gyártó foglalkozik frissen palackozott répalé gyártásával. Az e termék iránti kereslet nagyon instabil és helyről helyre változik az idők során. A répalevet a gyártástól számított egy napon belül kell eladni és fogyasztani. A gyártók megállapodnak egy független piacutató vállalkozás létrehozásáról, amely az értékesítési pontokon naponta gyűjt aktuális adatokat az el nem adott répalé mennyiségéről, és azokat a következő héten a honlapján közzéteszi, értékesítési pontonként összesítve. A közzétett statisztikák alapján a gyártók és a kiskereskedők előre tudják jelezni a keresletet és jobban pozícionálhatják termékeiket. Az információcsere bevezetése előtt a kiskereskedők nagy mennyiségű kárbavesztett répaléról számoltak be, és emiatt csökkentették a gyártóktól vásárolt mennyiségeket, vagyis a piac nem működött hatékonyan. Ennek következtében bizonyos időszakokban és területeken gyakran előfordult, hogy nem tudták kielégíteni a keresletet. A túlkínálatot és a nem megfelelő kínálatot jobban előrejelző információcsere-rendszer jelentősen csökkentette azon esetek számát, amikor nem tudták kielégíteni a keresletet és növelte a piacon értékesített mennyiséget.

Elemzés: Habár a piac meglehetősen koncentrált és a kicserélt adatok aktuálisak és stratégiai jellegűek, nemigen valószínű, hogy ez az információcsere elősegítené az összejátszást eredményező magatartást, mert valószínűtlen, hogy az ilyen instabil piacon kialakulna. Még ha az információcsere teremt is némi kockázatot arra vonatkozóan, hogy piackorlátozó hatás jelentkezik, a nagy kereslettel rendelkező helyek jobb ellátásából és az alacsony kereslettel rendelkező helyek kínálatának csökkentéséből eredő hatékonyságnövekedés valószínűleg ellensúlyozza a lehetséges korlátozó hatásokat. Az információcsere nyilvános és összesített formában történik, ami kevesebb versenyellenes kockázatot rejt magában, mint a nem nyilvános és egyedi információcsere. Ennélfogva az információcsere nem lép túl piaci hiányosság megszüntetéséhez szükséges mértéken. Az információcsere így valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott követelményeknek.

3. KUTATÁS-FEJLESZTÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

3.1. Fogalommeghatározás

111. A K+F megállapodások formájukat és hatályukat tekintve változatosak lehetnek. Az egyes K+F tevékenységek kiszervezésétől a meglévő technológiák közös fejlesztéséig vagy a teljesen új termékek kutatását, fejlesztését és értékesítését érintő együttműködésig terjedhetnek. Ölthetik együttműködési megállapodás vagy közösen irányított gazdasági társaság formáját. Ez a fejezet a K+F megállapodások valamennyi formájára alkalmazandó, beleértve a K+F eredményének gyártását és értékesítését érintő kapcsolódó megállapodásokat is.

3.2. Az érintett piacok

112. A K+F megállapodások hatásainak értékelése során az érintett piac meghatározásának kulcsa azoknak a termékeknek, technológiáknak vagy K+F erőfeszítéseknek a meghatározása, amelyek a legnagyobb versenynyomást gyakorolják a felekre. A lehetséges helyzetek skálájának egyik végén az innováció olyan terméket (vagy technológiát) eredményezhet, amely meglévő termékek (vagy technológiák) piacán áll versenyben. Ez a helyzet az apró fejlesztésekre vagy változtatásokra – mint például egyes termékek új modelljeire – irányuló K+F esetén. A lehetséges hatások itt a meglévő termékek piacát érintik. A skála másik végén az innováció teljesen új terméket eredményezhet, amely saját új piacát hozza létre (például egy korábban gyógyíthatatlan betegség elleni új oltóanyag). Az esetek nagy része azonban valószínűleg a két szélsőség közötti helyzeteket érinti, azaz olyan eseteket, amelyekben az innovációs erőfeszítések olyan termékeket (vagy technológiákat) hozhatnak létre, amelyek idővel felváltják a meglévőket (például a hanglemezt felváltó CD). Az ilyen helyzetek gondos elemzésének mind a meglévő piacokra, mind a megállapodás innovációra gyakorolt hatására ki kell terjednie.

A meglévő termékpiacon

113. Amennyiben az együttműködés tárgya meglévő termékek fejlesztésére irányuló K+F, az együttműködés szempontjából érintett piacot ezek a meglévő termékek alkotják, beleértve közeli helyettesítőket is ⁽¹⁾.
114. Amennyiben a K+F erőfeszítés meglévő termék jelentős megváltoztatására vagy akár a meglévőket felváltó új termékre irányul, előfordulhat, hogy a meglévő termékekkel való helyettesíthetőség nem tökéletes vagy csak hosszú távon jelentkezik. Ebből levonható az a következtetés, hogy a régi és a lehetségesen létrejövő új termékek valószínűleg nem ugyanahhoz az érintett piachoz tartoznak ⁽²⁾. A meglévő termékek piaca mindazonáltal érintett lehet, amennyiben a K+F erőfeszítések egyesítése nagy valószínűséggel a feleknek a meglévő termékek szállítóiként tanúsított magatartásának összehangolását eredményezi, például a meglévő termékek piacával kapcsolatos, versenyjogi szempontból kényes információk cseréje miatt.
115. Amennyiben a K+F egy végtermék fontos összetevőjét érinti, az értékelés szempontjából nemcsak ennek az összetevőnek a piaca, hanem a végtermék meglévő piaca is releváns lehet. Például amennyiben egy új típusú motorra irányuló K+F során autógyártók működnek együtt, ez a K+F együttműködés hatással lehet az autók piacára. A végtermék piaca azonban az értékelés során csak akkor lényeges, ha az az alkatrész, amelyre a K+F irányul, műszaki vagy gazdasági szempontból kulcsfontosságú eleme ennek a végterméknek, és ha a K+F megállapodást kötő felek a végtermék tekintetében piaci erővel rendelkeznek.

A meglévő technológiai piacok

116. A K+F együttműködés nemcsak termékeket, hanem technológiákat is érinthet. Amennyiben a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokat azokról az érintett termékektől függetlenül értékesítik, amelyekhez kapcsolódnak, az érintett technológiai piacot is meg kell határozni. A technológiai piacokat a licen-ciába adott szellemi tulajdon és annak közeli helyettesítői – azaz olyan technológiák, amelyeket a vevők helyettesítőként használhatnak – alkotják.

⁽¹⁾ A piac meghatározásához lásd az érintett piac meghatározásáról szóló közleményt.

⁽²⁾ Lásd még az EK-szerződés 81. cikkének a technológiaátadási megállapodásokra történő alkalmazásáról szóló bizottsági iránymutatás (a továbbiakban: technológiaátadási iránymutatás) 33. pontját (HL C 101., 2004.4.27., 2. o.).

117. A technológiai piac meghatározásának módszere ugyanazokat az elveket követi, mint a termékpiac meghatározásáé⁽¹⁾. A felek által értékesített technológiából kiindulva meg kell határozni azokat az egyéb technológiákat, amelyekre a vevők a relatív árak kismértékű, de tartós emelkedésére reagálva átválthatnak. Ezeknek a technológiáknak a meghatározását követően a felek által termelt, a hasznosítási licenciákból befolyó bevételnek a licenciadók hasznosítási licenciáiból befolyó összebevételével történő elosztásával kiszámíthatóak a piaci részesedések.
118. A feleknek a meglévő technológiák piacán elfoglalt helyzete akkor jelentős értékelési szempont, ha a K+F együttműködés meglévő technológia jelentős fejlesztésére vagy a meglévőket valószínűleg felváltó új technológiára irányul. A felek piaci részesedése azonban csak az elemzés kiindulópontját jelentheti. A technológiai piacokon különös hangsúlyt kell fektetni a potenciális versenyre. Amennyiben olyan gazdasági társaságok, amelyek jelenleg nem engedik meg technológiáik használatát, a technológiai piac potenciális belépőiként vannak jelen, ezzel korlátozhatják a felek azon képességét, hogy technológiájuk árát nyereségesen emeljék. A piaci részesedések kiszámításánál az elemzésnek ezt a szempontját közvetlenül is számításba lehet venni, a részesedéseket a licencia tárgyát képező technológiákat tartalmazó termékeknek a downstream termékpiacokon történő értékesítéseire alapozva (lásd a 123–126. bekezdést).

Innovációs verseny (K+F erőfeszítések)

119. A K+F együttműködés nem – vagy nemcsak – a meglévő piacokra lehet hatással, hanem az innováció terén és az új termékpiacokon folyó versenyre is. Ez a helyzet, amennyiben a K+F együttműködés olyan új termékek vagy technológiák kifejlesztését érinti, amelyek – kifejlesztésük esetén – a jövőben felválthatják a meglévőket, illetve amennyiben azokat új felhasználási formára szánják, ezért nem meglévő termékeket váltanak fel, hanem teljesen új keresletet támasztanak. Ezekben a helyzetekben jelentősek az innováció terén folytatott versenyre gyakorolt hatások, de azok egyes esetekben a meglévő termék-/technológiai piacokon folyó tényleges vagy potenciális verseny elemzésével nem értékelhetők megfelelően. E tekintetben az adott iparágban folyó innovációs folyamat jellegétől függően két forgatókönyv különböztethető meg.
120. Az első forgatókönyv szerint, mely például a gyógyszeripart jellemzi, az innovációs folyamat struktúrája olyan, hogy már korai szakaszban meghatározhatóak a versenyző K+F pólusok. A versenyző K+F pólusok a valamely új termékre vagy technológiára irányuló K+F erőfeszítések, valamint az adott K+F helyettesítői, azaz az együttműködés során kifejlesztett terméket vagy technológiát helyettesítő termék vagy technológia kifejlesztésére irányuló, hasonló időzítéssel zajló K+F. Ebben az esetben elemezhető, hogy a megállapodást követően elégséges számú K+F pólus marad-e. Az elemzés kiindulópontja a felek K+F-e. Ezt követően meg kell határozni a hiteles versengő K+F pólusokat. A versengő pólusok hitelességének értékelése érdekében a következő szempontokat kell figyelembe venni: a bármilyen más K+F erőfeszítések jellegét, hatókörét és méretét, a pénzügyi és emberi erőforrásokkal való ellátottságukat, a know-how-t/szabadalmakat és más speciális eszközöket, valamint az időzítést és a lehetséges eredmények hasznosítására való képességet. A K+F pólus nem hiteles versenytárs, amennyiben például a forrásokkal való ellátottság vagy az időzítés szempontjából nem tekinthető a felek K+F erőfeszítései közeli helyettesítőjének.
121. Az innovációra gyakorolt közvetlen hatása mellett az együttműködés az új termékpiacokra is hatással lehet. Gyakran nehézségekkel jár majd a hatások elemzése közvetlenül egy olyan piacon, amely a jellegénél fogva még nem is létezik. Az ilyen piacok elemzését ezért gyakran az innováció terén folyó verseny elemzésébe kell implicit módon belefoglalni. Szükség lehet azonban az ilyen piacon a K+F szakaszon túllépő megállapodások szempontjai hatásainak közvetlen figyelembe vételére. Az új termékpiacokon közös gyártást és értékesítést is magában foglaló K+F megállapodás például egy tiszta K+F megállapodástól eltérően is értékelhető.
122. A második forgatókönyv szerint az innovatív erőfeszítések egy iparágban nem annyira világosan strukturáltak, hogy a K+F pólusok meghatározhatóak legyenek. Ebben a helyzetben a Bizottság – hacsak nem állnak fenn különleges körülmények – nem próbálja meg az adott K+F együttműködésnek az innovációra gyakorolt hatását értékelni, hanem értékelését a szóban forgó K+F együttműködéssel kapcsolatos meglévő termék- és/vagy technológiai piacokra korlátozza.

⁽¹⁾ Lásd a piac meghatározásáról szóló közleményt; lásd még a technológiaátadásról szóló iránymutatás 19. és azt követő bekezdéseit.

A piaci részesedések kiszámítása

123. A piaci részesedések kiszámításának mind a K+F csoportmentességi rendeletnek mind ennek az iránymutatásnak a céljából tükröznie kell a meglévő piacok és az innováció terén folyó verseny közötti különbségtételt. A K+F együttműködés kezdetén a vonatkoztatási pont a fejleszhető vagy a fejlesztés alatt álló termékkel helyettesíthető vagy felváltható termékek meglévő piaca. Amennyiben a K+F megállapodás csak meglévő termékek fejlesztésére, vagy finomítására irányul, ez a piac a K+F által közvetlenül érintett termékeket foglalja magában. A piaci részesedések így a meglévő termékek értékesítési adatai alapján számíthatók ki.
124. Amennyiben a K+F a meglévő termék felváltására irányul, az új termék – sikeressége esetén – a meglévő termék helyettesítőjévé válik. A felek versenyben elfoglalt helyzetének értékelése érdekében ez esetben is lehetséges a piaci részesedéseknek a meglévő termékek értékesítési adatai alapján történő kiszámítása. Következésképpen a K+F csoportmentességi rendelet ezeknek a helyzeteknek a mentességét azon termékek érintett piacán birtokolt piaci részesedésre alapozza, amelyeket a szerződés szerinti termékek továbbfejleszhetnek vagy helyettesíthetnek ⁽¹⁾. A K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá csak azok a megállapodások tartoznak, ahol ez a piaci részesedés nem haladja meg a 25 %-ot ⁽²⁾.
125. A technológiai piacok esetében az egyik eljárási lehetőség a piaci részesedések kiszámítása az egyes technológiáknak a jogdíjakból származó hasznosítási licenciák összevételéből való részesedése alapján – ez a technológia piaci részesedését jelzi olyan piacon, ahol a versenyző technológiákat licenciába adják. Ez azonban a jogdíjakra vonatkozó egyértelmű információk hiánya, a jogdíjmentes keresztliscenciák használata stb. miatt gyakran pusztán elméleti és nem túl gyakorlatias eljárás maradhat. A technológiai piacon a piaci részesedések kiszámításának alternatív megközelítése, amikor a számítás a licencia tárgyát képező technológiát tartalmazó áruknak vagy szolgáltatásoknak a downstream termékpiacokon történő értékesítése alapján történik. E megközelítés során az érintett piacon történő minden értékesítést figyelembe vesznek, függetlenül attól, hogy a termék tartalmaz-e licencia tárgyát képező technológiát, vagy sem ⁽³⁾. Erre a piacra is igaz, hogy a K+F csoportmentességi rendelet alkalmazása céljából a részesedés (az alkalmazott számítási módszertől függetlenül) nem haladhatja meg a 25 %-ot.
126. Amennyiben a K+F teljesen új keresletet támaztató termék kifejlesztésére irányul, a piaci részesedések nem számíthatók ki az értékesítés alapján. Ilyen esetben csak a megállapodásnak az innováció terén folyó versenyre gyakorolt hatásait lehet elemezni. Következésképpen a K+F csoportmentességi rendelet ezeket a megállapodásokat nem versenytársak között kötött megállapodásként kezeli és a közös K+F idejére, valamint a termék piaci bevezetését követő további hétéves időtartamra a piaci részesedésre való tekintet nélkül mentesíti ⁽⁴⁾. A csoportmentesség kedvezménye azonban visszavonható, amennyiben a megállapodás megszünteti az innováció terén folyó tényleges versenyt ⁽⁵⁾. A hétéves időtartam leteltét követően kiszámíthatók az értékesítési adatokon alapuló piaci részesedések és a 25 %-os részesedési küszöbértéket kell alkalmazni ⁽⁶⁾.

3.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

3.3.1. A versennyel kapcsolatos főbb aggályok

127. A K+F együttműködés különböző módokon képes a verseny korlátozására. Elsősorban csökkentheti vagy lelassíthatja az innovációt, aminek következtében kevesebb termék vagy rosszabb termékek kerülnek piacra, az egyébként lehetségesnél később. Másodsorban a K+F együttműködés jelentősen csökkentheti a megállapodás hatálya alá nem tartozó felek közötti versenyt a termékek vagy a technológiák piacán, illetve valószínűvé teheti a magatartások versenyellenes összehangolását ugyanott, így magasabb árakhoz vezethet. Piaclezárási probléma csak akkor jelentkezhet, ha az együttműködés legalább egyik szereplője a kulcsfontosságú technológia és az eredmények kizárólagos hasznosítása tekintetében jelentős piaci erővel rendelkezik (ami nem feltétlenül éri el az erőfölény mértékét).

⁽¹⁾ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének u) pontja.

⁽²⁾ A fenti lábjegyzetben hivatkozott K+F csoportmentességi rendelet 4. cikkének (2) bekezdése.

⁽³⁾ Lásd még a fenti 77. lábjegyzetben hivatkozott technológiátadásról szóló iránymutatás 23. bekezdését.

⁽⁴⁾ A fenti lábjegyzetben hivatkozott K+F csoportmentességi rendelet 4. cikkének (1) bekezdése.

⁽⁵⁾ Lásd a fenti 3. lábjegyzetben hivatkozott K+F csoportmentességi rendelet (19), (20) és (21) preambulumbekkezdését.

⁽⁶⁾ A fenti lábjegyzetben hivatkozott K+F csoportmentességi rendelet 4. cikkének (3) bekezdése.

3.3.2. Versenykorlátozó cél

128. Amennyiben a megállapodás igazi célja nem a közös K+F, hanem leplezett kartell létrehozása, azaz egyébként tiltott árrögzítés, korlátozás vagy piacfelosztás, a K+F megállapodások versenykorlátozó célúak. A jövőbeni lehetséges eredmények közös hasznosítását is magában foglaló K+F megállapodás azonban nem szükségszerűen versenykorlátozó.

3.3.3. Versenykorlátozó hatás

129. A legtöbb K+F megállapodás nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. Ez elsősorban sok, inkább a korai szakaszban megvalósuló K+F együttműködéssel kapcsolatos, a lehetséges eredmények hasznosításától messze álló megállapodásokról mondható el.
130. Ezen túlmenően, a nem versenytársak közötti K+F együttműködés általában nem jár versenykorlátozó hatással⁽¹⁾. A felek közötti versenytársi kapcsolatot az érintett meglévő piacok és/vagy az innováció összefüggésében kell elemezni. Amennyiben a felek objektív tényezők alapján nem képesek a szükséges K+F önálló elvégzésére – például a felek korlátozott műszaki lehetőségei miatt –, a K+F megállapodás rendes körülmények között nem versenykorlátozó eredményű. Ez vonatkozhat például az egymást kiegészítő szaktudásukat, technológiájukat vagy más erőforrásaikat egyesítő vállalkozásokra. A potenciális verseny kérdését valós alapon kell értékelni. A felek például nem tekinthetők potenciális versenytársaknak pusztán azért, mert az együttműködés lehetővé teszi számukra a K+F tevékenységek elvégzését. A döntő kérdés az, hogy az egyes felek önállóan rendelkeznek-e a szükséges eszközökkel a vagyon, a know-how és más erőforrások terén.
131. A korábban házon belül elvégzett K+F kiszervezése a K+F együttműködés egyedi formája. Ilyen helyzetben a K+F tevékenységet gyakran az eredmények hasznosításában részt nem vevő szakosodott vállalkozások, kutatóintézetek vagy tudományos testületek végzik. Az ilyen megállapodások rendes körülmények között a know-how átruházásával és/vagy a lehetséges eredményekre vonatkozó kizárólagos szállítási klauzulával kapcsolódnak össze, amelyek – az ilyen forgatókönyvekben az együttműködő felek egymást kiegészítő természete miatt – a 101. cikk (1) bekezdése alapján nem járnak versenykorlátozó eredménnyel.
132. A lehetséges eredményeknek a licenciadás, a gyártás és/vagy az értékesítés révén történő közös hasznosításával nem járó K+F együttműködés ritkán eredményez a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozást. Ezek a „tisztá” K+F megállapodások csak akkor okozhatnak a versennyel kapcsolatos problémát, ha a tényleges verseny az innováció tekintetében érzékelhető mértékben csökken és csak korlátozott számú hitelesen versenyképes K+F pólus marad.
133. A K+F megállapodások nagy valószínűséggel csak akkor járnak versenykorlátozó eredménnyel, ha az együttműködő felek a meglévő piacokon piaci erővel rendelkeznek és/vagy a verseny érzékelhető mértékben lecsökkent az innováció területén.
134. Nem létezik olyan abszolút piaci részesedési küszöbérték, amely azt jelezné, hogy a K+F megállapodás piaci erőt hoz létre vagy tart fenn, és így a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó eredményű. A versenytársak közötti K+F megállapodások azonban a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak, amennyiben a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 25 %-ot, és a K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásának egyéb feltételei teljesülnek.
135. A felek 25 %-ot meghaladó együttes piaci részesedése miatt a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá nem tartozó megállapodások nem szükségszerűen korlátozzák a versenyt. Azonban minél

⁽¹⁾ A nem versenytársak közötti K+F együttműködés azonban járhat a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett piaclezárási hatásokkal, amennyiben az eredmények kizárólagos hasznosításával kapcsolatos, és olyan cégek kötik, amelyek egyike a kulcsfontosságú technológia tekintetében jelentős piaci erővel rendelkezik (ami nem feltétlenül éri el az erőfölény mértékét).

erősebb a felek együttes pozíciója a meglévő piacokon, és/vagy minél korlátozottabb a verseny az innováció terén, annál valószínűbb, hogy a K+F megállapodás versenykorlátozással járhat ⁽¹⁾.

136. Amennyiben a K+F meglévő termékek vagy technológiák továbbfejlesztésére vagy finomítására irányul, a lehetséges hatások ezeknek a meglévő termékeknek vagy technológiáknak az érintett piacait érintik. A meglévő piacokon az árakra, a kibocsátásra, a termékminőségre, a termékínáltra és/vagy az innovációra gyakorolt hatások azonban csak akkor valószínűek, ha a felek együttesen erős pozícióval rendelkeznek, a belépés nehéz, és csak kevés más innovációs tevékenység azonosítható. Ezen túlmenően, amennyiben a K+F csak a végtermék viszonylag kis inputját érinti, a versenyre gyakorolt hatások ezeknél a végtermékeknél, ha vannak egyáltalán, rendkívül korlátozottak.
137. Általában különbséget kell tenni a tiszta K+F megállapodások, valamint az eredmények hasznosításának különböző szakaszaira (azaz a hasznosítási licenciára, a gyártásra, az értékesítésre) is kiterjedő átfogóbb jellegű együttműködést meghatározó megállapodások között. Amint a 132. bekezdésben már említettük, a tiszta K+F megállapodások ritkán járnak a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredménnyel. Különösen igaz ez a meglévő termékek vagy technológiák korlátozott fejlesztésére irányuló K+F esetében. Amennyiben a K+F együttműködés e forgatókönyv szerint kizárólag a harmadik félnek történő licenciaadás révén megvalósuló közös hasznosítással jár, nem valószínű a korlátozó hatások, mint például a piaclezárási problémák felmerülése. Ha azonban a csekély mértékben fejlesztett termékek vagy technológiák gyártása és/vagy értékesítése is közösen történik, az együttműködés versenyre gyakorolt hatását közelebbről kell megvizsgálni. Nagyobb a megemelt árak és csökkentett kibocsátás formájában a meglévő piacokra gyakorolt versenykorlátozás valószínűsége, amennyiben ilyen helyzetnek erős versenytársak is részesei.
138. Amennyiben a K+F a saját piacát létrehozó teljesen új termékre (vagy technológiára) irányul, a meglévő piacokon az árakra és a kibocsátásra gyakorolt hatások meglehetősen valószínűtlenek. Az elemzésnek ilyenkor az innováció lehetséges korlátozásaira – például a lehetséges jövőbeni termék vagy technológia minőségére és választékára, vagy az innováció sebességére – kell összpontosulnia. Az említett korlátozó hatások akkor merülhetnek fel, ha az ilyen új termék kifejlesztésében érdekelt kisszámú vállalkozás közül kettő vagy több olyan szakaszban kezd együttműködni, amikor már valamennyien önállóan a termék piaca vitelének közelébe jutottak. Ezek a hatások tipikusan a felek közötti megállapodások közvetlen eredményei. Még egy tiszta K+F megállapodás is korlátozhatja az innovációt. Általában azonban nem valószínű, hogy a teljesen új termékre irányuló K+F együttműködés versenykorlátozó eredménnyel járna, kivéve, ha csak korlátozott számú hiteles alternatív K+F pólus van. Ez az elv nem változik jelentősen, amennyiben az eredmények közös hasznosításáról, vagy akár a közös értékesítésről is megállapodnak. A közös hasznosítás kérdése ezekben a helyzetekben csak akkor jár versenykorlátozó eredménnyel, ha a kulcsfontosságú technológiákból történő kizárás szerepet játszik. Az említett problémák azonban nem merülnek fel, amennyiben a felek harmadik felek részére a hatékony versenyzést lehetővé tevő hasznosítási licenciat adnak.
139. Sok K+F megállapodás valahol a 136. és a 137. bekezdésben leírt két helyzet között foglal helyet. A megállapodások ezért hatást gyakorolhatnak az innovációra és visszahathatnak a meglévő piacokra. Ennek következtében az értékelésnél mind a meglévő piac, mind az innovációra gyakorolt hatás jelentőséggel bírhat a felek együttes helyzetének, a koncentráció arányainak, a szereplők vagy újítók számának és a piacra lépési feltételeknek a tekintetében. Egyes esetekben a meglévő piacokon versenykorlátozások léphetnek fel megemelt árak, csökkentett kibocsátás, termékminőség, termékválaszték vagy innováció formájában, valamint a fejlesztés lassítása révén az innovációra gyakorolt negatív hatás formájában. Például amennyiben jelentős versenytársak egy meglévő technológiai piacon olyan új technológia kifejlesztésében működnek együtt, amely a jövőben felválthatja a meglévő termékeket, ez az együttműködés valószínűleg lelassíthatja az új technológia kifejlesztését, amennyiben a felek a meglévő piacon jelentős piaci erővel és a K+F tekintetében erős pozícióval rendelkeznek. Hasonló hatás léphet fel, amennyiben a meglévő piac domináns szereplője egy olyan, sokkal kisebb vagy csupán potenciális versenytársával működik együtt, amely éppen olyan új terméket/technológiát készül bevezetni, amely veszélyeztethetné az inkumbens szereplő pozícióját.

⁽¹⁾ Ez nem érinti a lehetséges hatékonyságnövekedés elemzését, beleértve a közpénzekből társfinanszírozott K+F terén rendszeresen megjelenő hatékonyságnövekedést is.

140. A megállapodások a felek piaci erejére való tekintet nélkül is kívül eshetnek a K+F csoportmentességi rendelet hatályán. Ez vonatkozik például azokra a megállapodásokra, amelyek az egyik fél esetében szükségtelenül korlátozzák a K+F együttműködés eredményéhez való hozzáférést⁽¹⁾. A K+F csoportmentességi rendelet különös kivételt biztosít ezen általános szabály alól a tudományos testületek, kutatóintézetek vagy szakosodott gazdasági társaságok esetében, amelyek a K+F-et szolgáltatásként nyújtják, és a K+F eredményeinek ipari hasznosításában nem játszanak szerepet⁽²⁾. Meg kell jegyezni mindazonáltal, hogy a K+F csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső és a hasznosítás céljából kizárólagos hozzáférési jogot tartalmazó megállapodások – amennyiben a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak – megfelelhetnek a 101. cikk (3) bekezdésében szereplő mentességi feltételeknek, különösen, ha a kizárólagos hozzáférési jogok a piac, a kockázatok, valamint a kutatás-fejlesztés eredményeinek hasznosításához szükséges beruházás nagysága tekintetében gazdaságilag nélkülözhetetlenek.

3.4. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

3.4.1. Hatékonyságnövekedés

141. Sok K+F megállapodás – a lehetséges eredmények közös hasznosításával vagy anélkül – az egymást kiegészítő szakértelem és eszközök összekapcsolásán keresztül hatékonyságnövekedéssel jár, így gyorsabban kifejlesztett és piacra vitt, jobb vagy új termékeket és technológiákat eredményez. A K+F megállapodások a tudás szélesebb elterjesztését is eredményezhetik, ami további innovációt indíthat el. A K+F megállapodások költségsökkentéshez is vezethetnek.

3.4.2. Nélkülözhetetlenség

142. A K+F megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Különösen a K+F csoportmentességi rendelet 5. cikkében felsorolt korlátozások fennállása esetén kevésbé valószínű, hogy az egyedi értékelést követően azt állapítják meg: teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények. Így a K+F megállapodást kötő felek számára általánosságban szükséges lesz annak bizonyítása, hogy az ilyen korlátozások nélkülözhetetlenek az együttműködéshez.

3.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

143. A nélkülözhetetlen korlátozásokkal elért hatékonyságnövekedést a K+F megállapodás által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztónak. Például az új vagy jobb termékek piacra való bevezetésének nagyobb súlyt kell képviselnie, mint bármilyen árnövekedés vagy egyéb versenykorlátozó hatás. Általánosságban valószínűbb, hogy a K+F megállapodás a fogyasztók számára kedvező hatékonyságnövekedéssel jár, ha a K+F megállapodás egymást kiegészítő szakértelem és eszközök összekapcsolását eredményezi. A megállapodást kötő felek például különböző kutatási képességekkel rendelkezhetnek. Amennyiben azonban a felek szakértelme és eszközei nagyon hasonlóak, a K+F megállapodás legfontosabb hatása egy vagy több fél K+F-ének részleges vagy teljes megszüntetése lehet. Ez megszüntetné ugyan a megállapodást kötő felek (állandó) költségeit, de nem valószínű, hogy a kedvezmények fogyasztóknak történő továbbadását eredményezné. Sőt, minél nagyobb a felek piaci ereje, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozásokat felülmúló mértékben tovább kell adniuk a fogyasztóknak.

3.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

144. Nem teljesülhetnek a 101. cikk (3) bekezdésében szereplő követelmények, amennyiben a feleknek a szóban forgó termékek (vagy technológiák) jelentős része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére.

3.4.5. Az értékelés időpontja

145. A korlátozó megállapodások 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak szerinti értékelését a történések tényleges összefüggésében, valamint az adott időpontban fennálló tények alapján kell elvégezni. Az értékelés függ a tényekben történt lényeges változásoktól. A 101. cikk (3) bekezdésében szereplő kivételszabály addig alkalmazandó, amíg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy feltétel teljesül, az alkalmazhatósága pedig megszűnik, ha már nem ez a helyzet. A 101. cikk (3) bekezdésének ezen elvekkel összhangban történő alkalmazásakor figyelembe kell venni a valamely fél által tett kezdeti, meg nem térülő beruházásokat és a szükséges időt, valamint a hatékonyságnövelő beruházás végrehajtásához és annak megtérüléséhez szükséges versenykorlátozásokat. A 101. cikk nem alkalmazható ezen előzetes beruházások kellő figyelembe vétele nélkül. A felek kockázatait, és a megállapodás

⁽¹⁾ Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkének (2) bekezdését.

⁽²⁾ Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkének (2) bekezdését.

végrehajtása érdekében vállalni szükséges, meg nem térülő beruházások így oda vezethetnek, hogy a megállapodás a beruházás megtérüléséhez szükséges időszakra kikerül a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alól, vagy – a körülményektől függően – megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Amennyiben a beruházásból származó találmány a szellemi tulajdon-jog védelmére vonatkozó egyedi szabályok alapján a feleknek megadott kizárólagosság bármely formájában részesül, az ilyen beruházások megtérülési időszaka általában nem lépi túl a kizárólagosság e szabályok alapján meghatározott időszakát.

146. Bizonyos esetekben a korlátozó megállapodás visszafordíthatatlan. A korlátozó megállapodás végrehajtása után a korábbi helyzet már nem állítható vissza. Ezekben az esetekben az értékelést kizárólag a végrehajtás idején fennálló tények alapján kell elvégezni. Egy olyan K+F megállapodás esetében például, amikor a felek a kutatási projektjeik leállításáról és a képességeik egyesítéséről állapodnak meg, előfordulhat, hogy objektív szempontból, technikailag és gazdaságilag lehetetlen egy abbahagyott projekt újjáélesztése. Az egyéni kutatási projektek abbahagyásáról szóló megállapodás versenyellenes és versenytámogató hatásainak értékelését ezért a megállapodás végrehajtása befejezésének időpontjában kell értékelni. Ha abban az időpontban a megállapodás összhangban áll a 101. cikk rendelkezéseivel – például mert megfelelő számú harmadik fél rendelkezik versenytárs K+F projekttel –, az egyéni projektjeikkel való felhagyásról szóló megállapodás akkor is összhangban marad a 101. cikk rendelkezéseivel, ha később a harmadik fél projektje sikertelen lesz. A 101. cikk tilalma azonban alkalmazható lehet a megállapodás azon részeire, amelyek tekintetében a visszafordíthatatlanság problémája nem áll fenn. Ha például a közös K+F mellett a megállapodás közös hasznosításáról is rendelkezik, a 101. cikk rendelkezéseit akkor is alkalmazni lehet a megállapodás e részére, ha a későbbi piaci fejlesztések miatt a megállapodás versenykorlátozó eredménnyel fog járni és a korábbi, meg nem térülő befektetések kellő figyelembe vétele mellett (már) nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

3.5. Példák

147. A közös K+F hatása az innovációs piacokra/új termékpiacra

1. példa

A helyzet: „A” és „B” két nagy vállalkozás a meglévő elektronikai alkatrészek gyártásának uniós szintű piacán. Piaci részesedésük 30-30 %. Mindketten jelentős beruházást hajtottak végre a miniaturizált elektronikus alkatrészek kifejlesztéséhez szükséges K+F-be, és korai prototípusokat fejlesztettek ki. A K+F befejezése, illetve az – anyavállalatoknak újra eladandó, majd azok által külön-külön értékesítendő – alkatrészek gyártása érdekében megállapodnak ezeknek a K+F erőfeszítéseknek egy közös vállalkozás létrehozása révén történő egyesítésében. A piac fennmaradó részén a szükséges beruházásokhoz elegendő erőforrással nem rendelkező kis cégek osztoznak.

Elemzés: A miniaturizált elektronikus alkatrészek, noha egyes területeken valószínűleg a meglévő alkatrészek versenytársai lesznek, alapvetően új technológiát jelentenek, az elemzést pedig a jövőbeni piacra irányuló kutatási pólusokon kell elvégezni. Amennyiben a közös vállalkozás folytatja működését, a szükséges gyártástechnológia csak egy úton érhető el, holott valószínűnek tűnik, hogy „A” és „B” egyénileg külön termékekkel juthatnának piacra. A megállapodás tehát csökkenti a termékvalaszteket. A közös gyártás emellett valószínűleg közvetlenül korlátozza a megállapodást kötő felek közötti versenyt, ami a kibocsátási szintekre, a minőségre, vagy a verseny szempontjából fontos más paraméterekre vonatkozó megegyezéshez vezet. Ez annak ellenére korlátozhatja a versenyt, hogy a felek önállóan értékesítik a termékeket. A felek például korlátozhatják a közös vállalkozás kibocsátását ahhoz képest, amit akkor vinnének piacra, ha maguk döntenének a kibocsátásukról. A közös vállalkozás növelheti a transzferárat, aminek következtében nőne a felek inputköltsége, ami magasabb árakhoz vezethet a downstream piacokon. A felek együttes piaci részesedése a meglévő downstream piacon nagy, és e piac fennmaradó része széttöredezett. A helyzet az új downstream termékpiacra még hangsúlyosabbá válhat, mivel a kisebb versenytársak nem tudnak beruházni az új alkatrészekbe. Emiatt nagyon valószínű, hogy a közös gyártás korlátozni fogja a versenyt. Sőt, valószínű, hogy a miniaturizált elektronikai alkatrészek piaca a jövőben duopóliummá alakul, amelyet a nagy mértékű közös költség szint és a szenzitív kereskedelmi információk felek közötti

lehetséges cseréje jellemez. A piaci összejátszást eredményező magatartáshoz vezető versenyellenes összehangolás komoly kockázata is fennáll. A K+F megállapodás ennél fogva valószínűsíthetően a 101. cikk (1) bekezdése szerinti versenykorlátozó eredménnyel jár. Miközben a megállapodás az új technológia gyorsabb kifejlesztése révén hatékonyságnövekedéssel járhat, a felek a K+F szintjén nem szembesülnének versennyel, így az új technológia gyors kifejlesztésére irányuló ösztönzésük erősen csökkenhetne. Noha ezeknek a szempontoknak egy része kiküszöbölhető lenne, ha a felek kötelezettséget vállalnának, hogy a miniaturizált alkatrészek gyártására vonatkozó kulcsfontosságú know-how tekintetében harmadik felek részére ésszerű feltételekkel hasznosítási licenciat adnak, valószínűtlennek tűnik, hogy valamennyi szempont kiküszöbölhető lenne és teljesülnének a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei.

2. példa

A helyzet: A saját értékesítési szervezettel nem rendelkező kis kutatótársaság, „A”, felfedezett és szabadalmaztatott egy új technológián alapuló gyógyszerhatóanyagot, amely forradalmasítja egy betegség kezelését. Az „A” vállalkozás K+F megállapodást köt a betegség eddigi kezelésére használt terméket gyártó nagy gyógyszergyártó „B” vállalkozással. A „B” vállalkozás nem rendelkezik hasonló K+F programmal, és nem is lenne képes megfelelő időn belül ilyen szakértelemre szert tenni. A meglévő termékek tekintetében „B” valamennyi tagállamban körülbelül 75 %-os piaci részesedéssel rendelkezik, a szabadalmak azonban a következő öt év folyamán lejárnak. Jelen van még két másik kutatási pólus, más vállalkozásoknál, amelyek körülbelül ugyanabban a fejlesztési szakaszban járnak, és ugyanazt az alapvetően új technológiát használják. „B” vállalkozás a termék kifejlesztéséhez jelentős tőkével és know-how-val, valamint jövőbeni piaci hozzáféréssel rendelkezik. „B” vállalkozás a szabadalmi oltalom tartamára hasznosítási licenciat kapott a létrejövő termék kizárólagos gyártására és forgalmazására. A termék várhatóan öt–hét éven belül jelenik meg a piacon.

Elemzés: A termék valószínűleg új érintett piachoz fog tartozni. A felek egymást kiegészítő erőforrásokat és szaktudást visznek az együttműködésbe, és a termék piacra kerülésének valószínűsége jelentősen növekszik. Noha „B” vállalkozás a meglévő piacon valószínűleg jelentős piaci erővel rendelkezik, ez a piaci erő rövidesen meggyengül. Mivel „B” nem rendelkezik tapasztalattal e kutatási területen, az ő szempontjából a megállapodás nem vezet veszteséghez a K+F területén, és más kutatási pólusok megléte valószínűleg megszünteti a K+F erőfeszítések csökkentésére irányuló ösztönzést. „B” vállalkozás számára a hasznosítási jogok a szabadalmi oltalom fennmaradó időtartama folyamán valószínűleg elengedhetetlenek a szükséges jelentős beruházásokhoz, „A” vállalkozás pedig nem rendelkezik saját értékesítési erőforrásokkal. A megállapodás ezért a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem korlátozza a versenyt. De még ha volnának is ilyen hatásai, valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei teljesülnek.

148. A piaclezárás kockázata

3. példa

A helyzet: A saját értékesítési szervezettel nem rendelkező kis kutatótársaság, „A”, felfedezett és szabadalmaztatott egy új technológiát, amely forradalmasítja egy termék piacát, ahol „B” jelenlegi technológiájának nincs versenytársa, tehát „B” az egész világra kiterjedő gyártási monopóliummal rendelkezik. Jelen van még két másik kutatási pólus, más vállalkozásoknál, amelyek

körülbelül ugyanabban a fejlesztési szakaszban járnak, és ugyanazt az alapvetően új technológiát használják. „B” vállalkozás a termék kifejlesztéséhez jelentős tőkével és know-how-val, valamint jövőbeni piaci hozzáféréssel rendelkezik. „B” vállalkozás a szabadalmi oltalom tartamára kizárólagos hasznosítási licenciat kapott és kötelezettséget vállalt kizárólag „A” vállalkozás technológiája fejlesztésének finanszírozására.

Elemzés: A termék valószínűleg új érintett piachoz fog tartozni. A felek egymást kiegészítő erőforrásokat és szaktudást visznek az együttműködésbe, és a termék piacra kerülésének valószínűsége jelentősen növekszik. Az a tény azonban, hogy „B” vállalkozás kötelezettségvállalást tesz „A” vállalkozás új technológiája mellett, a két versenyző kutatási pólust valószínűsíthetően a projektjeik abbahagyására ösztönzi, mivel a technológiájuk legvalószínűbb potenciális vevőjét elvesztve nehéz volna folyamatosan tőkéhez jutni. Egy ilyen helyzetben a jövőben egyetlen potenciális versenytárs sem jelenthetne veszélyt „B” monopolhelyzetére. A megállapodás piaclezáró hatása a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó eredményűnek minősül. Ahhoz, hogy a felekre érvényes legyen a 101. cikk (3) bekezdése, bizonyítaniuk kell, hogy a kizárólagosság nélkülözhetetlen az új technológia piacra jutásához.

4. példa

A helyzet: „A” vállalkozás piaci erővel rendelkezik azon a piacon, amelyen nagy sikerű gyógyszere is jelen van. A „B” nevű kisméretű vállalkozás, amely gyógyszeripari K+F-fel és API-gyártással (API = aktív gyógyszeripari alkotóelem) foglalkozik, olyan új eljárást fedezett fel és tett arra vonatkozóan szabadalmi bejelentést, amely lehetővé teszi az „A” vállalkozás sikeres gyógyszerében található API gazdaságosabb előállítását, és „B” vállalkozás folytatja az ipari előállításhoz szükséges eljárás kifejlesztését. A sikeres gyógyszernek a vegyületre (API) vonatkozó szabadalma valamivel kevesebb, mint három év múlva lejár; és azután pedig még a gyógyszerrel kapcsolatos számos eljárási szabadalom marad. „B” vállalkozás szerint az általa kifejlesztett új eljárás nem sértené meg „A” vállalkozás meglévő eljárási szabadalmait, és az API szabadalmának lejártá után lehetővé tenné a sikeres gyógyszer egy szabadalomba nem ütköző változatának előállítását. „B” vállalkozás előállíthatná a terméket önmaga, és/vagy licenciába adhatná az eljárást érdekelt harmadik feleknek, például generikus szerek gyártóinak vagy „A” vállalkozásnak. Mielőtt lezárná ezen a téren a kutatást és fejlesztést, „B” vállalkozás megállapodást köt „A” vállalkozással, amely szerint „A” vállalkozás pénzügyi hozzájárulást ad a „B” vállalkozás által megvalósított K+F projekthez, azzal a feltétellel, hogy kizárólagos licenciat szerez „B” vállalatnak a K+F projekthez kapcsolódó minden szabadalmára vonatkozóan. Jelen van még két másik független kutatási pólus, amelyek a sikeres gyógyszer szabadalomba nem ütköző gyártására vonatkozó eljárást fejlesztenek, de egyelőre nem világos, hogy eljutnak-e az ipari előállításig.

Elemzés: A „B” vállalkozás szabadalmi bejelentése által lefedett eljárás nem teszi lehetővé új termék előállítását. Csupán egy már meglévő termelési eljárást fejleszt tovább. „A” vállalkozás piaci erővel rendelkezik azon a piacon, melynek a nagy sikerű gyógyszere a részét képezi. Míg ez a piaci erő jelentősen csökkenne a generikus versenytársak tényleges piacra lépésével, a kizárólagos licencia elérhetetlenné teszi az „B” vállalkozás által kifejlesztett eljárást harmadik felek számára, így késleltetheti a generikus szerek piacra lépését (nem utolsó sorban azért, mert a terméket továbbra is több eljárási szabadalom védi), és ebből következően a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt. Mivel „B” vállalkozás és „A” vállalkozás lehetséges versenytársak, a K+F csoportmentességi rendelet nem alkalmazandó, mivel „A” vállalkozás piaci részesedése 25 % feletti azon a piacon, amelynek a nagy sikerű gyógyszer a részét képezi. Az új gyártási folyamat alapján „A” vállalkozásnál jelentkező költségmegtakarítás nem elég ahhoz, hogy felülmúlja a versenykorlátozás súlyát. A kizárólagos licencia semmiképpen sem elengedhetetlen ahhoz, hogy a gyártási folyamatban elérjék a megtakarításokat. Ebből következően nem valószínű, hogy a megállapodás teljesíti a 101. cikk (3) bekezdésének követelményeit.

149. A K+F együttműködés hatása a dinamikus termék- és technológiai piacokra és a környezetre

5. példa

A helyzet: Két, járműalkatrészeket gyártó vállalkozás K+F erőfeszítéseiknek egy meglévő alkatrész gyártásának és teljesítményének fejlesztése érdekében történő egyesítése céljából közös

vállalkozás létrehozásában állapodik meg. Ennek az alkatrésznek a gyártása pozitív hatással lenne a környezetre is. A járművek kevesebb üzemanyagot fogyasztának, így kevesebb szén-dioxidot bocsátanak ki. A vállalkozások egyesítik az e területen technológiahasznosítási licencia adásával foglalkozó meglévő üzleti tevékenységeiket is, az alkatrészek gyártását és értékesítését azonban külön folytatják. A két vállalkozás az Unióban az OEM („original equipment manufacturer”, eredetiből rendezés-gyártó) termékpiacra 15, illetve 20 %-os piaci részesedéssel rendelkezik. Jelen van még két másik jelentős versenytárs, valamint a néhány nagy járműgyártó házon belüli kutatási programjai. Az ilyen termékek technológiájára vonatkozó hasznosítási licenciák világpiacán a felek a megtermelt bevétel alapján 20, illetve 25 %-os részesedéssel rendelkeznek, és jelen van még két másik jelentős technológia. A termék életciklusa az alkatrész vonatkozásában tipikusan két-három év. Az elmúlt öt év mindegyikében a jelentős cégek valamelyike bevezetett egy új változatot vagy fejlesztést.

Elemzés: Mivel egyik vállalkozás K+F erőfeszítései sem irányulnak teljesen új termékre, a figyelembe veendő piacok a meglévő alkatrészeknek és a vonatkozó technológia hasznosítási licenciájának piacai. A felek együttes piaci részesedése az OEM piacon (35 %), és különösen a technológia piacán (45 %) elég magas. A felek azonban továbbra is külön gyártják és értékesítik az alkatrészeket. Emellett létezik néhány, rendszeresen fejlesztett versenyző technológia. Ezenkívül azok a járműgyártók, akik jelenleg nem adnak hasznosítási licenciat technológiájukra, szintén potenciális belépők erre a piacra, így korlátozzák a feleknek az árak nyereséges emelésére való képességét. Amennyiben a közös vállalkozás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozó hatást fejt ki a versenyre, valószínűsíthető, hogy megfelelne a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. A 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékeléséhez szükséges figyelembe venni azt is, hogy a fogyasztók profitálnak az alacsonyabb üzemanyag-fogyasztásból.

4. GYÁRTÁSI MEGÁLLAPODÁSOK

4.1. Fogalommeghatározás és hatály

150. A gyártási megállapodások formájukat és hatályukat tekintve változatosak lehetnek. Előírhatják, hogy a gyártást csak az egyik fél, vagy azt, hogy kettő vagy több fél végzi. A vállalkozások közös vállalkozás útján közösen is végezhetik a gyártást – amikor egy vagy több gyártó létesítményt közösen ellenőrzött vállalkozás működtet –, illetve a gyártási együttműködés lazább formáját is választhatják, például az alvállalkozási megállapodásokat, amelyekben az egyik fél (a továbbiakban: fővállalkozó) egy termék gyártásával bízta meg a másik felet (a továbbiakban: alvállalkozó).
151. Az alvállalkozási megállapodásoknak különböző formái lehetnek. A horizontális alvállalkozási megállapodásokat az ugyanazon termékpiacra tevékenykedő vállalkozások kötik, függetlenül attól, hogy tényleges vagy potenciális versenytársak. A vertikális alvállalkozási megállapodások a piac különböző szintjein működő vállalkozások között jönnek létre.
152. A horizontális alvállalkozási megállapodások egyoldalú és kölcsönös szakosítási megállapodásokat, valamint a gyártás bővítése céljából kötött alvállalkozási megállapodásokat is magukba foglalnak. Az ugyanazon termékpiacra vagy termékpiacokon tevékenységet folytató két fél között létrejött egyoldalú szakosítási megállapodás alapján a felek megállapodnak arról, hogy az egyik fél bizonyos termékek gyártását teljesen vagy részben megszünteti vagy tartózkodik a gyártástól, és azokat a másik féltől – amely vállalja a termékek gyártását és szállítását – szerzi be. Az ugyanazon termékpiacra vagy termékpiacokon tevékenységet folytató két vagy több fél közötti kölcsönös szakosítási megállapodás alapján két vagy több fél kölcsönös alapon megállapodik arról, hogy különböző, meghatározott termékek gyártását teljesen vagy részben megszüntetik vagy tartózkodnak attól, és azokat a másik felektől – amelyek vállalják a termékek gyártását és szállítását – szerzik be. A gyártás bővítését célzó alvállalkozási megállapodás alapján a fővállalkozó egy termék gyártásával bízta meg az alvállalkozót, miközben az előbbi a termék vonatkozásában nem szünteti meg vagy korlátozza saját gyártását.
153. Ez az iránymutatás a közös gyártási megállapodások és az alvállalkozási megállapodások minden formájára alkalmazandó. Bizonyos feltételek mellett a közös gyártási megállapodások, valamint az egyoldalú és a kölcsönös szakosítási megállapodások a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozhatnak.

154. A vertikális alvállalkozási megállapodások nem tartoznak ezen iránymutatás hatálya alá. Azok a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás és bizonyos feltételek mellett a vertikális korlátozásokra vonatkozó csoportmentességi rendelet, hatálya alá tartoznak. Ezenfelül még az egyes alvállalkozási megállapodásoknak az EKG-Szerződés 85. cikkének (1) bekezdése szerint történő értékeléséről szóló 1978. december 18-i bizottsági közlemény ⁽¹⁾ (a továbbiakban: alvállalkozásokról szóló közlemény) vonatkozhat rájuk.

4.2. Az érintett piacok

155. Az együttműködő felek közötti versenytársi kapcsolat értékelése érdekében először is meg kell határozni az együttműködéssel közvetlenül érintett releváns termék- és földrajzi piacot vagy piacokat, azaz azokat a piacokat, amelyeken a gyártási megállapodás alapján gyártott termékek megjelennek.
156. A gyártási megállapodás az együttműködéssel közvetlenül érintett piac szomszédos piacaira, például a megállapodáshoz képest upstream, illetve downstream piacokra is hatással lehet (úgynevezett tovagűrűző hatások által érintett piacok) ⁽²⁾. A tovagűrűző hatások által érintett piacok nagy valószínűséggel érintett piacok, amennyiben kölcsönösen összefüggnek egymással, és a felek erős pozícióval rendelkeznek a tovagűrűző hatások által érintett piacon.

4.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

4.3.1. A versennyel kapcsolatos főbb aggályok

157. A gyártási megállapodások a felek közötti verseny közvetlen korlátozásához vezethetnek. A gyártási megállapodások – és különösen a gyártást végző közös vállalkozások – arra ösztönözhetik a feleket, hogy a kibocsátási szinteket és minőséget, a közös vállalkozás termékeinek eladási árát, vagy a verseny szempontjából fontos más mutatókat közvetlenül egymáshoz igazítsák. Ez még akkor is korlátozhatja a versenyt, ha felek a termékeket önállóan értékesítik a piacon.
158. A gyártási megállapodások a felek, mint szállítók versennyel kapcsolatos magatartásának összehangolását is eredményezhetik, ami magasabb árakhoz, csökkentett kibocsátáshoz termékminőséghez, termékválasztékhoz vagy innovációhoz, azaz összejátszást eredményező magatartáshoz vezet. Ez különösen akkor történhet meg – feltéve, hogy a felek rendelkeznek piaci erővel, és a piac jellemzői elősegítik az ilyen összehangolást –, ha a gyártási megállapodás összejátszást eredményező magatartást lehetővé tévő szintre emeli a felek közös költségviselését (ez a változó költségek azon hányadát jelenti, amely a felek között közös), illetve ha a megállapodás összejátszást eredményező magatartás elérésére alkalmas, érzékeny kereskedelmi információ cseréjét is magában foglalja.
159. A gyártási megállapodások az érintett piacon – ezen túlmenően – harmadik felek versenyellenes kizárásához is vezethetnek (például a gyártási szerződés piacról származó inputokra támaszkodó downstream piacon). Megfelelő piaci erő szerzésével például, valamely upstream piacon közös gyártást folytató felek képesek lehetnek egy kulcsfontosságú összetevő árát megemelni a downstream piacon. Ezzel arra használhatják a közös termelést, hogy növeljék versenytársaik költségeit a downstream piacon, és akár ki is szoríthatják őket a piacról. A felek piaci ereje ezáltal növekszik a downstream piacon, aminek segítségével az árakat a verseny szintje felett tarthatják, vagy más módon károsíthatják a fogyasztókat. A versennyel kapcsolatos ezen aggályok megvalósulhatnak tekintet nélkül arra, hogy a megállapodást kötő felek versenytársak-e az együttműködéssel érintett piacon, vagy sem. Ahhoz azonban, hogy az ilyen piaclezárás versenykorlátozó eredménnyel járjon, legalább a felek egyikének erős piaci helyzettel kell rendelkeznie azon a piacon, amelyet a kizárás kockázata szempontjából értékelnek.

4.3.2. Versenykorlátozó cél

160. Általánosságban az árörögzítést, kibocsátás-korlátozást tartalmazó, illetve a piacot vagy vevői csoportokat felosztó megállapodások versenykorlátozó célúak. Ez azonban nem alkalmazandó a gyártási megállapodásokkal kapcsolatban, amennyiben:

⁽¹⁾ HL C 1., 1979.1.3., 2. o.

⁽²⁾ Az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (4) bekezdésében is hivatkozva.

- a felek a gyártási megállapodással közvetlenül érintett kibocsátásról (például a közös vállalkozás kapacitásában és termelésének nagyságában vagy a kiszervezés keretében előállított termékek mennyiségében) állapodnak meg, feltéve hogy a verseny egyéb paramétereit nem iktatják ki; vagy
- a közösen gyártott termékek közös forgalmazásáról rendelkező gyártási megállapodás meghatározza e termékek eladási árait, és csak ezeket, ha ez a korlátozás szükséges a közös gyártáshoz, ami azt jelenti, hogy a feleket egyébként semmi nem ösztönözné a gyártási megállapodás megkötésére.

161. Ebben a két esetben értékelést kell végezni arra vonatkozóan, valószínű-e, hogy a megállapodás rendelkezik a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó eredménnyel. A kibocsátásról vagy az árakról szóló megállapodást egyik forgatókönyv szerint sem önmagában, hanem a teljes gyártási megállapodásnak a piacra gyakorolt összehatása fényében értékeli.

4.3.3. Versenykorlátozó hatás

162. Az, hogy a gyártási megállapodások által esetleg okozott, versennyel kapcsolatos lehetséges aggályok megvalósulása egy adott esetben valószínű-e, a megállapodással érintett piac jellegzetességeitől, valamint az érintett együttműködés és termék jellegétől és piaci lefedettségétől függ. Ezek a változók határozzák meg a gyártási megállapodás versenyre gyakorolt valószínűsíthető hatását, és így a 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazhatóságát.
163. A gyártási megállapodás valószínűsíthető versenykorlátozó eredménye a megállapodás és annak állítólagos korlátozó hatásainak hiányában fennálló helyzettől függ. Következésképpen az együttműködéssel érintett piacon versengő vállalkozások közötti gyártási megállapodás valószínűleg nem jár versenykorlátozó eredménnyel, ha a megállapodás új piacot nyit, tehát ha a megállapodás lehetővé teszi a felek számára, hogy új árut vagy szolgáltatást vezessenek be, amire objektív tényezők alapján más módon nem lettek volna képesek, például a felek műszaki lehetőségei miatt.
164. Egyes iparágakban, ahol a gyártás a fő gazdasági tevékenység, önmagában egyetlen gyártási megállapodás is megszüntetheti a verseny kulcsfontosságú dimenzióit, így közvetlenül korlátozva a megállapodást megkötő felek közötti versenyt.
165. Egy gyártási megállapodás ehelyett összejátszást eredményező magatartáshoz vagy versenyellenes piaclezáráshoz is vezethet, a felek piaci erejének, közös költségviselésének növelése révén, vagy ha érzékeny kereskedelmi információk cseréjét is magában foglalja. Másrészt, ha a megállapodást kötő feleknek nincs piaci ereje azon a piacon, ahol a versennyel kapcsolatos aggályokat értékeli, valószínűleg nem történik meg a felek közötti verseny közvetlen korlátozása, az összejátszást eredményező magatartás vagy versenykorlátozó piaclezárás. Kizárólag a piaci erő teszi lehetővé, hogy az árakat nyereségesen a verseny szintje felett, illetve a kibocsátást, a termékminőséget vagy a termék-választékot a verseny által diktálnál alacsonyabban tartsák.
166. Ha piaci erővel rendelkező vállalkozás egy piacon együttműködik egy potenciális piacra lépővel – például ugyanazon termék szállítójával egy szomszédos földrajzi vagy termékpiacon – a megállapodás növelheti az inkumbens szereplő piaci erejét. Ez versenykorlátozó eredményre vezethet, ha az inkumbens szereplő piacán a tényleges verseny már gyenge, és a fenyegető piacra lépés a versenynyomás jelentős forrása.
167. Az értékesítési funkciókat is magukba foglaló gyártási megállapodások – mint a közös forgalmazás vagy értékesítés – versenykorlátozó eredményének nagyobb a kockázata, mint egy pusztán gyártási megállapodásnak. A közös értékesítés közelebb hozza az együttműködést a fogyasztóhoz, és általában magában foglalja az árak és eladások – azaz a versenyre legnagyobb kockázatot jelentő gyakorlatok – közös megállapítását. A közösen gyártott termékekre vonatkozó közös forgalmazási megállapodások az önálló közös forgalmazási megállapodásoknál általában kisebb valószínűséggel korlátozzák a versenyt. Egy olyan közös forgalmazási megállapodás továbbá, amely szükséges ahhoz, hogy megkössék a közös gyártási megállapodást, kevésbé valószínű, hogy korlátozza a versenyt, mint ha nem lenne szükséges a közös gyártáshoz.

Piaci erő

168. Nem valószínű, hogy a gyártási megállapodás versenykorlátozó eredménnyel jár, ha a megállapodásban részt vevő felek nem rendelkeznek piaci erővel azon a piacon, ahol a versenykorlátozást értékelik. A piaci erő elemzésének kiindulópontja a felek piaci részesedése. Ezt általában a koncentráció aránya és a piaci szereplők száma követi, továbbá más, olyan változó tényezők, mint a lehetséges piacra lépés és a változó piaci részesedések.
169. Bizonyos szintű piaci részesedés alatt a vállalkozások valószínűleg nem rendelkeznek piaci erővel. Az egyoldalú vagy kölcsönös szakosítást, valamint a közös gyártást érintő megállapodások – beleértve a közös forgalmazást és más hasonló integrált értékesítési funkciókat – ezért a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak, amennyiben olyan felek kötötték azokat, akiknek együttes piaci részesedése az érintett piacon vagy piacokon a 20 %-ot nem haladja meg, feltéve, hogy a szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazására vonatkozó egyéb feltételek teljesülnek. Ami továbbá a gyártás kiterjesztését célzó, horizontális alvállalkozói megállapodásokat illeti, a legtöbb esetben nem valószínű, hogy létezik piaci erő, ha a megállapodásban részes felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot. Mindenesetre ha a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot, valószínűleg teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei.
170. Ha viszont a felek együttes piaci részesedése meghaladja a 20 %-ot, – mivel a megállapodás nem tartozik a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá vagy a 169. bekezdés harmadik és negyedik mondatában említett, a termelés növelését célzó horizontális alvállalkozási megállapodásokra meghatározott biztonságos övezetbe (safe harbour) – a korlátozó hatásokat elemezni kell. A szakosítási csoportmentességi rendeletben megengedettnél vagy a 169. bekezdés harmadik és negyedik mondatában említett biztonságos övezetnél kissé magasabb piaci részesedés nem szükségszerűen jelent nagyon koncentrált piacot, ami az értékelés szempontjából fontos tényező. Nem túl koncentrált piacokon is előfordulhat, hogy a felek együttes piaci részesedése 20 %-nál valamivel több. A gyártási megállapodás koncentrált piacon általában könnyebben vezet versenykorlátozó eredményre, mint nem koncentrált piacon. Hasonlóképpen, a gyártási megállapodás a koncentrált piacon még akkor is növelheti az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha a felek együttes piaci részesedése nem túl magas.
171. A versenykorlátozó eredmény kockázata még a megállapodásban részt vevő felek magas piaci részesedése és magas piaci koncentráció esetén is lehet alacsony, ha a piac dinamikus, azaz gyakori a piacra lépés és a piaci pozíciók változása.
172. Annak elemzésekor, hogy a gyártási megállapodást kötő felek rendelkeznek-e piaci erővel, az értékelés szempontjából fontos a versenytársak közötti kapcsolatok (például más együttműködési megállapodások) száma és intenzitása.
173. A megállapodás versenyjogi értékelése szempontjából lényeges, hogy a felek magas piaci részesedéssel rendelkeznek-e, mennyire közeli versenytársak, a fogyasztóknak csak korlátozott lehetőségük van-e a szállítót váltásra, a versenytársak az árak növekedésével növelik-e a kínálatot, illetve a megállapodást kötő felek valamelyike jelentős versenyerőt képvisel-e.

A felek közötti verseny közvetlen korlátozása

174. A gyártási megállapodást kötő felek közötti verseny különböző módokon korlátozható közvetlenül. A gyártást végző közös vállalkozásban részt vevő felek például korlátozhatják a közös vállalkozás kibocsátását ahhoz képest, amit akkor vinnének piacra, ha mindegyikük önállóan döntene saját kibocsátásáról. Ha a fő termékjellemzőket a gyártási megállapodás határozza meg, ez szintén megszüntetheti a felek közötti verseny kulcsfontosságú dimenzióit, így végső soron versenykorlátozó hatású lehet. Egy másik példa, amikor a közös vállalkozás magas transzferárat állapít meg a felek számára, ezzel növeli a felek inputköltségeit, ami a downstream piacokon magasabb árakhoz vezethet. A versenytársak válaszlépésként nyereségesnek találhatják az árak emelését, és ezzel hozzájárulnak az érintett piacon az áremelkedéshez.

Összejátszást eredményező magatartás

175. Az összejátszást eredményező magatartás valószínűsége a felek piaci erejétől és a vonatkozó piac jellemzőitől függ. Az összejátszást eredményező magatartás különösen (de nem kizárólag) közös költségviselés vagy a gyártási megállapodás miatti információcsere eredménye lehet.
176. A piaci erővel rendelkező felek közötti gyártási megállapodás versenykorlátozó eredményű lehet, amennyiben közös költségviselésük (azaz a felek között közös változó költségek aránya) olyan szintre emelkedik, hogy lehetővé teszi az összejátszást eredményező magatartást. Az érintett költségek a gyártási megállapodást kötő felek közötti verseny tárgyát képező termék változó költségei.
177. Gyártási megállapodás nagyobb valószínűséggel vezet összejátszást eredményező magatartáshoz, ha a feleknek már a megállapodás előtt nagy arányban vannak közös változó költségei, mivel a további növekmény (azaz a megállapodás tárgyát képező termék gyártási költségei) az összejátszást eredményező magatartás javára billentheti a mérleget. Nagy növekmény esetében viszont az összejátszást eredményező magatartás kockázata akkor is magas lehet, ha a közös költségviselés eredeti szintje alacsony.
178. A közös költségviselés csak akkor növeli az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha a szóban forgó változó költségek nagy arányát a gyártási költségek teszik ki. Nem ez a helyzet például akkor, amikor az együttműködés olyan termékre vonatkozik, amely költséges értékesítést tesz szükségessé. Jó példa erre egy új vagy heterogén termék, amely költséges értékesítést igényel, vagy magas a szállítási költsége.
179. Egy másik példája annak, amikor a közös költségviselés összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet, amikor a felek a végtermék (amely tekintetében a downstream piacon versenyeznek) változó költségeinek nagy arányáért felelős közbelső termék közös gyártásáról állapodnak meg. A felek a gyártási megállapodást használhatják a downstream piacon megjelenő termékeik szempontjából fontos, közös termelési tényező árának növelésére. Ez gyengíti a versenyt a downstream piacon, ami valószínűleg magasabb végső árakhoz vezet. Ezzel a nyereség a downstream piacról átkerül az upstream piacra, ahol a közös vállalkozáson keresztül megosztják a felek között.
180. Ehhez hasonlóan a közös költségviselés növeli a horizontális alvállalkozási megállapodás versenyellenes hatásának kockázatát, amennyiben a fővállalkozó által az alvállalkozótól beszerzett termelési tényező a végtermék – amely tekintetében a felek versenyeznek – változó költségeinek nagy arányáért felelős.
181. Az információcsere nyomán felmerülő bármely negatív hatást nem önmagában, hanem a megállapodás összhatásainak fényében kell értékelni. A gyártási megállapodás versenykorlátozó eredménnyel járhat, ha összejátszást eredményező magatartás vagy versenyellenes piaclezárás elősegítésére alkalmas, a kereskedelem szempontjából stratégiai fontosságú információk cseréjét is magában foglalja. A gyártási megállapodással összefüggésben létrejött információcsere versenykorlátozó eredményének lehetőségét a 2. fejezetben adott útmutatásnak megfelelően kell értékelni.
182. Amennyiben az információcsere nem lépi túl a gyártási megállapodás tárgyát képező áruk közös gyártásához szükséges adatok megosztását, a megállapodás még a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó eredményű információcsere esetén is nagyobb valószínűséggel felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek, mintha az információcsere túllépte volna a közös gyártáshoz szükséges mértéket. Ez esetben a közös gyártásból származó hatékonyságnövekedés valószínűsíthetően felülmúlja a felek összehangolt magatartásának versenykorlátozó hatását. Ezzel szemben kevésbé valószínű, hogy a gyártási megállapodással összefüggésben a közös gyártáshoz nem szükséges információcsere – például az árakra és eladásokra vonatkozó információcsere – megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

4.4. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés**4.4.1. Hatékonyságnövekedés**

183. A gyártási megállapodások versenytámogató hatásúak is lehetnek, ha költségmegtakarítás vagy jobb gyártási technológiák révén hatékonyságnövekedést nyújtanak. A vállalkozások a közös gyártással olyan költségeket takaríthatnak meg, amelyek egyébként duplikálódnának. Amennyiben az együttműködés lehetővé teszi a gyártás növelését, és így a nagyobb kibocsátással csökken a határköltség – azaz méretgazdaságossági megtakarítások jönnek létre –, csökkennek a gyártási költségek.

Amennyiben a vállalkozások az egymást kiegészítő szakértelmüket és eszközeiket összekapcsolják, a közös gyártás segítheti őket a termékminőség javításában. Az együttműködés azt is lehetővé teheti, hogy a vállalkozások növeljék a termékválasztékot, amit egyébként nem tudtak volna finanszírozni, illetve másként nem tudtak volna elérni. Amennyiben a közös gyártás révén a felek képesek növelni a különféle termékek számát, akkor ez a választékgazdaságosság révén költségmegtakarítást is eredményezhet.

4.4.2. Nélkülözhetetlenség

184. A gyártási szerződés által előidézett hatékonyságnövekedés elérésén túlterjedő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Például a gyártási megállapodásban a feleknek az együttműködés körén kívül eső kibocsátással kapcsolatos versenymagatartásának korlátozása általában nem tekinthető nélkülözhetetlennek. Ehhez hasonlóan a közös árképzés sem tekinthető nélkülözhetetlennek, ha a gyártási megállapodás nem foglal magában közös értékesítést is.

4.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

185. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést alacsonyabb árak, jobb termékminőség vagy termékválaszték formájában az információcsere által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. A csak a felek előnyére szolgáló hatékonyságnövekedés, illetve kibocsátás-csökkentés vagy piacfelosztás által okozott költségmegtakarítás nem elegendő a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek való megfeleléshez. Amennyiben a gyártási megállapodást kötő felek megtakarításokat érnek el a változó költségeikben, azt nagyobb valószínűséggel adják tovább a fogyasztóknak, mintha az állandó költségeiket csökkentenék. Emellett minél nagyobb a felek piaci ereje, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozást felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.

4.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

186. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények nem teljesülhetnek, ha az információcserében részt vevő vállalkozásoknak az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. Ezt az együttműködés tárgyát képező termék által érintett piacon és a lehetséges tovagyrúrózó hatások által érintett piacokon kell elemezni.

4.5. Példák

187. Közös költségviselés és összejátszást eredményező magatartás

1. példa

A helyzet: „X” termék két szállítója, „A” és „B” vállalkozások úgy határoztak, hogy bezárják a jelenlegi, elöregedett gyártóüzemüket, és helyette egy közös vállalkozás által üzemeltetett nagyobb, modern és hatékonyabb üzemet építenek, nagyobb kapacitással, mint „A” és „B” régi gyártóüzemeinek összkapacitása. A saját gyártóüzemeiket teljes kapacitással használó versenytársak nem terveznek hasonló beruházást. „A” és „B” 20 %-os, illetve 25 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek. Termékeik a koncentrált piac meghatározott szegmensében egymás legközelebbi helyettesítői. A piac átlátható és meglehetősen stagnáló, nincs piacra lépés és a piaci részesedések hosszú ideje stabilak. Az „X” termék gyártási költségei képezik „A” és „B” változó költségeinek egy nagy részét. Az értékesítés a költségeket és a stratégiai jelentőséget tekintve kevésbé fontos gazdasági tevékenység a gyártáshoz képest: a marketing költségek jelentéktelenek, mivel az „X” termék homogén, bevezetett, a szállítás pedig nem fontos mozgatórugója a versenynek.

Elemzés: Ha „A” és „B” vállalkozások megosztják az összes változó költségüket vagy azok többségét, ez a gyártási megállapodás a felek közötti verseny közvetlen korlátozásához vezethet. Ez arra vezetheti a feleket, hogy csökkenték a közös vállalkozás kibocsátását ahhoz képest, amennyit a felek akkor vittek volna a piacra, ha mindegyikük önállóan határozta volna meg a kibocsátását. A versenytársak kapacitási korlátainak fényében a kibocsátás ezen korlátozása magasabb árakhoz vezethet.

Még ha „A” és „B” vállalkozások a változó költségeiknek nem a többségét, csak egy jelentős részét osztanák is meg, ez a gyártási megállapodás „A” és „B” között összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet, ezáltal közvetetten megszüntetve a két fél közötti versenyt. Ennek valószínűsége nemcsak a közös költségviselés kérdésétől függ (ebben az esetben magasak a közös költségek), hanem az adott piac jellemzőitől is, mint például az átláthatóság, a stabilitás és a koncentráció szintje.

Ennek a példának a piaci körülményei között a fent említett két helyzet bármelyikében valószínű, hogy „A” és „B” gyártást végző közös vállalkozása „X” piacon a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményű.

A két kisebb, régi gyártóüzem nagyobbra, modernebbre és hatékonyabbra cserélése azonban arra ösztönözheti a közös vállalkozást, hogy a fogyasztók számára előnyös módon növelje a kibocsátást, alacsonyabb árakon. A gyártási megállapodás viszont csak akkor felelhet meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek, ha a felek kellően alátámasztott bizonyítékot mutatnak be arra vonatkozóan, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozásokat felülmúló mértékben továbbadják a fogyasztóknak.

188. A versenytársak közötti kapcsolatok és az összejátszást eredményező magatartás

2. példa

A helyzet: Két szállító, „A” és „B” vállalkozás gyártást végző közös vállalatot hoz létre „Y” termék gyártására. „A” és „B” vállalkozás egyenként 15 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „Y” piacon. A piacon 3 másik szereplő van még jelen: „C” vállalkozás 30 %-os piaci részesedéssel, „D” vállalkozás 25 %-kal és „E” vállalkozás 15 %-kal rendelkezik. „B” vállalkozás már rendelkezik „D”-vel közös gyártóüzemmel.

Elemzés: A piacot itt nagyon kevés szereplő és meglehetősen szimmetrikus struktúrák jellemzik. Az „A” és „B” vállalkozás közötti együttműködés további kapcsolatot hoz létre a piacon, ténylegesen tovább növeli a koncentrációt, és „D”vállalkozást is összekapcsolja „A”-val és „B”-vel. Ez az együttműködés valószínűleg növeli az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, így a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményre vezet. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények csak jelentős, a fogyasztóknak a versenyre gyakorolt korlátozó hatást felülmúló mértékben továbbadott hatékonyságnövekedés mellett teljesülhetnek.

189. Versenyellenes piaclezárás a downstream piacon

3. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalkozás közös vállalkozást hoz létre „X” közbenső termék gyártására, amely lefedi „X” termék teljes gyártását. „X” gyártási költségei az „Y” végtermék változó költségeinek 70 %-át teszik ki, ez utóbbi tekintetében „A” és „B” vállalkozás a downstream piacon versenyeznek. „A” és „B” vállalkozás egyenként 20 %-os részesedéssel rendelkezik „Y” piacon, ahol a piacra lépés korlátozott és a piaci részesedések hosszú ideje stabilak. Az „X” iránti saját keresletük fedezése mellett mind „A” vállalkozás, mind „B” vállalkozás 40 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „X” piacon. „X” piacon a piacra történő belépésnek komoly korlátai vannak, a meglévő gyártók pedig közel teljes kapacitással dolgoznak. „Y” piacon két jelentős szállító – egyenként 15 %-os piaci részesedéssel – és néhány kisebb versenytárs tevékenykedik. Ez a megállapodás méretgazdaságosságot eredményez.

Elemzés: A gyártást végző közös vállalkozás alapján „A” és „B” vállalkozások széles körben ellenőrizni tudnák „X” alapvető termelési tényezőnek a versenytársak számára történő szállítását „Y” gyártásának piacán. Ezáltal „A” és „B” képes lenne a riválisok költségeinek növelésére azáltal, hogy mesterségesen növeli „X” árát vagy csökkenti a kibocsátást. Ez kizárhatná „A” és „B” versenytársait „Y” piacáról. A downstream piacon valószínűleg jelentkező versenyellenes piaclezárás miatt ez a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenyellenes hatású. A gyártási közös vállalkozás által előidézett méretgazdaságosság valószínűleg nem múlja felül a versenykorlátozásokat, emiatt a megállapodás minden valószínűség szerint nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.

190. A piac felosztása szakosítási megállapodás révén

4. példa

A helyzet: Mind „A” vállalkozás mind „B” vállalkozás „X” és „Y” terméket gyártják. „A” piaci részesedése 30 % „X” és 10 % „Y” esetében. „B” piaci részesedése 10 % „X” és 30 % „Y” esetében. A méretgazdaságosság érdekében kölcsönös szakosítási megállapodást kötnek, amelynek értelmében „A” vállalkozás a jövőben kizárólag „X”-et, „B” vállalkozás pedig kizárólag „Y”-t fog gyártani. Nem fognak keresztbe szállítani egymásnak, vagyis „A” vállalkozás kizárólag „X”-et, „B” vállalkozás pedig kizárólag „Y”-t értékesít. A felek állítása szerint az ily módon kialakított szakosítás révén a méretgazdaságosság költségmegtakarítást hoz, a csak egy termékre történő összpontosítás eredményeként pedig javulni fognak a gyártási technológiák, ami jobb minőségű termékekhez vezet.

Elemzés: Ez a szakosítási megállapodás a piacon a versenyre gyakorolt hatásai tekintetében közel van egy kőkemény kartellhez, ahol a felek egymás között felosztják a piacot. Ezért ez a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó célú. A méretgazdaságosság és a fejlettebb gyártási technológia formájában jelentkező állítólagos hatékonyságnövekedés csak a piacfelosztáshoz kapcsolódik, nem valószínű, hogy felülmúlná a korlátozó hatásokat, így a megállapodás nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Mindenesetre, ha „A” vagy „B” úgy gondolja, hogy hatékonyabb volna csak egy termékre összpontosítania, elég egy egyoldalú döntés arról, hogy ezentúl csak „X” vagy „Y” terméket gyártja, nem szükséges megállapodást kötni arról, hogy a másik vállalkozás a másik termékre fog koncentrálni.

Más lenne az elemzés, ha „A” és „B” vállalkozás egymás szállítói lennének az általuk gyártott termék tekintetében, és továbbra is mindketten értékesítenék „X”-et és „Y”-t is. Ebben az esetben „A” és „B” folytathatja az árversenyt mindkét piacon, különösen, ha a gyártási költségek (amelyek a gyártási megállapodáson keresztül közössé válnak) nem képezték a termékeik változó költségeinek nagyobb részét. Ebben az összefüggésben az értékesítési költségek lényegesek. Ennélfogva nem valószínű, hogy a szakosítási megállapodás korlátozná a versenyt, ha „X” és „Y” nagyon heterogén termék lenne jelentős arányú (például a teljes költségek 65-70 %-át, vagy ennél nagyobb arányát kitevő) marketing- és forgalmazási költségekkel. Ilyen forgatókönyv mellett az összejátszást eredményező magatartás kockázata nem volna magas, és teljesülhetnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények, mivel a hatékonyságnövekedést a megállapodás versenykorlátozó eredményét felülmúló mértékben adnák tovább a fogyasztóknak.

191. Potenciális versenytársak

5. példa

A helyzet: „A” vállalkozás gyártja „X”, „B” vállalkozás pedig „Y” végterméket. „X” és „Y” két különböző termékpiacot képez, ahol „A”-nak illetve „B”-nek erős piaci ereje van. Mindkét vállalkozás termelési tényezőként használja „Z”-t „X” illetve „Y” gyártásához, és mindketten csak saját felhasználásra gyártanak „Z”-t. „X” termék alacsony hozzáadott értéket képvisel, amelyben „Z” alapvető termelési tényező („X” termék „Z” eléggé egyszerű átalakítása). „Y” termék nagy hozzáadott értéket képvisel, amelyben „Z” csak egy termelési tényező a sok közül („Z” termék „Y” változó költségeinek csak kis részét képezi). „A” és „B” megállapodnak „Z” közös gyártásáról, ami mérsékelt méretgazdaságosságot eredményez.

Elemzés: „A” és „B” vállalkozás nem tényleges versenytársak „X”, „Y” vagy „Z” vonatkozásában. Mivel azonban „X” termék „Z” termelési tényező egyszerű átalakítása, „B” valószínűleg könnyen beléphetne „X” piacára, és így kihívást jelentene „A” piaci helyzetére nézve. A „Z” tekintetében kötött gyártási megállapodás csökkentheti „B” motivációját erre, mivel a közös gyártás kompenzációként használható, és korlátozza annak valószínűségét, hogy „B” „X”-terméket értékesítse (mivel „A” valószínűleg ellenőrzi a „B” által a közös vállalkozástól beszerzett „Z” mennyiségét). Annak valószínűsége azonban, hogy megállapodás hiányában „B” vállalkozás belép „X” piacára, a piacra lépés várt nyereségességétől függ. Mivel „X” alacsony hozzáadott értékkel rendelkezik, a piacra lépés nem biztos, hogy nyereséges lesz, így megállapodás hiányában „B” piacra lépése valószínűtlen lehet. Mivel „A” és „B” már rendelkezik piaci erővel, a megállapodás valószínűleg a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó eredménnyel jár, amennyiben a megállapodás

tényleg csökkenti „B” belépésének valószínűségét „A” piacára, azaz „X” piacára. A megállapodás által előidézett, méretgazdaságosság formájában jelentkező hatékonyságnövekedés mérsékelt, ezért valószínűleg nem tudja felülmúlni a versenykorlátozásokat.

192. Információcsere a gyártási megállapodás keretében

6. példa

A helyzet: A nagy piaci erővel rendelkező „A” és „B” úgy dönt, hogy a nagyobb hatékonyság érdekében közös gyártásba kezdenek. E megállapodással összefüggésben, titokban információcserét folytatnak a jövőbeni áraiokról. A megállapodás nem terjed ki közös forgalmazásra.

Elemzés: Ez az információcsere valószínűsíti az összejátszást eredményező magatartást, ennél fogva a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó cél is valószínű. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények teljesülése sem valószínű, mivel a felek jövőbeni áraira vonatkozó információ megosztása nem nélkülözhetetlen a közös gyártáshoz és a megfelelő költségmegtakarítások eléréséhez.

193. Swap-megállapodás és információcsere

7. példa

A helyzet: „Z” vegyipari terméket „A” és „B” vállalkozás is gyártja. „Z” az európai szabványnak – amely nem tesz lehetővé különböző termékvariációkat – megfelelően gyártott homogén termék. „Z” tekintetében a gyártási költségek jelentős költségtényezőt jelentenek. „A” 20 %-os, „B” 25 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „Z” egész Unióra kiterjedő piacán. A piacon még négy másik vállalkozás gyárt „Z”-t, 20 %-os, 15 %-os illetve 10-10 %-os piaci részesedéssel. „A” gyártóüzeme Észak-Európában, „X” tagállamban van, míg „B” gyártóüzeme Dél-Európában, „Y” tagállamban. Bár „A” fogyasztóinak nagy része Észak-Európában van, számos dél-európai fogyasztóval is rendelkezik. „B” fogyasztóinak nagy része is Dél-Európában van, azonban számos fogyasztója van Észak-Európában is. „A” jelenleg az „X” tagállamban található gyártóüzeméből látja el a dél-európai fogyasztóit „Z”-vel, amelyet tehergépjárművel juttatja el hozzájuk. Hasonlóképpen „B” „Y” tagállamban gyártott „Z”-vel látja el észak-európai fogyasztóit, és az árut tehergépjárművel szállítja hozzájuk. A szállítási költségek meglehetősen magasak, de nem annyira, hogy veszteségesse tegyék „A” szállításait Dél-Európába és „B” szállításait Észak-Európába. A szállítási költségek alacsonyabbak „X” tagállamból Dél-Európába, mint „Y” tagállamból Észak-Európába.

„A” és „B” úgy határoz, hogy hatékonyabb lenne, ha „A” nem szállítana „Z”-t „X” tagállamból Dél-Európába és „B” sem szállítana tovább „Z”-t „Y” tagállamból Észak-Európába, ugyanakkor szeretnék megtartani a fogyasztóikat. Ennek érdekében „A” és „B” swap-megállapodást akar kötni, amely lehetővé teszi, hogy a megegyezett éves „Z” mennyiséget a másik gyártóüzeméből szerezzék be az ahhoz közelebbi fogyasztók számára. Az egyik fél számára sem kedvezőbb, továbbá a felek különböző gyártási költségeit és szállítási költségeinek különböző megtakarításait figyelembe vevő beszerzési ár kiszámítása, valamint annak érdekében, hogy mindkét fél megfelelő hasznot tudjon elérni, megállapodnak, hogy felfedik egymás előtt a „Z”-re vonatkozó fő költségeiket (azaz a gyártási és a szállítási költségeket).

Elemzés: Az a tény, hogy „A” és „B” vállalkozás – akik versenytársak – gyártásuk egy része tekintetében helyettesítik egymást, önmagában még nem okoz versennyel kapcsolatos aggályokat. Az „A” és „B” közötti tervezett swap-megállapodás azonban mindkét fél gyártási és szállítási költségeinek cseréjét is magában foglalja „Z” vonatkozásában. Emellett „A” és „B” együttesen erős piaci részesedéssel rendelkeznek egy homogén termék meglehetősen koncentrált piacán. Ennél fogva „Z” tekintetében folytatott, a verseny kulcsadatára vonatkozó kiterjed információcsere miatt valószínű,

hogy az „A” és „B” közötti swap-megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményű, mivel összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet. Bár a megállapodás költségmegtakarítás formájában jelentős hatékonyságnövekedéssel jár a felek számára, a megállapodás által előidézett versenykorlátozás nem nélkülözhetetlen annak eléréséhez. A felek hasonló költségmegtakarításokat érhetnek el olyan árszabályról való megállapodással is, amely nem teszi szükségessé a gyártási és szállítási költségeik nyilvánosságra hozatalát. Következésképpen a swap-megállapodás a jelenlegi formájában nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.

5. BESZERZÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

5.1. Fogalom meghatározás

194. Ez a fejezet a termékek közös beszerzésére vonatkozó megállapodásokra összpontosít. A közös beszerzés megvalósítható közösen irányított vállalkozással, olyan vállalkozással, amelyben sok cég rendelkezik nem irányító érdekeltséggel, akár szerződéses megállapodás révén, akár az együttműködés lazább formája révén (úgy nevezett. közös beszerzési egyezségeket). A közös beszerzési egyezségeket célja általában vásárlóerő létrehozása, ami alacsonyabb fogyasztói árakat vagy jobb minőségű termékeket vagy szolgáltatásokat eredményezhet. Ugyanakkor a vásárlóerő bizonyos körülmények között versennyel kapcsolatos aggályokat is felvethet.
195. A közös beszerzési egyezségeket horizontális és vertikális megállapodások megkötését is magukban foglalhatják. Ezekben az esetekben kétféle elemzésre van szükség. Először is, a közös beszerzésben részt vevő felek közötti horizontális megállapodásokat az ebben az iránymutatásban kifejtett alapelveknek megfelelően kell értékelni. Amennyiben ez az értékelés arra a következtetésre jut, hogy a beszerzési egyezés nem vet fel a versennyel kapcsolatos aggódalmakat, a megfelelő vertikális megállapodások vizsgálata válik szükségessé. Ez utóbbi értékelés a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet és iránymutatás szabályait követi.
196. A közös beszerzési egyezés általános formája a „szövetség”, ami kiskereskedők csoportjának termékek közös beszerzése céljából alkotott vállalkozási szövetsége. A szövetség tagjai között létrehozott horizontális megállapodásokat vagy a szövetség által elfogadott határozatokat először horizontális megállapodásként kell értékelni az ebben az iránymutatásban leírt elvek szerint. Csak amennyiben ez az értékelés nem fed fel versennyel kapcsolatos problémákat, válik jelentőssé a társulás és az egyéni tagok, illetve a társulás és a szállítók közötti megfelelő vertikális megállapodások értékelése. Ezek a megállapodások – bizonyos feltételek mellett – a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak. Az e csoportmentességi rendelet hatálya alá nem tartozó vertikális megállapodások esetében nem vélelmezik a jogellenességet, de azok egyedi vizsgálatot igényelnek.

5.2. Az érintett piacok

197. Két olyan piac létezik, amelyet a közös beszerzési egyezségeket érinthetnek. Először, a közös beszerzési egyezés által közvetlenül érintett piac vagy piacok, azaz az érintett beszerzési piac vagy piacok. Másodszor, az értékesítési piac vagy piacok, azaz a downstream piac vagy piacok, ahol a közös beszerzési egyezés résztvevői eladóként tevékenykednek.
198. A releváns beszerzési piac meghatározása a Bizottságnak a piac meghatározásáról szóló közleményében leírt elveket követi, és a versenykorlátozások meghatározása érdekében a helyettesíthetőség fogalmán alapul. Az „értékesítési piac” meghatározásához képest az egyetlen különbség az, hogy a helyettesíthetőséget nem a kereslet, hanem a kínálat szempontjából kell meghatározni. Más szóval: a vevőkre gyakorolt versenynyomás meghatározásakor a szállítók alternatívái döntőek. Ezen alternatívák például elemezhetők a szállítóknak a kis mértékű, de tartós árcsökkenésre adott reakcióinak vizsgálatával. A piac meghatározását követően az érintett felek beszerzéseinek és a beszerzett termék vagy termékek érintett piacon történő összes eladásának százalékos részarányaként kiszámítható a piaci részesedés.
199. Ha emellett a felek egy vagy több értékesítési piacon versenytársak, az értékelés szempontjából ezek is érintett piacoknak számítanak. Az értékesítési piacokat a piac meghatározásáról szóló közleményben leírt módszertan alkalmazásával kell meghatározni.

5.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

5.3.1. A versennyel kapcsolatos főbb aggályok

200. A közös beszerzési egyezségek a beszerzési és/vagy a downstream értékesítési piacon vagy piacokon olyan versenykorlátozó eredményekhez vezethetnek, mint az áremelkedés, kibocsátás-csökkentés, a termékminőség vagy -választék romlása vagy innováció csökkentés, piacfelosztás vagy más lehetséges beszerzők versenyellenes kizárása.
201. Amennyiben a downstream piacon egymással versenyző piaci szereplők a termékeik jelentős részét együtt szerzik be, jelentősen csökkenhet az árversenyre irányuló szándék az értékesítési piac(ok)on. Amennyiben a felek jelentős piaci erővel rendelkeznek (ami nem feltétlenül éri el az erőfölény szintjét) az értékesítési piac(ok)on, a közös beszerzési egyezség révén elért alacsonyabb beszerzési árakból fakadó előnyt valószínűleg nem adják tovább a fogyasztóknak.
202. Ha a felek jelentős piaci erővel rendelkeznek a beszerzési piacon (vásárlóerő), fennáll a kockázata annak, hogy a szállítókat az általuk gyártott termékszála vagy –minőség csökkentésére bírják, amely olyan versenykorlátozó eredménnyel járhat, mint a minőség romlása, az innovációs erőfeszítések csökkenése vagy végső esetben az optimális szint alatti kínálat.
203. A közös beszerzési egyezséget kötő felek vevői ereje a hatékony szállítók elérésének korlátozásával felhasználható a versenyző beszerzők kizárására. Ez korlátozott számú szállító esetén a legvalószínűbb, ha az upstream piac szállítási oldalán piacralépési korlátok vannak.
204. Általánosságban véve a közös beszerzési egyezségek kisebb valószínűséggel vetnek fel versennyel kapcsolatos aggályokat, ha a felek nem rendelkeznek piaci erővel az értékesítési piacon vagy piacokon.

5.3.2. Versenykorlátozó cél

205. Amennyiben a közös beszerzési egyezségek valójában nem a közös beszerzésre vonatkoznak, hanem leplezett kartell – azaz egyébként tiltott árrögzítés, kibocsátás-korlátozás vagy piacfelosztás – eszközeként szolgálnak, versenykorlátozó célúak.
206. A beszerzési árak rögzítését is magában foglaló megállapodások a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó célúak lehetnek.⁽¹⁾ Azonban ez nem alkalmazandó, amennyiben a közös beszerzési egyezséget kötő felek az egyezség alapján a szállítási szerződés tárgyát képező termékek tekintetében a szállítóiknak fizetendő beszerzési árról egyeznek meg. Ebben az esetben értékelést kell végezni arra vonatkozóan, hogy a megállapodás rendelkezik-e a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűsíthető versenykorlátozó eredménnyel. A beszerzési árakról szóló megállapodást egyik forgatókönyv szerint sem önmagában, hanem a beszerzési megállapodásnak a piacra gyakorolt összehatása fényében értékelik.

5.3.3. Versenykorlátozó eredmény

207. A nem versenykorlátozó célú közös beszerzési egyezségeket a versenyre gyakorolt tényleges és valószínű hatásaikra tekintettel, a megállapodások jogi és gazdasági hátterével összefüggésben kell értékelni. A közös beszerzési egyezség által kiváltott versenykorlátozó eredmények elemzésének ki kell terjednie a beszerzési és az értékesítési piacokra gyakorolt negatív hatásokra is.

Piaci erő

208. Nem létezik olyan abszolút küszöbérték, amely azt jelezné, hogy a közös beszerzési egyezség felei piaci erővel bírnak és így a közös beszerzési egyezség valószínűleg a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó eredménnyel jár. A legtöbb esetben azonban nem valószínűsíthető a piaci erő fennállása, amennyiben a közös beszerzési egyezséget kötő felek 15 %-ot el nem érő együttes piaci részesedéssel rendelkeznek a beszerzési piacon vagy piacokon, valamint ugyancsak 15 %-ot el nem érő együttes piaci részesedéssel rendelkeznek az értékesítési piacon vagy piacokon. Mindenesetre, ha a felek piaci részesedése sem a beszerzési, sem az értékesítési piacon vagy piacokon nem haladja meg a 15 %-ot, valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesülnek.

⁽¹⁾ Lásd a 101. cikk (1) bekezdésének a) pontját; a T-217/03. sz. és T-245/03. sz. *French Beef* egyesített ügyekben hozott ítélet 83. és azt követő pontjait; a C-8/08. sz., *T-Mobile Netherlands* ügyben hozott ítélet 37. pontját.

209. Ha a piaci részesedés egyik vagy mindkét piacon meghaladja ezt a küszöbértéket, az nem jelenti automatikusan azt, hogy a közös beszerzési egyezség valószínűleg versenykorlátozó eredményű. Részletesen értékelni kell az ebbe a „biztonságos övezetbe” nem tartozó közös beszerzési egyezség piacra gyakorolt hatásait, beleértve – de nem kizárólagosan – az olyan tényezőket is, mint a piaci koncentráció és az erős szállítók lehetséges ellensúlyozó ereje.
210. A vásárlóerő bizonyos körülmények között versenykorlátozó eredménnyel járhat. A versenyellenes vásárlóerő felmerülése akkor valószínű, ha a közös beszerzési egyezség a teljes beszerzési piac eléggé nagy arányára vonatkozik, és így a piachoz való hozzáférést elzárható a versenytárs beszerzők elől. A nagy vásárlóerő az értékesítési piacon közvetve hatással lehet a kibocsátásra, a termékminőségre, valamint a termékválasztékra.
211. Annak értékelése során, hogy a közös beszerzési egyezségben részt vevő felek rendelkeznek-e vásárlóerővel, a piacon lévő versenytársak közötti kapcsolatok (például más beszerzési megállapodások) száma és intenzitása játszik döntő szerepet.
212. Ha azonban nem ugyanazon az érintett piacon tevékenykedő versenytárs beszerzők (például különböző földrajzi piacokon működő, potenciális versenytársaknak nem tekinthető kiskereskedők) működnek együtt, a közös beszerzési egyezség valószínűleg nem jár versenykorlátozó eredménnyel, hacsak a felek beszerzési piacokon elfoglalt helyzete nem teszi lehetővé más szereplők versenyhelyzetének megsértését azok értékesítési piacain.

Összejátszást eredményező magatartás

213. A közös beszerzési egyezségek összejátszást eredményező magatartáshoz vezethetnek, ha megkönnyítik a felek magatartásának összehangolását az értékesítési piacon. Ez a helyzet állhat elő, ha a felek közös költségviselése a közös beszerzés miatt magas szintet ér el, feltéve hogy a felek rendelkeznek piaci erővel, és a piac jellemzői elősegítik az összehangolást.
214. Nagyobb a versenykorlátozó eredmények valószínűsége, ha a közös beszerzési egyezséget kötő felek változó költségei az érintett downstream piacon jelentős arányban közösek. Ez a helyzet akkor, ha az ugyanazon a piacon vagy piacokon tevékenykedő kiskereskedők közösen szereznek be jelentős mennyiségű terméket, amelyet továbbértékesítenek. Ez történhet akkor is, ha a végtermék versenytárs gyártói és eladói a termelési tényezők nagy hányadát közösen szerzik be.
215. A közös beszerzési egyezség végrehajtása olyan érzékeny kereskedelmi információk cseréjét teheti szükségessé, mint a beszerzési árak és mennyiségek. Az ilyen információk cseréje megkönnyítheti az eladási árak és a kibocsátás összehangolását, így összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet az értékesítési piacokon. Az érzékeny kereskedelmi információk cseréjéből származó tovagyrúzó hatás például a minimumra csökkenthető, ha az adatokat közös beszerzési egyezség útján gyűjtik össze és az információkat nem adják tovább az egyezség feleinek.
216. Az információcsere nyomán felmerülő bármely negatív hatást nem önmagában, hanem a megállapodás összhatásainak fényében kell értékelni. A közös beszerzési egyezséggel összefüggésben létrejött információcsere versenykorlátozó eredményének lehetőségét a 2. fejezetben adott útmutatásnak megfelelően kell értékelni. Amennyiben az információcsere nem lép túl a közös beszerzési egyezség tárgyát képező termékek felek általi közös beszerzéséhez szükséges adatok megosztásán, a megállapodás még a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó eredményű információcsere esetén is nagyobb valószínűséggel felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek, mintha az információcsere túllépte volna a közös gyártáshoz szükséges mértéket.

5.4. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

5.4.1. Hatékonyságnövekedés

217. A közös beszerzési egyezségek jelentős hatékonyságnövekedéssel járhatnak. Költségmegtakarításhoz vezethetnek különösen az alacsonyabb beszerzési árak vagy a csökkentett tranzakciós, szállítási és raktározási költségek révén, tehát elősegítik a méretgazdaságosságot. Ezenkívül a közös beszerzési egyezségek mennyiségi hatékonyságnövekedést is eredményezhetnek azáltal, hogy a beszállítókat innovációra és új vagy jobb termékekre a piacra való bevezetésére bírják.

5.4.2. Nélkülözhetetlenség

218. A beszerzési megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Az együttműködésen keresztül történő kizárólagos beszerzés kötelezettsége bizonyos esetekben nélkülözhetetlen lehet a méretgazdaságosság megvalósításához szükséges mennyiség eléréséhez. Az ilyen kötelezettséget azonban mindig az adott eset összefüggésében kell értékelni.

5.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

219. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést – mint amilyen a költséghatékonyság vagy a mennyiségi hatékonyság növekedése az új vagy jobb termékeknek a piacra való bevezetése formájában – a közös beszerzési egyezség által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. Tehát a kizárólag a közös beszerzési egyezséget kötő felek számára előnyös költségmegtakarítások vagy egyéb hatékonyságnövekedések nem elegendőek. A költségmegtakarítást tovább kell adni a fogyasztóknak, azaz a felek fogyasztóinak. Megfelelő példával élve ez a továbbadás megvalósulhat az értékesítési piacokon bevezetett alacsonyabb árak formájában. Ha a beszerzők együttesen rendelkeznek piaci erővel az értékesítési piacokon, a vásárlóerő pusztá gyakorlásából eredő alacsonyabb beszerzési árakból származó előnyt valószínűleg nem adják tovább a fogyasztóknak, és így nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Ezen túlmenően, minél nagyobb a felek piaci ereje az értékesítési piacon vagy piacokon, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozást felülmúló mértékben továbbadják a fogyasztóknak.

5.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

220. Nem teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények, amennyiben a feleknek a szóban forgó termékek jelentős része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. Ennek az értékelésnek ki kell terjednie a beszerzési és az értékesítési piacokra egyaránt.

5.5. Példák

221. Mérsékelt együttes piaci részesedéssel rendelkező, kis vállalkozások közös beszerzése

1. példa

A helyzet: 150 kis kiskereskedő közös beszerzési szervezet alakításáról szóló megállapodást köt. A kiskereskedők kötelesek a szervezeten keresztül beszerezni legalább az összköltségüknek durván 50 %-át kitevő minimális mennyiséget. A kiskereskedők a minimális mennyiségnél többet is vásárolhatnak a szervezeten keresztül, és az együttműködésen kívül is vásárolhatnak. A kiskereskedők mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon 23 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkeznek. Két nagy versenytársuk „A” vállalkozás és „B” vállalkozás. „A” mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon 25 %-os, „B” pedig 35 %-os részesedéssel rendelkezik. Nincsenek olyan korlátok, amelyek miatt a fennmaradó kisebb versenytársak ne alakíthatnának beszerzői csoportot. A 150 kiskereskedő a beszerzési szervezeten keresztül történő közös beszerzés révén jelentős megtakarításokat ér el.

Elemzés: A kiskereskedők mérsékelten erős piaci pozícióval rendelkeznek a beszerzési és az értékesítési piacon. Az együttműködés ezenkívül bizonyos mértékű méretgazdaságosságot eredményez. Bár a kiskereskedők közös költségviselésének mértéke magas, „A” és „B” piaci jelenléte miatt – amelyek egyenként is nagyobbak, mint a közös beszerzési szervezet – nem valószínű, hogy az értékesítési piacon piaci erővel rendelkeznek. Következésképpen valószínűtlen, hogy a kiskereskedők összehangolják a magatartásukat összejátszást eredményező magatartás érdekében. Ennélfogva nem valószínű, hogy a közös beszerzési szervezet a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményű.

222. Közös költségviselés és piaci erő az értékesítési piacon

2. példa

A helyzet: Két szupermarketlánc megállapodást köt a változó költségüknek durván 80 %-át kitevő termékek közös beszerzéséről. A termékek különféle kategóriáinak releváns beszerzési piacain

a felek 25 és 40 % közötti piaci részesedéssel rendelkeznek. Az érintett értékesítési piacon összesen 60 %-os piaci részesedésük van. Még négy jelentős kiskereskedő van jelen, egyenként 10 %-os piaci részesedéssel. A piacra történő belépés nem valószínű.

Elemzés: Ez a beszerzési megállapodás valószínűleg lehetővé tenné a felek számára magatartásuk összehangolását az értékesítési piacon, ezáltal összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet. A felek piaci erővel rendelkeznek az értékesítési piacon és a beszerzési megállapodás jelentős mértékű közös költségviselést eredményez. Emellett a piacra lépés valószínűtlen. A felek magatartásának összehangolására irányuló ösztönzés erősebb, ha a költség szerkezetük már a megállapodás megkötése előtt is hasonló. A felek hasonló haszonrátája további ösztönzést jelent az összehangolásra. Ez a megállapodás annak kockázatát is magában hordozza, hogy a felek visszatartják keresletüket, és így, a mennyiség csökkenése miatt a downstream piac(ok) eladási árai növekednek. Így a beszerzési megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó eredményű. Bár a megállapodás nagy valószínűséggel költségmegtakarítás formájában jelentkező hatékonyságnövekedéssel jár, a felek értékesítési piacon meglévő jelentős piaci ereje miatt nem valószínű, hogy azt a versenykorlátozást felülmúló mértékben továbbadnák a fogyasztóknak. Ennélfogva a beszerzési megállapodás valószínűleg nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltaknak.

223. A különböző földrajzi piacokon tevékenykedő felek

3. példa

A helyzet: Hat, különböző tagállamokban tevékenykedő nagyobb kiskereskedő beszerzési csoportot hoz létre, hogy közösen szerezzenek be néhány márkás, durumbúzálszt alapú terméket. A felek az együttműködés körén kívül is beszerezhetnek hasonló, márkás termékeket. Emellett közülük öt kínál hasonló, saját márkás termékeket is. A beszerzési csoport tagjainak megközelítőleg 22 %-os piaci részesedése van az egész Unióra kiterjedő, érintett beszerzési piacon. A beszerzési piacon három másik, hasonló méretű nagyobb szereplő van jelen. A beszerzési csoportot létrehozó felek mindegyike 20–30 %-os piaci részesedéssel rendelkezik a tevékenysége szerinti nemzeti értékesítési piacon. Egyikük sincs jelen a csoport másik tagjának tevékenységi helye szerinti tagállamban. A felek egymás piacain nem potenciális piacra lépők.

Elemzés: A beszerzési csoport képes lesz a beszerzési piacon a meglévő többi főbb szereplővel versenyezni. Az értékesítési piacok sokkal kisebbek (üzleti forgalom és földrajzi kiterjedés tekintetében), mint az egész Unióra kiterjedő beszerzési piac, és ezeken a csoport tagjai rendelkezhetnek piaci erővel. Még akkor sem valószínű, hogy a felek összehangolják a magatartásukat és összejátszanak az értékesítési piacokon, ha a beszerzési csoport tagjai összesen több mint 15 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek, ugyanis a downstream piacokon nem tényleges és nem is potenciális versenytársak. Következésképpen a beszerzési csoport nem valószínű, hogy a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó hatással járna.

224. Információcsere

4. példa

A helyzet: Három versenytárs gyártó, „A”, „B” és „C” független, közös beszerzési szervezetet bíz meg „Z” termék beszerzésével, amelyet a három fél „X” termék gyártásához közbenső termékként használ. „Z” költségei nem képeznek jelentős költségtényezőt „X” gyártásában. A közös beszerzési szervezet nem versenyez a felekkel „X” értékesítési piacon. A felek a beszerzéshez szükséges minden információt (például minőségi előírások, szállítási időpontok, maximális beszerzési árak) csak a közös beszerzési szervezet előtt fednek fel, a többi fél előtt nem. A közös beszerzési szervezet megállapodik a szállítókkal a beszerzési árakról. „A”, „B” és „C” mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon együttesen 30 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek. A beszerzési és értékesítési piacokon hat versenytársuk van, ebből kettőnek 20 %-os piaci részesedése van.

Elemzés: Mivel a felek között nincs közvetlen információcsere, a beszerzésekhez szükséges információnak a közös beszerzési szervezet számára történő átadása valószínűleg nem vezet összejátszást eredményező magatartáshoz. Így valószínűtlen, hogy a beszerzési megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményű.

6. ÉRTÉKESÍTÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

6.1. Fogalommeghatározás

225. Az értékesítési megállapodások a versenytársak között a helyettesítő termékek eladása, forgalmazása, vagy promóciója terén folyó együttműködésre irányulnak. E megállapodás-típus hatálya az együttműködés körébe tartozó értékesítési funkcióktól függően igen eltérő lehet. A skála egyik végén a közös értékesítési megállapodás a termék eladásával kapcsolatos valamennyi kereskedelmi szempont – beleértve az árat – közös meghatározásához vezethet. A skála másik végén állnak a csak egy bizonyos értékesítési funkcióról – mint például a forgalmazás, a szerviz, vagy a reklám – szóló, korlátozottabb megállapodások.
226. E korlátozottabb megállapodások egyik fontos csoportját a forgalmazási megállapodások alkotják. Ezek a megállapodások általában a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet és a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás hatálya alá tartoznak, kivéve, ha a felek tényleges vagy potenciális versenytársak. Amennyiben a felek versenytársak, a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet hatálya csak akkor terjed ki a versenytársak közötti nem kölcsönös vertikális megállapodásokra, ha a) a szállító termékek gyártója és forgalmazója, a vevő pedig olyan forgalmazó, amely a gyártás szintjén nem versenyez; vagy b) a szállító a kereskedelem különböző szintjein nyújt szolgáltatásokat, míg a vevő kiskereskedelmi szinten kínálja áruit illetve szolgáltatásait, és nem nyújt versengő szolgáltatásokat a kereskedelemnek azon a szintjén, ahol igénybe veszi a szerződés szerinti szolgáltatásokat ⁽¹⁾.
227. Amennyiben a versenytársak helyettesítő termékek kölcsönös alapon történő forgalmazásában állapodnak meg (különösen ha különböző földrajzi piacokon teszik ezt), bizonyos esetekben előfordulhat az, hogy a megállapodások célja vagy hatása a piac felek közötti felosztása vagy a felek összejátszást eredményező magatartása. Ugyanez igaz lehet a versenytársak közötti, nem kölcsönös megállapodásokra is. A kölcsönös és a versenytársak közötti, nem kölcsönös megállapodásokat így először az e fejezetben kifejtett elvek szerint kell értékelni. Amennyiben ez az értékelés arra a következtetésre jut, hogy a versenytársak közötti együttműködés a forgalmazás területén főszabály szerint elfogadható, az ilyen megállapodásokban rejlő vertikális korlátozások vizsgálata céljából további értékelésre van szükség. Ennek az értékelésnek a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatásban kifejtett elveken kell alapulnia.
228. Különbséget kell tenni továbbá az olyan megállapodások között, amelyekben a felek csak a közös értékesítésről állapodnak meg, és az olyanok között, amelyekben az értékesítés egy másik típusú, korábbi fázisban folyó együttműködéshez – mint a közös gyártás vagy a közös beszerzés – kapcsolódik. Az együttműködés különböző szakaszait magában foglaló értékesítési megállapodások elemzésekor szükséges meghatározni az együttműködés súlypontját a 13. és 14. bekezdés alapján.

6.2. Az érintett piacok

229. Az együttműködő felek közötti versenytársi kapcsolat értékelése érdekében először is meg kell határozni az együttműködéssel közvetlenül érintett releváns termék- és földrajzi piacokat (azaz azokat a piacokat, amelyekhez a megállapodás tárgyát képező termékek tartoznak). Az egyik piacon kötött értékesítési megállapodás hatást gyakorolhat a felek versenybeli magatartására az együttműködéssel közvetlenül érintett piaccal szoros kapcsolatban lévő szomszédos piacon, amelyet – ha van ilyen – szintén meg kell határozni. A szomszédos piac horizontálisan vagy vertikálisan kapcsolódhat az együttműködéssel érintett piachoz.

⁽¹⁾ A vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdése.

6.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

6.3.1. A versennyel kapcsolatos főbb aggályok

230. Az értékesítési megállapodások több módon is korlátozhatják a versenyt. Először is és leginkább nyilvánvalóan az értékesítési megállapodások árörögzítéshez vezethetnek.
231. Másodsor, mivel a felek dönthetnek a piacra kerülő termékek mennyiségéről, az értékesítési megállapodások megkönnyíthetik a kibocsátáskorlátozást is, ezzel korlátozva a kínálatot.
232. Harmadsor, az értékesítési megállapodások eszközként szolgálhatnak a felek számára a megrendelések és a fogyasztók felosztásához, például a felek különböző földrajzi piacokon található gyártóüzemei, vagy a kölcsönös megállapodások esetében.
233. Végül az értékesítési megállapodások az együttműködés hatályán belüli vagy kívüli szempontokkal kapcsolatos stratégiai információk cseréjéhez, illetve – különösen az árörögzítést nem tartalmazó megállapodások esetében – közös költségviseléshez vezethetnek, ami összejátszást eredményező magatartást eredményezhet.

6.3.2. Versenykorlátozó cél

234. A versenytársak közötti értékesítési megállapodások esetében a versennyel kapcsolatos egyik fő aggály az árörögzítés. A közös eladásra korlátozódó megállapodások célja általában a versenytárs gyártók vagy szolgáltatók árpolitikájának összehangolása. Az ilyen megállapodások nem csak a helyettesítő termékek vonatkozásában a felek között fennálló árversenyt szüntethetik meg, hanem a megrendelések felosztásának rendszere keretében a résztvevők által szállítandó termékek összmennyiségét is korlátozhatják. Ennélfogva az ilyen megállapodások valószínűsíthető célja a versenykorlátozás.
235. Ez az értékelés akkor sem változik, ha a megállapodás nem kizárólagos, azaz ha a felek egyénileg, a megállapodáson kívül szabadon árusíthatnak, amíg vélelmezhető, hogy a megállapodás a felek által felszámított árak átfogó összehangolásához vezet.
236. Az eltérő földrajzi piacokon tevékenykedő felek közötti forgalmazási megállapodásokhoz kapcsolódó másik, versennyel kapcsolatos különös aggály, hogy azok a piac felosztásának eszközei lehetnek. Az egymás termékeinek forgalmazására vonatkozó kölcsönös megállapodások esetén, amennyiben a megállapodást kötő felek a köztük lévő tényleges vagy lehetséges verseny megszüntetése érdekében szándékosan felosztják egymás közt a piacot vagy a vevőket, a megállapodás valószínűleg versenykorlátozó célú. Amennyiben a megállapodás nem kölcsönös, a piacfelosztás kockázata kisebb. Értékelni kell azonban, hogy a nem kölcsönös megállapodás az egymás piacára történő belépéstől való kölcsönös tartózkodásra irányuló megegyezés alapját képezi-e.

6.3.3. Versenykorlátozó eredmény

237. Az értékesítési megállapodás rendes körülmények között valószínűleg nem vet fel versennyel kapcsolatos aggályokat, ha objektív módon szükséges annak lehetővé tételére, hogy az egyik fél olyan piacra lépjen be, ahová egyedül vagy az együttműködésben ténylegesen részt vevőknél korlátozottabb számú féllel – például a költségek miatt – nem tudott volna belépni. Ennek az elvnek egy speciális alkalmazása az olyan konzorciális megállapodások esete, amelyek az érintett vállalkozások részére lehetővé teszik olyan projektekben való részvételt, amelyeket egyénileg nem volnának képesek teljesíteni. Mivel ennek következtében a konzorciális megállapodásokat kötő felek a projekt végrehajtása tekintetében nem potenciális versenytársak, a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében nem korlátozzák a versenyt.
238. Ehhez hasonlóan nem minden kölcsönös forgalmazási megállapodás versenykorlátozó célú. Mindamelllett az adott ügy tényeitől függően, bizonyos forgalmazási megállapodások lehetnek versenykorlátozó eredményűek. Egy ilyen típusú megállapodás értékelésekor kulcskérdés, hogy a szóban

forgó megállapodás megkötése objektíven szükséges-e a felek számára ahhoz, hogy belépjenek egymás piacaira. Ha igen, a megállapodás nem hoz létre horizontális jellegű versenyproblémát. Ha azonban a megállapodás az ösztönzők korlátozásával csökkenti valamelyik fél döntéshozatali függetlenségét a másik fél piacára vagy piacaira való belépés tekintetében, akkor valószínűleg versenykorlátozó eredményű. Ugyanez az érvelés alkalmazandó a nem kölcsönös megállapodásokra is, ekkor azonban a versenykorlátozások kockázata kisebb.

239. Emellett, vertikális korlátozások megléte esetén a forgalmazási megállapodásoknak is lehet versenykorlátozó eredményük, például a passzív eladások és a továbbértékesítési árak fenntartásának korlátozása stb.

Piaci erő

240. Versenytársak közötti értékesítési megállapodás csak akkor versenykorlátozó eredményű, ha a felek valamilyen mértékű piaci erővel rendelkeznek. Legtöbbször nem valószínű a piaci erő megléte, ha a megállapodást kötő felek 15 %-ot meg nem haladó együttes piaci részesedéssel rendelkeznek. Mindenestre valószínű, hogy ha a felek együttes piaci ereje nem haladja meg a 15 %-ot, akkor teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek.
241. A felek 15 %-nál nagyobb együttes piaci részesedése esetén a megállapodás kívül esik a 240. bekezdés szerinti biztonságos övezeten, így értékelni kell a közös értékesítési megállapodás piacra gyakorolt valószínű hatását.

Összejátszást eredményező magatartás

242. Amennyiben a változó költségek közös viselése olyan szintre emelkedik, hogy lehetővé teszi az összejátszást eredményező magatartást, az árrögzítést nem tartalmazó közös értékesítési megállapodás is valószínűsíthetően versenykorlátozó eredményű. Valószínűleg ez a helyzet a közös értékesítési megállapodás esetében, ha a feleknek már a megállapodás megkötése előtt nagy arányban vannak közös változó költségeik, mivel a további növekmény (azaz a megállapodás tárgyát képező termék gyártási költségei) az összejátszást eredményező magatartás javára billentheti a mérleget. Nagyobb növekmény esetében viszont az összejátszást eredményező magatartás kockázata akkor is lehet nagy, ha a közös költségviselés eredeti szintje alacsony.
243. Az összejátszást eredményező magatartás valószínűsége a felek piaci erejétől és a vonatkozó piac jellemzőitől függ. A közös költségviselés csak akkor növelheti az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha a felek rendelkeznek piaci erővel, és ha a szóban forgó termékekkel kapcsolatos változó költségek nagy arányát az értékesítési költségek teszik ki. Nem ez a helyzet például homogén termékek esetében, ahol a legmagasabb költségtényező a gyártás. Az értékesítési költségek közös viselése azonban növeli az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha az értékesítési megállapodás költséges értékesítéssel – például magas forgalmazási vagy marketingköltségekkel – járó termékekre vonatkozik. Következésképpen, ha a közös hirdetési vagy promóciós költségek jelentős költségtényezőt képeznek, az ilyen megállapodások is lehetnek versenykorlátozó eredményűek.
244. A közös információcsere általában magában foglalja – különösen az értékesítési stratégiával és az árképzéssel kapcsolatos – érzékeny kereskedelmi információk cseréjét. A legtöbb értékesítési megállapodás esetében a végrehajtáshoz bizonyos mértékű információcserére van szükség. Emiatt meg kell vizsgálni, hogy – a feleknek az együttműködés keretén belül vagy kívül végzett tevékenysége tekintetében – az információcsere vezethet-e összejátszást eredményező magatartáshoz. Az információcsere nyomán felmerülő bármely negatív hatást nem önmagában, hanem a megállapodás összhatásainak fényében kell értékelni.
245. A közösen reklámozott termék eladása tekintetében például összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet, ha a felek közös reklámozási megállapodás keretében árképzésre vonatkozó információt cserélnek. A közös reklámozási megállapodással összefüggésben folytatott ilyen információcsere ugyanis minden esetben túllép a megállapodás végrehajtásához szükséges mértéken. Az értékesítési megállapodásokkal összefüggésben folytatott ilyen információcsere versenyre gyakorolt valószínűsíthető hatása a piac és a megosztott adatok jellemzőitől függ, és a 2. fejezetben adott útmutatás fényében kell értékelni.

6.4. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

6.4.1. Hatékonyságnövekedés

246. Az értékesítési megállapodások jelentős hatékonyságnövekedéssel járhatnak. A tevékenység jellegétől és az együttműködésben részt vevő felektől függ, hogy mely hatékonyságnövekedést kell figyelembe venni annak értékelésekor, hogy az értékesítési megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Az árrögzítés általában csak akkor lehet indokolt, ha az más piaci funkciók bevonásához nélkülözhetetlen, és ez a bevonás lényeges hatékonyságnövekedéssel fog járni. A közös forgalmazás a méret- vagy választékgazdaságosság révén jelentős hatékonyságnövekedéssel járhat, különösen a kisebb gyártók számára.
247. Emellett a hatékonyságnövekedésnek nem csak a verseny szerves részét képező költségek kiküszöböléséből kell származnia, hanem a gazdasági tevékenységek bevonásából eredő megtakarításokból is. Ennélfogva a szállítási költségeknek a logisztikai rendszer integrációja nélkül történő csökkentése – ami pusztán a fogyasztói kör felosztásának eredménye – a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján nem tekinthető hatékonyságnövekedésnek.
248. A hatékonyságnövekedést a megállapodásban részes feleknek bizonyítaniuk kell. E tekintetben fontos tényező a felek jelentős hozzájárulása tőkével, technológiával vagy más eszközökkel. A források vagy létesítmények megkettőzésének csökkentése révén elért költségcsökkentés is elfogadható. Ha azonban a közös értékesítés nem jelent többet egy beruházás nélküli értékesítő ügynökségnél, valószínűsíthetően kartellról van szó, és nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltaknak.

6.4.2. Nélkülözhetetlenség

249. Az értékesítési megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. A nélkülözhetetlenség kérdése különösen fontos az árrögzítést vagy piacfelosztást – amelyek csak kivételes körülmények között tekinthetők nélkülözhetetlenek – tartalmazó megállapodások esetében.

6.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

250. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést az értékesítési megállapodás által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. Ez alacsonyabb árak, jobb termékminőség vagy szélesebb termékválaszték formájában is történhet. Minél nagyobb azonban a felek piaci ereje, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozást felülmúló mértékben továbbadják a fogyasztóknak. Ha a felek együttes piaci részesedése 15 % alatt van, valószínű, hogy a megállapodás alapján létrejött hatékonyságnövekedést megfelelő mértékben továbbadják a fogyasztóknak.

6.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

251. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények nem tarthatók be, ha a feleknek az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. Ezt az együttműködés tárgyát képező termék által érintett piacon és a lehetséges tovagyrúzó hatások által érintett piacokon kell elemezni.

6.5. Példák

252. A piacralépéshez szükséges közös értékesítés

1. példa

A helyzet: Egy másik tagállam határához közeli nagyvárosban négy, mosodai szolgáltatásokat nyújtó vállalkozás – a város teljes mosoda-piacán egyenként 3 %-os piaci részesedéssel – megállapodik közös marketingcég létrehozásáról mosodai szolgáltatásaik intézményi fogyasztók (például szállodák, kórházak és hivatalok) számára történő eladása céljából, miközben megőrzik függetlenségüket, és szabadságukat a helyi, egyéni ügyfelekért folytatott verseny tekintetében. Az új keresleti szegmens (intézményi fogyasztók) tekintetében közös márkanevet, árat és szabványfeltételeket

állapítanak meg, többek között legfeljebb 24 órán belüli szállítást és szállítási menetrendeket. Közös telefonközpontot hoznak létre, ahol az intézményi ügyfelek kérhetnek el- és/vagy kiszállítási szolgáltatást. Ügyintézőt (a telefonközpontba) és néhány gépkocsivezetőt vesznek fel. A láthatóság növelése érdekében befektetnek még a néhány árukihordó autóra és a márka népszerűsítésére. A megállapodás nem csökkenti teljes mértékben az egyéni infrastrukturális költségeiket (mivel megtartják a saját létesítményeiket és továbbra is versenyeznek egymással a helyi, egyéni ügyfelekért), de növeli a méretgazdaságosságból eredő megtakarításaikat és lehetővé teszi átfogóbb szolgáltatások nyújtását más fajta ügyfelek számára, ami magában foglalja a hosszabb nyitva tartást és a nagyobb földrajzi területet lefedő szállítást. A projekt életképességének biztosítása érdekében nélkülözhetetlen, hogy mind a négyen részt vegyenek a megállapodásban. A piac nagyon töredezett, egyik egyéni versenytárs sem rendelkezik 15 %-nál nagyobb piaci részesedéssel.

Elemzés: A felek közös piaci részesedése ugyan 15 % alatt van, de a megállapodásban szereplő árrögzítés miatt a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazható lehet. A felek egyenként, vagy a jelenlegi négyenél kevesebb résztvevővel nem lettek volna abban a helyzetben, hogy belépjenek az intézményi fogyasztóknak mosodai szolgáltatást nyújtók piacára. Így – az ebben az esetben a közös márka népszerűsítése és a projekt sikere érdekében nélkülözhetetlen – árrögzítésre vonatkozó korlátozástól függetlenül a megállapodás nem okoz versenyproblémákat.

253. A piacra lépéshez szükségesnél több fél által kötött értékesítési megállapodás

2. példa

A helyzet: Ugyanaz a helyzet, mint a 252. bekezdésben szereplő 1. példában, egy lényeges különbséggel: a projekt életképességének biztosítása érdekében a megállapodást (az együttműködésben jelenleg részt vevő négy helyett) három féllel is végre lehetett volna hajtani.

Elemzés: A felek közös piaci részesedése ugyan 15 % alatt van, viszont a megállapodásban szereplő árrögzítés miatt, valamint amiatt, hogy a megállapodás négyenél kevesebb résztvevővel is végrehajtható lett volna, a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó. A megállapodást így a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján kell értékelni. A megállapodás hatékonyságnövekedéssel jár, mivel a felek így képesek új fogyasztói csoportnak jobb szolgáltatást nyújtani, nagyobb mennyiségben (amire egyenként nem volnának képesek). Mivel a felek együttes piaci részesedése 15 % alatt van, valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést megfelelő mértékben továbbadják a fogyasztóknak. Meg kell vizsgálni továbbá, hogy a megállapodás révén létrejött korlátozások nélkülözhetetlenek-e a hatékonyságnövekedés eléréséhez, illetve hogy a megállapodás megszünteti-e a versenyt. Mivel a megállapodás célja átfogóbb szolgáltatás nyújtása (beleértve a korábban nem kínált elszállítást is) további fogyasztói csoport számára, egy márkanév alatt, közös szabványfeltételekkel, az árrögzítés nélkülözhetetlennek tűnik a közös márkanév – és így a projekt – népszerűsítéséhez, és a hatékonyságnövekedés eléréséhez. Emellett, a piac töredezettségét figyelembe véve, a megállapodás nem szünteti meg a versenyt. Az, hogy a megállapodást négy fél kötötte (amikor szigorúan véve három is elég lett volna), megnövekedett kapacitást tesz lehetővé és hozzájárul ahhoz, hogy a szabványfeltételek betartásával egyszerre több intézményi fogyasztó igényét elégítsék ki (azaz betartsák a szolgáltatás megállapított határidőit). Ezáltal a hatékonyságnövekedés valószínűsíthetően felülmúlja a felek közötti verseny csökkenése következtében felmerülő korlátozó hatásokat, és a megállapodás valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltaknak.

254. Közös internetes platform

3. példa

A helyzet: A tagállamban több kis szaküzlet csatlakozik egy internet-alapú elektronikus platformhoz, gyümölcs ajándékosarak reklámozása, eladása és kiszállítása érdekében. Több egymással versengő internetes platform létezik. A platform üzemeltetéséhez havidíjjal járulnak hozzá,

és közösen fektetnek be a márka népszerűsítésébe. A fogyasztók a honlapon keresztül – ahol különféle ajándékkosarak széles választékát kínálják – megrendelik (és kifizetik) a kívánt ajándékkosarat. Ezután a megrendelést eljuttatják a szállítási címhez legközelebbi szaküzletnek. A bolt maga viseli az ajándékkosár összeállításával és az ügyfélhez történő kiszállításával kapcsolatos költségeket. Az internetes platform által meghatározott, és a részt vevő szaküzletekre egységesen alkalmazott ár 90 %-a az üzleté, 10 %-ot pedig az internetes platform közös népszerűsítésének és üzemeltetésének a költségeire fordítanak. A platformhoz való csatlakozáshoz nem határoztak meg a havidíjon kívüli, egyéb korlátozást az országban található szaküzletek számára. Emellett a saját honlappal rendelkező szaküzletek az interneten saját nevükben is kínálhatnak (és néhány esetben kínálnak is) gyümölcskosarakat, így az együttműködésen kívül továbbra is versenyeznek. Az internetes platformon keresztül vásárló vevők számára garantálják a gyümölcskosarak aznapi kiszállítását, és választhatnak egy számukra megfelelő kiszállítási időpontot is.

Elemzés: Bár a megállapodás korlátozott jellegű, mivel egy meghatározott típusú termék közös eladására vonatkozik külön értékesítési csatornán (internetes platform) keresztül, és árrögzítésre is kiterjed, valószínűleg versenykorlátozó célú. A megállapodást így a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján kell értékelni. A megállapodás nagyobb választék, magasabb színvonalú szolgáltatás és a keresési költségek csökkenése formájában hatékonyságnövekedéssel jár, amely előnyös a fogyasztók számára, és valószínűsíthetően felülmúlja a megállapodás versenykorlátozó eredményeit. Tekintve, hogy az együttműködésben részt vevő szaküzletek folytathatják az egyéni működésüket és – mind a boltjukon, mind az interneten keresztül – versenyezhetnek is egymással, az árrögzítés általi korlátozás nélkülözhetetlen a termék népszerűsítéséhez (mivel az internetes platformon keresztül történő vásárlás során a fogyasztók nem tudják, hogy honnan származik az ajándékkosár és nem szeretnének a sokféle különböző árral foglalkozni), és az ebből következő hatékonyságnövekedéshez. Egyéb korlátozás hiányában a megállapodás megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Továbbá mivel egyéb versengő internetes platformok is vannak, és a felek egymással továbbra is versenyeznek mind a boltjaikon, mind az interneten keresztül, a verseny nem fog megszűnni.

255. Értékesítési közös vállalkozás

4. példa

A helyzet: Két külön tagállamban tevékenykedő „A” és „B” vállalkozás kerékpárgumikat gyárt. Az egész Unióra kiterjedő kerékpárgumi-piacon együttesen 14 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek. Ugy döntenek, hogy (nem teljes funkciójú) értékesítési közös vállalkozást hoznak létre a gumik kerékpárgyártók számára történő értékesítésére, és megállapodnak, hogy teljes gyártásukat a közös vállalkozáson keresztül értékesítik. Mindkét félnél megmarad a saját gyártási és szállítási infrastruktúra. A felek állítása szerint a megállapodásból jelentős hatékonyságnövekedés származik. E hatékonyságnövekedés főként a megnövekedett méretgazdaságossággal kapcsolatos, mivel a felek így képesek a meglévő és a potenciális új fogyasztók által támasztott kereslet kielégítésére, és jobban tudnak versenyezni a harmadik országban gyártott, importált gumikkal. A közös vállalkozás tárgyán az árakról és – a fogyasztóhoz történő kiszállítás során felmerülő szállítási költségek ésszerűsítéseként – a megrendeléseket a legközelebbi gyártóüzembe továbbítja.

Elemzés: A felek együttes piaci részesedése ugyan 15 % alatt van, a megállapodás mégis a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. A megállapodás versenykorlátozó célú, mivel kiterjed a fogyasztói kör felosztására és az áraknak a közös vállalkozás általi megállapítására. A megállapodásból származó állítólagos hatékonyságnövekedés nem a gazdasági tevékenységek integrációjából vagy a közös beruházásból származik. A közös vállalkozás hatálya nagyon korlátozott, és csak a megrendelések gyártóüzemekhez való szétosztásának felületeként szolgál. Ennélfogva valószínűtlen, hogy a hatékonyságnövekedést a megállapodás által kiváltott versenykorlátozást felülmúló mértékben továbbadnák a fogyasztóknak. Így a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek nem teljesülnek.

256. A fogyasztók átcsábításának tilalmára vonatkozó kikötés a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodásban

5. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalkozások versenytársak, kereskedelmi létesítmények számára nyújtanak takarítási szolgáltatást. Mindketten 15 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek. A piacon néhány más versenytárs is jelen van, 10–15 %-os piaci részesedéssel. „A” (egyoldalú) döntést hozott arról, hogy a jövőben a nagyobb fogyasztókra fog összpontosítani, mivel a kis- és a nagyfogyasztók kiszolgálása részben eltérő munkaszervezést igényel. Következésképpen „A” úgy határozott, hogy nem köt szerződést újabb kisfogyasztókkal. Emellett „A” és „B” szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodást köt, amely alapján „B” közvetlenül nyújt takarítási szolgáltatásokat „A” meglévő kisfogyasztóinak (ami „A” vevőkörének 1/3-át jelenti). Ugyanakkor „A” nem szeretné elveszíteni a szolgáltatói kapcsolatait ezekkel a kisebb fogyasztókkal. Így „A” továbbra is szerződéses kapcsolatban marad a kisebb fogyasztókkal, de a takarítási szolgáltatásokat közvetlenül „B” nyújtja. A szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás végrehajtása érdekében „A”-nak ki kell adnia a megállapodás tárgyát képező kisebb fogyasztók adatait „B” számára. Mivel „A” attól fél, hogy „B” olcsóbb, közvetlen szolgáltatás felajánlása révén megpróbálja átcsábítani ezeket a fogyasztókat (tehát megkerüli „A”-t), ezért ragaszkodik ahhoz, hogy a megállapodás a fogyasztók átcsábítására vonatkozó tilalmat tartalmazzon. Ennek alapján „B” közvetlen szolgáltatás nyújtása céljából nem léphet kapcsolatba a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás tárgyát képező kisebb fogyasztókkal. Emellett „A” és „B” megállapodik, hogy „B” akkor sem nyújthat közvetlen szolgáltatást ezeknek a fogyasztóknak, ha ők környékezik meg „B”-t. A fogyasztók átcsábításának tilalma nélkül „A” nem kötne kiszervezési megállapodást sem „B”-vel, sem más vállalkozással.

Elemzés: A szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás miatt „B” megszűnik független takarítási szolgáltatónak működni „A” kisebb fogyasztói számára, mivel azok már nem léphetnek közvetlen szerződéses kapcsolatba „B”-vel. Ezek azonban „A” fogyasztóinak csak egyharmadát, azaz a piac 5 %-át jelentik. Továbbra is fordulhatnak „A”-nak és „B”-nek a piac 70 %-át kitevő versenytársaihoz. Így a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás nem teszi lehetővé „A” számára, hogy a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás tárgyát képező fogyasztók tekintetében nyereségesen emeljen árat. Emellett a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás valószínűleg nem vezet összejátszást eredményező magatartáshoz, mivel „A” és „B” együttes piaci részesedése 30 %, és a piacon jelen van néhány olyan versenytárs, amely „A” és „B” egyéni piaci részesedéséhez hasonló piaci részesedéssel rendelkezik. Sőt, az a tény, hogy a szolgáltatásnyújtás a kisebb és a nagyobb fogyasztók esetében némiképp különböző jellegű, a nagyobb fogyasztókért való versenyzéskor csökkenti a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodásból származó tovaryűrő hatás kockázatát „A” és „B” magatartására. Következésképpen a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem versenykorlátozó eredményű.

7. SZABVÁNYOSÍTÁSI MEGÁLLAPODÁSOK

7.1. Fogalommeghatározás

Szabványosítási megállapodások

257. A szabványosítási megállapodások elsődleges célja olyan műszaki vagy minőségi előírások meghatározása, amelyeknek a jelenlegi vagy jövőbeni termékek, gyártási folyamatok vagy módszerek megfelelhetnek⁽¹⁾. A szabványosítási megállapodások különböző kérdésekre terjedhetnek ki, mint például egy bizonyos termék különböző fokozatainak vagy méreteinek szabványosítására, vagy műszaki előírások meghatározására olyan termék- vagy szolgáltatáspiacokon, ahol a más termékekkel vagy rendszerekkel való összeegyeztethetőség és közös működtethetőség alapvető követelmény. Egy meghatározott minőségi védjegyhez vagy a szabályozó testület jóváhagyásához való hozzájárulás feltételei is szabványnak tekinthetők. A termékek vagy gyártási folyamatok környezeti teljesítményére vonatkozó szabványokat megállapító megállapodások ugyancsak e fejezet hatálya alá tartoznak.

⁽¹⁾ A szabványosítás különböző formákat ölthet, a konszenzuson alapuló szabványoknak az elismert európai vagy nemzeti szabványügyi testületek általi elfogadásától a konzorciumokon és fórumokon át az önálló vállalkozások közötti megállapodásokig.

258. A műszaki szabványoknak a közhatalom gyakorlásának keretében történő előkészítése és kidolgozása nem tartozik ennek az iránymutatásnak a hatálya alá ⁽¹⁾. A műszaki szabványok és szabályok terén történő információszolgáltatási eljárás megállapításáról szóló, 1998. június 22-i 98/34/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv ⁽²⁾ alapján elismert európai szabványügyi testületek a versenyjog tárgyát képezik, amennyiben a 101. és a 102. cikk értelmében vállalkozásnak vagy vállalkozások társulásának minősülnek ⁽³⁾. A szakmai szolgáltatások nyújtásával kapcsolatos szabványok, mint például egy szabad foglalkozás gyakorlása engedélyezésének szabályai, nem tartoznak ennek az iránymutatásnak a hatálya alá.

Szabványfeltételek

259. Bizonyos iparágakban a vállalkozások az értékesítés vagy beszerzés szakmai szövetség, vagy közvetlenül a versengő vállalkozások által kidolgozott általános szerződési feltételeit („szabványfeltételek”) alkalmazzák ⁽⁴⁾. Az ilyen szabványfeltételekre ez az iránymutatás vonatkozik, amennyiben azok az áruk és szolgáltatások versenytársak és a vásárlók közötti értékesítésére vagy beszerzésére (és nem a versenytársak közötti értékesítésére vagy beszerzésére) vonatkozó szabványfeltételeket állapítanak meg a helyettesítő termékek vonatkozásában. Amikor egy iparágban az ilyen szabványfeltételek használata elterjedt, az iparágban alkalmazott beszerzési vagy értékesítési feltételeket ténylegesen kiigazítják ⁽⁵⁾. A szabványfeltételek jelentős szerepet játszanak például a banki (például a számlavezetés feltételeire vonatkozó feltételek) és a biztosítási ágazat területén.
260. A valamely vállalkozás által kizárólag a szállítóival vagy a fogyasztóival fennálló szerződéses viszonyában saját használatra, egyénileg kidolgozott szabványfeltételek nem horizontális megállapodások, következésképpen nem tartoznak ezen iránymutatás hatálya alá.

7.2. Az érintett piacok

261. A szabványosítási megállapodások négy lehetséges piacon fejthetik ki hatásaikat; e piacok a piac meghatározásáról szóló bizottsági közleménynek megfelelően kerülnek meghatározásra. Először is, a szabványok megállapítása hatással lehet annak a terméknek a piacaira, amelyekhez a szabványok kapcsolódnak. Másodsor, amennyiben a szabványok megállapítása technológia kiválasztását is jelenti, és amennyiben a szellemi tulajdon-jogokat a terméktől elválasztva értékesítik, a szabvány hatással lehet az érintett technológiai piacra ⁽⁶⁾. Harmadsor, ha különböző szabványügyi testületek vagy megállapodások léteznek, ez érintheti a szabványok megállapításának piacát is. Negyedsor – adott esetben – a szabványok megállapítása a vizsgálat és a tanúsítás elkülönült piacára is hatással lehet.
262. A szabványfeltételek általában a downstream piacon fejtik ki a hatásukat, ahol a szabványfeltételeket alkalmazó vállalkozások versenyeznek a termékeik fogyasztóknak történő értékesítése terén.

7.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

7.3.1. A versennyel kapcsolatos főbb aggályok

Szabványosítási megállapodások

263. A szabványosítási megállapodások többek között a belső piacon a gazdasági átjárhatóság fokozása, valamint az új és jobb termékek vagy piacok fejlődésének ösztönzése és a jobb ellátási feltételek elősegítése révén legtöbbször jelentős pozitív gazdasági hatásokat gyakorolnak ⁽⁷⁾. A szabványok

⁽¹⁾ Lásd a C-113/07. sz. SELEX-ügyben hozott ítélet (EBHT 2009., I-2207. o.) 92. pontját.

⁽²⁾ HL L 204., 1998.7.21., 37. o.

⁽³⁾ Lásd a T-432/05. sz. EMC Development AB kontra Bizottság ügyben 2010. május 12-én hozott ítéletet (az EBHT-ban még nem tették közzé).

⁽⁴⁾ Az ilyen általános szerződési feltételek vonatkozhatnak a végleges szerződésben szereplő kikötéseknek csak nagyon kicsi, vagy nagyon nagy részére.

⁽⁵⁾ Ez arra a helyzetre vonatkozik, ahol a (jogilag nem kötelező) szabványfeltételeket a gyakorlatban az iparág nagy része használja és/vagy a termék/szolgáltatás legtöbb vonatkozása kapcsán használják, ami a fogyasztói választás korlátozásához vagy akár teljes hiányához vezet.

⁽⁶⁾ Lásd a K+F megállapodásokról szóló 3. fejezetet.

⁽⁷⁾ Lásd a 308. pontot is.

így általában fokozzák a versenyt, és csökkentik a kibocsátási és értékesítési költségeket, ami az egész gazdaság számára előnyös. A szabványok fenntarthatják és javíthatják a minőséget, információt nyújthatnak, és biztosíthatják a kölcsönös átjárhatóságot és kompatibilitást (ezzel növelve az értéket a fogyasztók számára).

264. A szabványok megállapítása azonban bizonyos körülmények között az árverseny esetleges korlátozása, valamint a gyártás, a piacok, az innováció, illetve a műszaki fejlődés korlátozása vagy ellenőrzése révén versenykorlátozó eredményű is lehet. Ez három fő csatornán keresztül történhet, mégpedig az árverseny csökkenésén, az innovatív technológiák kizárásán és bizonyos vállalkozások kizárásán, vagy pedig a velük szembeni megkülönböztetésen a szabványhoz való tényleges hozzáférés megakadályozásával.
265. Először is ha a vállalkozások versenyellenes megbeszéléseket folytatnak a szabványok megállapítása kapcsán, ez csökkentheti vagy megszüntetheti az árversenyt az érintett piacon, megkönnyítve ezzel az összejátszást eredményező magatartást ⁽¹⁾.
266. Másodszor a termék vagy szolgáltatás részletes műszaki előírásait megállapító szabványok korlátozhatják a műszaki fejlődést és az innovációt. Egy szabvány kifejlesztésekor alternatív technológiák versenghetnek a szabványba történő bekerülésért. Miután kiválasztottak egy technológiát és a szabványt rögzítették, a versenytárs technológiák és vállalkozások a piacra lépés korlátaival szembesülhetnek, és potenciálisan kiszorulhatnak a piacról. Ezenkívül azok a szabványok, amelyek a szabványhoz egy bizonyos technológia kizárólagos használatát kívánják meg, vagy azáltal, hogy a szabványügyi szervezetek tagjait egy adott szabvány kizárólagos használatára kötelezik, megakadályozzák más technológiák kifejlesztését, ugyanilyen hatást válthatnak ki. Az innováció korlátozásának kockázata megnő, ha egy vagy több vállalkozást indokolatlanul kizárnak a szabvány megállapításának folyamatából.
267. A szellemi tulajdon-jogokat ⁽²⁾ is érintő szabványokat illetően a szabványok megállapításában különböző módon érdekelt vállalkozásoknak elméletileg három fő csoportját lehet megkülönböztetni ⁽³⁾. Először is vannak csak az upstream piacokon tevékeny vállalkozások, amelyek kizárólag technológiákat fejlesztenek és értékesítenek. A licenciaszerződésekből származó bevétel az egyetlen bevételi forrásuk, így céljuk a jogdíjaik maximalizálása. Másodszor, a csak downstream piacokon tevékenykedő vállalkozások kizárólag mások által kidolgozott technológiákon alapuló termékeket gyártanak vagy szolgáltatásokat kínálnak, és nem birtokolnak vonatkozó szellemi tulajdon-jogokat. Számukra a jogdíjak nem bevételi forrást, hanem költséget jelentenek, ezért céljuk azok csökkentése vagy elkerülése. Végül vannak a technológiák kidolgozásával és termékek eladásával is foglalkozó, vertikálisan integrált vállalkozások is. Ezek vegyes motivációval rendelkeznek. Egyrészt a szellemi tulajdon-jogaikból bevételhez juthatnak. Másrészt azonban előfordulhat, hogy jogdíjakat kell fizetniük az általuk gyártott termékek szabványához elengedhetetlen szellemi tulajdon-joggal rendelkező vállalkozásoknak. Ennélfogva a saját alapvető szellemi tulajdon-jogaikat keresztlincenciába adhatják más vállalkozások által birtokolt szellemi tulajdon-jogokért cserébe.
268. Harmadszor a szabványosítás versenyellenes eredményekhez vezethet azáltal, hogy bizonyos vállalkozásokat megakadályoz abban, hogy tényleges hozzáférést szerezzenek a szabványmegállapítási folyamat eredményeihez (vagyis a leíráshoz és/vagy a szabvány megvalósításához alapvető szellemi tulajdon-jogokhoz). Ha egy vállalkozást vagy teljes mértékben megakadályoznak abban, hogy hozzáférjen a szabvány eredményéhez, vagy csak tiltó vagy megkülönböztető feltételekkel férhet hozzá azokhoz, fennáll a versenyellenes hatás kockázata. Az olyan rendszer, amelyben a potenciálisan lényeges szellemi tulajdon-jogokat előre nyilvánosságra hozzák, növelheti annak valószínűségét, hogy tényleges hozzáférést biztosítsanak a szabványhoz, mivel lehetővé teszi a résztvevők számára, hogy azonosítsák a szellemi tulajdon-jogokkal érintett, illetve azokról mentes technológiákat. A résztvevők így egyrészt figyelembe tudják venni a szabvány eredményének végső árára gyakorolt lehetséges hatást (például egy szellemi tulajdon-jogtól mentes technológia választása valószínűleg pozitív hatást gyakorol a végső árra), másrészt a szellemi tulajdon-jogok birtokosánál meggyőződhetnek arról, hogy a birtokos hajlandó-e licenciat biztosítani, ha a technológiája is részét képezi a szabványnak.

⁽¹⁾ Attól függően, hogy kik vesznek részt a szabványalkotási folyamatban, a korlátozások megjelenhetnek a szabványosított termék piacának eladói vagy vásárlói oldalán is.

⁽²⁾ E bekezdés összefüggésében a szellemi tulajdon-jogok kifejezés különösen a szabadalmakra vonatkozik (ide nem értve a közzé nem tett szabadalmi bejelentéseket). Azonban ha a gyakorlatban bármilyen más típusú szellemi tulajdon-jog ellenőrzést biztosít a birtokosa számára a szabvány használata felett, akkor ugyanezek az elvek alkalmazandók.

⁽³⁾ A gyakorlatban sok vállalkozás ezeknek az üzleti modelleknek a keverékét használja.

269. A szellemi tulajdonhoz fűződő jogszabályok és a versenyjogi jogszabályok célkitűzése ⁽¹⁾ egyaránt az innováció támogatása és a fogyasztók jólétének fokozása. A szellemi tulajdon-jogok elősegítik a dinamikus versenyt azáltal, hogy a vállalkozásokat az új vagy jobb termékek és folyamatok kifejlesztésére való befektetésre bátorítják. A szellemi tulajdon-jogok ezért általában támogatják a versenyt. Azonban a szellemi tulajdon-jogai révén az a résztvevő, amely a szabvány megvalósításához elengedhetetlen szellemi tulajdon-jogokkal rendelkezik, a szabványok megállapításának sajátos összefüggésében ellenőrzést is szerezhetne a szabvány felhasználása felett. Ha a szabvány a piacra való belépés akadályát képezi, a vállalkozás tehát ellenőrizhetné a szabványhoz kapcsolódó termék- vagy szolgáltatási piacokat. Ez másfelől a vállalkozások számára lehetővé teheti, hogy versenyellenes magatartást tanúsítsanak, például azáltal, hogy a szabvány elfogadását követően akadályozzák a felhasználókat, akár túlzó ⁽²⁾ jogdíjak útján monopolprofit kiszabása által, megakadályozva így a szabványhoz való tényleges hozzáférést. Azonban még akkor is, ha egy szabvány létrehozása megteremtheti vagy növelheti a szabványhoz elengedhetetlen szellemi tulajdon-jogok birtokosainak piaci erejét, nem létezik arra irányuló vélelem, hogy egy szabványhoz elengedhetetlen szellemi tulajdon-jogok birtoklása és gyakorlása egyenlő lenne a piaci erő birtoklásával és gyakorlásával. A piaci erő kérdését csak eseti alapon lehet értékelni.

Szabványfeltételek

270. A szabványfeltételek a termékválaszték szűkítésével és az innováció korlátozásával versenykorlátozó eredményre vezethetnek. Ha valamely iparág nagy része elfogadja a szabványfeltételeket, és úgy dönt, hogy az egyes esetekben nem tér el azoktól (vagy csak az erős vásárlóerő kivételes eseteiben tér el), a fogyasztóknak esetleg nem lesz más választásuk, mint a szabványfeltételek elfogadása. A választék és az innováció korlátozásának kockázata azonban csak olyan esetekben valószínű, amikor a szabványfeltételek meghatározzák a végtermék körét. A klasszikus fogyasztási cikkek esetében a szabványfeltételek általában nem korlátozzák a konkrét termék innovációját, sem pedig a termékminőséget vagy -választékot.
271. Emellett, a szabványfeltételek esetében – a tartalmuktól függően – fennáll a kockázata annak, hogy hatással lesznek a végtermék értékesítési feltételeire. Különösen komoly annak kockázata, hogy az árhoz kapcsolódó szabványfeltételek korlátozzák az árversenyt.
272. Ezen túlmenően, ha a szabványfeltételek iparági gyakorlattá válnak, az azokhoz való hozzáférés létfontosságú lehet a piacra lépéshez. Ilyen esetekben a szabványfeltételekhez való hozzáférés megtagadása felveti a versenyellenes piaclezárás kockázatát. A szabványfeltételek valószínűsíthetően nem vezetnek versenyellenes piaclezáráshoz, ha mindenki számára, aki hozzá akar férni, ténylegesen nyitva állnak.

7.3.2. Versenykorlátozó cél

Szabványosítási megállapodások

273. Azok a megállapodások, amelyek a szabványt a tényleges vagy potenciális versenytársak kizárását célzó, szélesebb korlátozó megállapodás részeként használják fel versenykorlátozó célúak. Ebbe a kategóriába tartozhat például az olyan megállapodás, amelyben a gyártók nemzeti szövetsége szabványt állapít meg, és nyomást gyakorol harmadik felekre a szabványnak meg nem felelő termékek értékesítésének kizárása érdekében, vagy amelyben a piacon lévő termék gyártói összejárásznak annak érdekében, hogy egy már meglévő szabványból kizárják az új technológiákat. ⁽³⁾

⁽¹⁾ Lásd a technológiaátadási iránymutatás 7. pontját.

⁽²⁾ A magas jogdíjak csak akkor minősülhetnek túlzónak, ha teljesülnek az erőfölénnyel való visszaélésnek a Szerződés 102. cikke és az Európai Unió Bíróságának ítélezési gyakorlata szerinti feltételei. Lásd például a 27/76. sz. *United Brands* ügyet (EBHT 1978., 207. o.)

⁽³⁾ Lásd például a IV/35.691. sz. Pre-insulated pipes ügyről szóló bizottsági határozatot (HL L 24., 1999.1.30., 1. o.), ahol a 101. cikk megsértésének egy részét a következő képezte: „normák és szabványok felhasználása annak érdekében, hogy megakadályozzák vagy késleltessék az árcsökkenést eredményező új technológia bevezetését” (147. pont).

274. Mindazon megállapodások, amelyek a downstream termékek vagy a helyettesítő szellemi tulajdon-jogok vagy technológia közösen rögzített árának elfedésére szolgáló, a legkorlátozóbb licencszerződési feltételek szabvány elfogadását megelőző nyilvánosságra hozatala révén a verseny csökkentésére irányulnak, versenykorlátozó célú korlátozásnak minősülnek ⁽¹⁾.

Szabványfeltételek

275. Azok a megállapodások, amelyek a szabványfeltételeket a tényleges vagy potenciális versenytársak kizárását célzó, szélesebb korlátozó megállapodás részeként használják fel, szintén versenykorlátozó célúak. Jó példa erre, amikor egy kereskedelmi szövetség nem engedi meg egy új piacralépőnek a szabványfeltételeihez – amelyek használata elengedhetetlen a piacra lépés biztosításához – való hozzáférést.
276. A fogyasztói árakat közvetlenül befolyásoló rendelkezéseket (azaz ajánlott árak, árengedmények stb.) tartalmazó szabványfeltételek versenykorlátozó célúak.

7.3.3. Versenykorlátozó eredmény

Szabványosítási megállapodások

Általában nem versenykorlátozó megállapodások

277. Az olyan szabványosítási megállapodásokat, amelyek nem versenykorlátozó célúak, a jogi és gazdasági összefüggésekben kell értékelni, tekintettel a versenyre gyakorolt tényleges és valószínű hatásaikra. Piaci erő hiányában ⁽²⁾ egy szabványosítási megállapodás nem képes versenykorlátozó hatásokat kiváltani. Ebből következően nagyon valószínűtlenek a korlátozó hatások olyan helyzetben, ahol több önkéntes szabvány között tényleges verseny van.
278. Az olyan szabványosítási megállapodásokra vonatkozóan, amelyek piaci erő megteremtését kockáztatják, a 280–286. bekezdések rögzítik azokat a feltételeket, amelyek esetén az ilyen megállapodások általában a 101. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül esnének.
279. Az ebben a részben meghatározott elvek valamelyikének vagy mindegyikének be nem tartása nem vezet a 101. cikk (1) bekezdése szerinti versenykorlátozás feltételezéséhez. Azonban önértékelést tesz szükségessé annak megállapítása érdekében, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e, és ha igen, akkor teljesülnek-e a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei. Ebben az összefüggésben elismert, hogy a szabványok megállapítására vonatkozóan különböző modellek léteznek, és hogy az ezen modelleken belüli és a közöttük zajló verseny a piacgazdaság pozitív vonása. Ebből következően a szabványügyi szervezetek továbbra is teljesen szabadon vezethetnek be olyan szabályokat és eljárásokat, amelyek nem sértik meg a verseny szabályait, ugyanakkor viszont eltérnek a 280–286. bekezdésben leírtaktól.
280. Amennyiben a szabvány megállapításában való részvétel **nincs korlátozva**, a szóban forgó szabvány elfogadási eljárása pedig **átlátható**, a szabványnak való **megfeleléssel kapcsolatos követelményt nem állító** ⁽³⁾, és a **szabványhoz tisztességes, ésszerű és megkülönböztetésmentes feltételekkel hozzáférést** biztosító szabványosítási megállapodások a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében rendesen nem korlátozzák a versenyt.
281. A **korlátozás nélküli részvétel** biztosítása érdekében a szabványügyi szervezet szabályainak biztosítaniuk kellene, hogy a szabvánnyal érintett piac(ok)on szereplő minden versenytárs részt vehessen a szabvány kiválasztásához vezető folyamatban. A szabványügyi szervezeteknek emellett rendelkezniük kellene a szavazati jogok felosztására vonatkozó, objektív és megkülönböztetésmentes eljárással, és adott esetben a szabványban szerepeltetendő technológia (technológiák) kiválasztására vonatkozó objektív kritériumokkal.

⁽¹⁾ E bekezdés nem akadályozhatja meg a leginkább korlátozó licencszerződési feltételek egyoldalú, előzetes nyilvánosságra hozatalát, a 299. bekezdésben foglaltak szerint. Nem akadályozza meg továbbá a szabadalmi egyesüléseknek a technológiaátadási iránymutatásban meghatározott elvekkel összhangban történő létrehozását és azt a döntést sem, hogy az egy szabványhoz elengedhetetlen szellemi tulajdon-jogokat jogdíj nélkül licenciába adják az e fejezetben foglaltak szerint.

⁽²⁾ Analógiaként lásd a 39. bekezdést és az azt követő oldalakat. A piaci részesedést illetően lásd a 296. bekezdést is.

⁽³⁾ E tekintetben lásd még a 296. bekezdést.

282. Az **átláthatóság** vonatkozásában az érintett szabványügyi szervezetnek rendelkeznie kellene olyan eljárással, amely lehetővé teszi az érdekeltek számára, hogy hatékonyan tájékozódjanak a tervezett, folyó és lezárt szabványosítási munkákról, megfelelő időben a szabványok kidolgozásának minden lépésére vonatkozóan.
283. A szabványügyi szervezet szabályainak továbbá biztosítaniuk kellene a **szabványhoz tisztességes, ésszerű és megkülönböztetésmentes feltételekkel való** tényleges **hozzáférést** ⁽¹⁾.
284. Szellemitulajdon-jogokat is tartalmazó szabványok esetén a **szellemitulajdon-joggal kapcsolatos világos és kiegyensúlyozott, az adott iparághoz** és a szóban forgó szabványügyi szervezet szükségleteihez **igazított politika** ⁽²⁾ növeli a valószínűségét annak, hogy a szabvány megvalósítói tényleges hozzáférést kapnak az adott szabványügyi szervezet által kidolgozott szabvány(ok)hoz.
285. A szabványhoz való tényleges hozzáférés biztosítása érdekében a szellemitulajdon-joggal kapcsolatos politikának azt is elő kellene írnia, hogy a részt vevő tagok, amelyek óhaja, hogy a birtokukban lévő szellemitulajdon-jogok a szabvány részét képezzék, visszavonhatatlan írásbeli kötelezettségvállalást tegyenek arra vonatkozóan, hogy az elengedhetetlen szellemitulajdon-jogaik használatát minden harmadik fél számára tisztességes, ésszerű és megkülönböztetésmentes feltételek mellett kínálják engedélyezésre („FRAND-kötelezettségvállalás”) ⁽³⁾. Ezt a kötelezettségvállalást a szabvány elfogadása előtt kell megtenni. A szellemitulajdon-joggal kapcsolatos politikának ugyanakkor lehetővé kell tennie a szellemitulajdon-jogok birtokosai számára, hogy meghatározott technológiát kizárjanak a szabványalkotási folyamatból és így az engedélyezésre való felkínálás kötelezettsége alól, feltéve hogy erre a kizárásra a szabvány kidolgozásának korai szakaszában kerül sor. A FRAND-kötelezettségvállalás hatékonyságának biztosítására szükség lenne egy olyan követelményre, amely minden részt vevő, ilyen kötelezettséget vállaló szellemitulajdonjog-birtokos számára előírja, hogy biztosítsa, hogy ez a kötelezettségvállalás minden olyan vállalkozás számára kötelező legyen, amelyre a szellemitulajdonjog-birtokos az említett szellemitulajdon-jogot (beleértve az adott szellemitulajdon-jog licenszbe adásának jogát is) átruhazza, például a vevő és az eladó közötti szerződéses rendelkezés útján.
286. Ezenkívül a szellemitulajdon-jogokkal kapcsolatos politikának elő kellene írnia azoknak a – résztvevők birtokában lévő – szellemitulajdon-jogoknak a **jóhiszemű nyilvánosságra hozatalát**, amelyek a kidolgozás alatt álló szabvány végrehajtása szempontjából alapvető jelentőségűek lehetnek. Ez lehetővé tenné az iparág számára, hogy tájékozottabban válasszon technológiát, és így elősegítené a szabványhoz való tényleges hozzáférés céljának elérését. A nyilvánosságra hozatalra vonatkozó ilyen kötelezettség alapulhatna folyamatos nyilvánosságra hozatalon, ahogyan a szabvány fejlődik, és a lehetséges szabvánnyal kapcsolatos szellemitulajdon-jogok azonosítására tett ésszerű erőfeszítések ⁽⁴⁾. Az is elegendő, ha a résztvevő kijelenti, hogy valószínűleg vannak szellemitulajdon-jogokból eredő igényei egy bizonyos technológiára vonatkozóan (a konkrét igény vagy szellemitulajdon-jogokra vonatkozó kérelem azonosítása nélkül). Mivel a tényleges hozzáférésre vonatkozó ugyanezen kockázatok nem állnak fenn egy jogdíjmentes szabványpolitikát folytató szabványügyi szervezet esetén, ebben az összefüggésben nem lenne releváns a szellemitulajdon-jogok nyilvánosságra hozatala.

FRAND kötelezettségvállalások

287. A FRAND-kötelezettségvállalások célja annak biztosítása, hogy a szabványba foglalt elengedhetetlen, szellemitulajdon-jogokkal védett technológia az adott szabvány felhasználói számára tisztességes, ésszerű és megkülönböztetésmentes feltételek mellett legyen hozzáférhető. A FRAND-kötelezettségvállalások képesek különösen annak megakadályozására, hogy a szellemitulajdon-jogok birtokosai a licenciadás elutasításával, illetve miután az iparág már kötve van a szabványhoz, tisztességtelen vagy ésszerűtlen díjak (más szóval túlzott díjak) követelésével, vagy diszkriminatív jogdíjak kivetésével indokolatlanul megnehezítsék a szabvány alkalmazását.
288. Ahhoz, hogy a szabványügyi szervezet megfeleljen a 101. cikknek, nem szükséges az, hogy a szabványügyi szervezet igazolja, hogy a résztvevők licenciadási feltételei megfelelnek a FRAND kötelezettségvállalásnak. A résztvevők maguk kell hogy értékeljék azt, hogy a licenciadási feltételek – és különösen az általuk felszámított díjak – megfelelnek-e a FRAND-kötelezettségvállalásnak. Tehát annak eldöntésekor, hogy egy adott szellemitulajdon-jogra vonatkozóan tegyenek-e FRAND-kötelezettségvállalást, a résztvevőknek előre kell látniuk a FRAND-kötelezettségvállalás következményeit, különösen ami a díjaik szintjének szabad megállapítására vonatkozó képességüket illeti.

⁽¹⁾ Például tényleges hozzáférést kell biztosítani a szabvány leírásához.

⁽²⁾ Ahogyan a 285. és 286. bekezdésben szerepel.

⁽³⁾ Megjegyzendő, hogy a FRAND vonatkozhat a jogdíjmentes engedélyezésre is.

⁽⁴⁾ A kívánt eredmény eléréséhez a jóhiszemű nyilvánosságra hozatalnak nem kell megkövetelnie a résztvevőktől, hogy a szellemitulajdon-jogaikat összehasonlítsák a lehetséges szabvánnyal, és olyan nyilatkozatot adjanak ki, amelyben határozottan kijelentik, hogy nem rendelkeznek a lehetséges szabvánnyal kapcsolatos szellemitulajdon-joggal.

289. Vita esetén annak értékelése, hogy a szellemi tulajdon-jogokhoz való hozzáférésért felszámított díjak szabványügyi szempontból tisztességtelenek vagy ésszerűtlenek-e, azon kell hogy alapuljon, hogy ésszerű kapcsolat van-e a jogdíjak és a szellemi tulajdon-jogok gazdasági értéke között ⁽¹⁾. Az értékelés elvégzéséhez általában különböző módszerek állhatnak rendelkezésre. Ebben az összefüggésben a költségalapú módszerek alapvetően nem túl jók, mivel nehéz értékelni egy szabadalom vagy szabadalomcsoport kifejlesztéséhez hozzárendelhető költségeket. Ehelyett lehetséges a szóban forgó vállalkozás által a szabadalomért az iparág szabványhoz való kötöttsége előtt, illetve a szabványhoz kötöttsége esetén kért licencdíj összehasonlítása. Ez feltételezi azt, hogy az összehasonlítás következetes és megbízható módon elvégezhető ⁽²⁾.
290. Egy másik módszer lehetne az érintett szellemi tulajdon-jog portfóliója objektív elengedhetetlenségének, valamint a szóban forgó szabvány szempontjából vett központi jellegének független szakértő általi értékelése. Megfelelő esetben hivatkozni lehet a licencszerződési feltételeknek egy adott szabvány-megállapítási folyamatban történt előzetes nyilvánosságra hozatalára is. Ez ugyancsak azt feltételezi, hogy az összehasonlítás konzisztens és megbízható módon elvégezhető. Az adott szellemi tulajdon-jogokért más, összevethető szabványokban felszámított jogdíjak mértéke szintén utalhat a jogdíjak FRAND-mértékére. Ez az iránymutatás nem kíván teljes listát nyújtani a jogdíjak túlzó mértékének értékelésére szolgáló, megfelelő módszerekről.
291. Hangsúlyozni kell azonban, hogy ennek az iránymutatásnak semelyik rendelkezése sem érinti a felek azon lehetőségét, hogy a jogdíjak FRAND-mértékéhez kapcsolódó vitáikat úgy oldják meg, hogy az illetékes polgári vagy kereskedelmi bírósághoz fordulnak

A szabványosítási megállapodások hatásalapú értékelése

292. Az egyes szabványosítási megállapodások értékelése során figyelembe kell venni a szabványnak az érintett piacokra gyakorolt valószínűsíthető hatását. A következő megfontolások vonatkoznak minden olyan szabványosítási megállapodásra, amely eltér a 280–286. bekezdésekben meghatározott elvektől.
293. A versenykorlátozás fennállása a szabványosítási megállapodásoknál attól függhet, hogy a szabványügyi szervezet tagjai továbbra is **szabadságot élveznek-e** a megállapított szabványnak meg nem felelő **alternatív szabványok vagy termékek kifejlesztése terén** ⁽³⁾. Például ha a szabványosítási megállapodás arra kötelezi a tagokat, hogy csak a szabványnak megfelelően gyártsanak termékeket, akkor jelentősen megnő a versenyre gyakorolt, valószínűsíthetően negatív hatás kockázata, amely bizonyos esetekben versenykorlátozó célra vezethet ⁽⁴⁾. Ehhez hasonlóan az olyan szabványok, amelyek a végtermékeknek csak kisebb jelentőségű vonatkozásaira vagy részeire vonatkoznak, kevésbé valószínűleg eredményeznek versenyügyi aggályokat, mint az árfogóbb szabványok.
294. A megállapodás versenykorlátozó voltának értékelése **a szabványhoz való hozzáférésre** is összpontosít. Ha a szabvány eredménye (vagyis annak leírása, hogy hogyan lehet megfelelni a szabványnak, valamint – ha releváns – a szabvány megvalósításához elengedhetetlen szellemi tulajdon-jogok) egyáltalán nem hozzáférhető, vagy a tagok vagy harmadik felek (vagyis az érintett szabványügyi szervezetben tagsággal nem rendelkezők) számára csak diszkriminatív feltételekkel hozzáférhető, ez az alkalmazás földrajzi hatályának megfelelően megkülönböztetheti, lezárhatja vagy szegmentálhatja a piacokat és így valószínűleg korlátozza a versenyt. Számos versengő szabvány esetén azonban, vagy ha a szabványosított és a nem szabványosított megoldás között tényleges verseny van, a hozzáférés korlátozása nem okozhat versenykorlátozó hatásokat.

⁽¹⁾ Lásd a 27/76. sz. United Brands ügyben hozott ítélet 250. pontját; lásd még a C-385/07 P. sz. Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH ügyben hozott ítélet (EBHT 2009., I-6155. o.) 142. pontját.

⁽²⁾ Lásd a 395/87. sz. Ministère public kontra Jean-Louis Tournier ügyben hozott ítélet (EBHT 1989., 2521. o.) 38. pontját; a 110/88., 241/88. és 242/88. sz. Francois Lucazeau kontra SACEM egyesített ügyekben hozott ítélet (EBHT 1989., 2811. o.) 33. pontját.

⁽³⁾ Lásd a IV/29/151. sz. Philips/VCR ügyről szóló bizottsági határozat (HL L 47., 1978.2.18., 42. o.) 23. pontját: „Mivel ezek a szabványok a VCR berendezések gyártására vonatkoztak, a felek kötelesek voltak kizárólag a Philips által engedélyezett VCR rendszernek megfelelő kazettákat és felvevőket gyártani és forgalmazni. Tilos volt más videokazetta-rendszerek gyártására és forgalmazására váltaniuk... Ez a 85. cikk (1) bekezdésének b) pontja szerint versenykorlátozást valósított meg.”

⁽⁴⁾ Lásd a IV/29/151. sz. Philips/VCR ügyről szóló bizottsági határozat 23. pontját.

295. Ha a **szabvány megállapításának folyamatában való részvétel** nyitott abban az értelemben, hogy lehetővé teszi a szabvány által érintett piacon szereplő minden versenytárs (és/vagy érdekelt) számára, hogy részt vegyen a szabvány megválasztásában és kidolgozásában, ez csökkenti a valószínű versenykorlátozó hatás kockázatát azáltal, hogy nem zárja ki, hogy bizonyos vállalkozások befolyásolhassák a szabvány megválasztását és kidolgozását⁽¹⁾. Minél nagyobb a szabvány valószínű piaci hatása, és minél szélesebbek a lehetséges alkalmazási területei, annál fontosabb az egyenlő hozzáférés biztosítása a szabvány megállapításának folyamatához. Azonban ha a rendelkezésre álló tények azt mutatják, hogy számos ilyen szabvány és szabványügyi szervezet verseng (és nem szükséges, hogy az egész iparág ugyanazt a szabványt alkalmazza), lehetséges, hogy nincsenek versenykorlátozó hatások. Továbbá a résztvevők számának korlátozása hiányában nem lehetett volna elfogadni a szabványt, a megállapodás nem okozna a 101. cikk (1) bekezdése szerinti valószínű versenykorlátozó hatást⁽²⁾. Bizonyos helyzetekben a korlátozott részvétel lehetséges negatív hatásait meg lehetne szüntetni vagy legalábbis csökkenteni lehetne annak biztosításával, hogy az érintetteket **tájékoztadják** a folyamatban lévő munkáról **és konzultálnak velük** arról⁽³⁾. Minél átláthatóbb a szabvány elfogadásának folyamata, annál valószínűbb, hogy az elfogadott szabvány figyelembe veszi minden érintett érdekeit.
296. A szabványosítási megállapodás hatásainak értékeléséhez figyelembe kell venni a **szabványon alapuló áruk vagy szolgáltatások piaci részesedését**. Lehetséges, hogy nem mindig lehet már korai szakaszban biztonságosan értékelni azt, hogy a szabványt a gyakorlatban az iparág nagy része fogadja majd el, vagy csak a vonatkozó iparág egy kisebb része által használt szabvány lesz. A szabvány kidolgozásában részt vevő vállalkozások vonatkozó piaci részesedése sok esetben felhasználható közvetítőként a szabvány valószínű piaci részesedésének megbecsléséhez (mivel a szabvány megállapításában részt vevő vállalkozások legtöbb esetben érdekeltnek lennének a szabvány megvalósításában)⁽⁴⁾. A szabványosítási megállapodások esetében a felek által az érintett piacon vagy piacokon birtokolt magas piaci részesedésből nem következik szükségszerűen a versenykorlátozó eredmény, mivel a megállapodások hatékonysága gyakran a szabvány megállapításával és/vagy alkalmazásával érintett iparág részesedésével arányos.
297. Minden olyan szabványosítási megállapodás, amely egyértelműen **hátrányosan megkülönbözteti** a részt vevő vagy lehetséges tagok bármelyikét, a verseny korlátozásához vezethet. Például ha egy szabványügyi szervezet kifejezetten kizárja a csak upstream piacokon tevékenykedő vállalkozásokat (azaz a downstream gyártási piacon nem aktív vállalkozásokat), ez a potenciálisan jobb technológiák kizárásához vezethet.
298. A **szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára vonatkozóan** a fenti 286. bekezdésben leírtól **eltérő típusú modellt** alkalmazó szabványosítási megállapodásokat illetően esetenként értékelendő, hogy az adott nyilvánosságra hozatali modell (például egy olyan modell, amely nem írja elő, csak ösztönzi a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalát) garantálja-e a szabványhoz való tényleges hozzáférést. Másként fogalmazva értékelni kell, hogy az adott összefüggésben a technológiák és a kapcsolódó szellemi tulajdon-jogok közötti tájékozott választást a gyakorlatban nem akadályozza-e a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalának modellje.
299. Végül pedig, a **leginkább korlátozó licencszerződési feltételek előzetes nyilvánosságra hozatalát** előíró szabványosítási megállapodások elvileg nem korlátozzák a versenyt a 101. cikk (1) bekezdése értelmében. E tekintetben fontos, hogy a szabvány kiválasztásában részt vevő felek teljes körű tájékoztatást kapjanak a rendelkezésre álló műszaki lehetőségek, a hozzájuk kapcsolódó szellemi tulajdon-jogok, valamint az adott szellemi tulajdon-jog valószínű költségei tekintetében is.

⁽¹⁾ A IV/31.458. sz. X/OpenGroup ügyről szóló bizottsági határozatban (HL L 35., 1987.2.6., 36. o.) a Bizottság úgy vélte, hogy még ha az elfogadott szabványokat nyilvánosságra hozták is, a korlátozott tagsági politika hatása az volt, hogy megakadályozta, hogy a tagsággal nem rendelkezők befolyásolják a csoport munkájának eredményét és megszerzzék a szabványokkal kapcsolatos know-how-t és műszaki ismereteket, amelyeket a tagok valószínűleg megszerztek. Ezenkívül a tagsággal nem rendelkezők – a tagokkal ellentétben – nem tudták megvalósítani a szabványt annak elfogadása előtt (lásd a 32. pontot). A megállapodásról tehát ilyen körülmények között azt állapították meg, hogy a 101. cikk (1) bekezdése szerinti korlátozást valósít meg.

⁽²⁾ Vagy ha a szabvány elfogadását jelentősen késleltette volna egy nem megfelelő folyamat, minden kezdeti korlátozásnál jelentősebbek lennének a 101. cikk (3) bekezdése szerint figyelembe veendő hatékonyságnövekedések.

⁽³⁾ Lásd a 39.416. sz. *Ship Classification* ügyről szóló, 2009. október 14-i bizottsági határozatot. A határozat megtalálható a következő oldalon: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416.

⁽⁴⁾ Lásd a 261. bekezdést.

Ennélfogva amennyiben a szabványügyi szervezetek szellemi tulajdon-joggal kapcsolatos politikái előírják a szellemi tulajdon-jog-birtokosok számára a leginkább korlátozó licencszerződési feltételeknek – beleértve az általuk kért legmagasabb jogdíjak mértékét – a szabvány elfogadása előtti egyéni nyilvánosságra hozatalát, ez a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében általában nem vezet versenykorlátozáshoz ⁽¹⁾. A leginkább korlátozó licencszerződési feltételek ilyen egyoldalú, előzetes nyilvánosságra hozatala lehetőséget nyújt a szabványügyi szervezet számára a különböző technológiák nem csupán műszaki, hanem árképzési szempontú előnyeinek és hátrányainak is alapuló, tájékozott döntéshozatalra.

Szabványfeltételek

300. Annak meghatározásához, hogy valószínű-e a szóban forgó szabványfeltételek versenykorlátozó eredménye, a szabványfeltételek létrehozását és alkalmazását a megfelelő gazdasági összefüggések, valamint az érintett piac helyzetének fényében kell értékelni.
301. Amíg a szabványfeltételek tényleges megállapításában való részvétel **nem korlátozott** az adott piacon szereplő versenytársak számára (sem a szakmai szövetségben való részvételen keresztül, sem közvetlenül), és a megállapított szabványfeltételeknek **nincs kötelező erejük**, továbbá bárki számára ténylegesen **hozzáférhető**, az ilyen megállapodások valószínűleg nem járnak versenykorlátozó eredménnyel (a 303., 304., 305. és 307. bekezdésben foglaltak függvényében).
302. A fogyasztási cikkek vagy szolgáltatások értékesítésének hatékonyan hozzáférhető és kötelező erővel nem bíró szabványfeltételei (feltételezve, hogy nincsenek hatással az árakra) így általában nem versenykorlátozó eredményűek, mivel valószínűleg nem járnak negatív hatással a termékminőségre, a termékválasztékra vagy az innovációra. Két általános kivétel azonban mélyrehatóbb értékelést igényel.
303. Először is, a fogyasztási cikkek vagy szolgáltatások értékesítésének azon szabványfeltételei, amelyek meghatározzák a fogyasztóknak értékesített termékek körét, és így a termékválaszték korlátozásának jelentősebb kockázatát hordozzák magukban, a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményűek, míg a közös alkalmazásuk valószínűleg de facto kiigazítást eredményez. Ez lehet a helyzet akkor, amikor a szabványfeltételek széles körű alkalmazása az innováció és a termékválaszték tényleges korlátozásával jár. Ez például előállhat akkor, amikor a biztosítási szerződések szabványfeltételei korlátozzák a fogyasztók gyakorlati választási lehetőségeit a szerződés alapvető elemei – például a fedezett szabványkockázatok – tekintetében. A szabványfeltételek akkor is megszüntethetők a versenytársaknak a termékdiverzifikáció területén folytatott versenyre irányuló ösztönzőit, ha alkalmazásuk nem kötelező.
304. Annak értékelésekor, hogy fennáll-e a kockázata annak, hogy a szabványfeltételek a termékválaszték korlátozásával valószínűleg korlátozó hatást fejtenek ki, a piacon folyó versenyt és az ehhez hasonló tényezőket kell figyelembe venni. Például ha sok kisebb versenytárs van, a termékválaszték korlátozásának kockázata alacsonyabbnak tűnik, mint ha csak néhány nagyobb versenytárs lenne ⁽²⁾. A szabvány megállapításában részt vevő vállalkozások piaci részesedése szintén biztosan utalhat a szabványfeltételek átvételének valószínűségére, vagy annak valószínűségére, hogy a szabványfeltételeket a piac nagy része fogja használni. Ebben a tekintetben azonban nemcsak annak elemzése releváns, hogy a kidolgozott szabványfeltételeket valószínűleg a piac nagy része használja-e majd, hanem annak elemzése is, hogy a szabványfeltételek a terméknek csak egy részére vagy az egész termékre vonatkoznak-e (minél kevésbé kiterjedtek a szabványfeltételek, annál kevésbé valószínű, hogy általában véve a termékválaszték korlátozásához fognak vezetni). Továbbá azokban az esetekben, ahol a szabványfeltételek megállapítása hiányában nem lehetett volna egy bizonyos terméket kínálni, nem jelentkezik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti semmilyen valószínű versenykorlátozó hatás. Ilyen forgatókönyv esetén a szabványfeltételek megállapítása inkább növeli, mintsem csökkenti a termékválasztékot.

⁽¹⁾ A leginkább korlátozó licencszerződési feltételek bármilyen előzetes nyilvánosságra hozatala nem szolgálhatja a downstream termékek vagy helyettesítő szellemi tulajdon-jogok/technológiák árának közös rögzítését, ami a 274. bekezdésben leírtak szerint versenykorlátozó cél.

⁽²⁾ Ha az adott piacon a szabványfeltételekre vonatkozó korábbi tapasztalat azt mutatja, hogy a szabványfeltételek nem vezettek a termékek megkülönböztetése terén zajló verseny csökkenéséhez, ez utalhat arra is, hogy egy szomszédos termékre vonatkozóan kidolgozott, ugyanolyan típusú szabványfeltételek szintén nem versenykorlátozó hatásúak.

305. Másodszor, a szabványfeltételek más okból még akkor is a fogyasztóval folytatott tranzakció meghatározó részét képezhetik, ha nem határozzák meg a végtermék tényleges körét. Jó példa erre az internetes vásárlás, ahol a fogyasztó bizalma alapvető fontosságú (például a biztonságos fizetési rendszerek használata, a termékek pontos leírása, a világos és átlátható árazási szabályok, a rugalmas visszavételi politika stb. területén). Mivel a fogyasztók számára nehéz ezek világos értékelése, általában a széles körben elterjedt gyakorlatokat részesítik előnyben, így a szabványfeltételek ezeknek az elemeknek a vonatkozásában de facto szabvánnyá válhatnak, amelynek a vállalkozásoknak meg kell felelniük a piaci értékesítéshez. Ezek a szabványfeltételek – bár nem rendelkeznek kötelező erővel – de facto szabványokká válnak, és a hatásuk nagyon közel áll a kötelező erővel bíró szabványokéhoz, így ennek megfelelően kell elemezni őket.
306. Amennyiben a szabványfeltételek alkalmazása kötelező erővel bír, értékelni kell azoknak a termékminőségre, a termékválasztásra és az innovációra gyakorolt hatását (különösen, ha a szabványfeltételek az egész piacon kötelező erővel rendelkeznek).
307. Ezen túlmenően, ha a (kötelező vagy nem kötelező) szabványfeltételek az árakkal kapcsolatos versenyre valószínűsíthetően negatív hatást gyakorló feltételeket tartalmaznak (például a nyújtandó árkedvezmények típusát meghatározó feltételek), a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó eredményűek.

7.4. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

7.4.1. Hatékonyságnövekedés

Szabványosítási megállapodások

308. A szabványosítási megállapodások gyakran jelentős hatékonyságnövekedéssel járnak. Az uniós szintű szabványok például megkönnyíthetik a piaci integrációt, és lehetővé tehetik a vállalkozások számára, hogy áruikat és szolgáltatásaikat valamennyi tagállamban piacra vigyék, ami szélesíti a fogyasztók rendelkezésére álló kínálatot és csökkenti az árakat. A kölcsönös műszaki átjárhatóságot és kompatibilitást létrehozó szabványok gyakran ösztönöznek hatnak a különböző vállalkozások közötti versenyre, és segítenek az egy adott szállítóhoz kötöttség megelőzésében. Emellett a szabványok csökkenthetik az eladó és a vevő tranzakciós költségeit. Ezenfelül például a valamely termék minőségi, biztonsági és környezetvédelmi aspektusaira vonatkozó szabványok megkönnyíthetik a fogyasztók választását, és javíthatják a termékminőséget. A szabványok az innováció szempontjából is fontos szerepet játszanak. Csökkenthetik az új technológiák piacra kerüléséhez szükséges időt, és megkönnyíthetik az innovációt, mivel lehetővé teszik a vállalkozások számára, hogy a szabványban foglalt megoldásokra építsenek.
309. A szabványosítási megállapodás esetében a hatékonyságnövekedés megvalósulásához a szabvány alkalmazásához szükséges információkat ténylegesen hozzáférhetővé kell tenni a piacra lépést tervezők számára ⁽¹⁾.
310. Egy szabvány elterjedése növelhető a megfelelést tanúsító, így a vásárlóknak bizonyosságot nyújtó jelzésekkel vagy logókkal. A vizsgálatra és tanúsításra vonatkozó megállapodások túlmennek a szabvány meghatározásának elsődleges célkitűzésén és általában egy külön megállapodást és piacot képeznek.
311. Míg az innovációra gyakorolt hatást eseti alapon kell vizsgálni, a különböző technológiai platformok közötti horizontális összeegyeztethetőséget létrehozó szabványok valószínűsíthetően hatékonyságnövekedéssel járó szabványoknak tekinthetők.

Szabványfeltételek

312. A szabványfeltételek alkalmazása gazdasági előnyökkel járhat, például a fogyasztók könnyebben tudják összehasonlítani a kínált feltételeket, így könnyebbé válik adott esetben a szolgáltatót váltás is. A szabványfeltételek a tranzakciós költségek megtakarítása formájában hatékonyságnövekedéssel is járhatnak, és bizonyos ágazatokban (különösen ahol a szerződések összetett jogi szerkezetűek) megkönnyítik a piacra lépést. A szabványfeltételek a jogbiztonságot is növelhetik a szerződő felek számára.
313. Minél több versenytárs van a piacon, annál nagyobb a kínált feltételek összehasonlításának megkönnyítéséből eredő hatékonyságnövekedés.

⁽¹⁾ Lásd a IV/31.458. sz. X/Open Group ügyről szóló határozat 42. pontját: „A Bizottság úgy véli, hogy a csoportnak az eredmények lehető leggyorsabban való elérhetővé tételére irányuló igyekezete elengedhetetlen elem a mentesítés megadására irányuló döntésében.”

7.4.2. Nélkülözhetetlenség

314. A szabványosítási megállapodás vagy a szabványfeltételek által előídehető hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.

Szabványosítási megállapodások

315. A szabványosítási megállapodások értékelésekor figyelembe kell venni az érintett piacra gyakorolt valószínű hatását, másrészt a hatékonyságnövelés elérésének célján esetlegesen túllépő korlátozások hatályát ⁽¹⁾.
316. A szabványok megállapításában való részvétel rendes körülmények között nyitva kell hogy álljon a szabvánnyal érintett piacon vagy piacokon tevékenykedő minden versenytárs számára, kivéve, ha a felek bizonyítják az ilyen részvétel jelentős mértékű eredménytelenségét, illetve ha léteznek általánosan elismert eljárások az érdekek közös képviselésére ⁽²⁾.
317. Általános szabályként, a szabványosítási megállapodások csak arra terjedhetnek ki, ami céljuk – legyen az akár a műszaki együttműködtethetőség és összeegyeztethetőség, akár bizonyos minőségi szint – biztosításához szükséges. Amikor a fogyasztók vagy a gazdaság egészének érdekeit az szolgálja, ha csak egy technológiai megoldás lenne, a szabványt megkülönböztetésmentes alapon kell meghatározni. A technológiai szempontból semleges szabványok bizonyos körülmények között nagyobb hatékonyságnövekedéshez vezethetnek. A helyettesítő szellemi tulajdon-jogoknak ⁽³⁾ a szabvány elengedhetetlen részeként való bevonása, ugyanakkor a szabvány felhasználóinak arra kényszerítése, hogy a műszakilag szükségesnél több szellemi tulajdon-jogért fizessenek, túlmenne az azonosított hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken. Ehhez hasonlóan a helyettesítő szellemi tulajdon-jogoknak a szabvány elengedhetetlen részeként való bevonása, majd az adott technológia felhasználásának a konkrét szabványra való korlátozása (vagyis a kizárólagos használat) korlátozhatja a technológiák közötti versenyt és nem lenne szükséges az azonosított hatékonyságnövekedés eléréséhez.
318. Alapelvként azok a szabványosítási megállapodásokban foglalt korlátozások, amelyek az iparág számára kötelezővé tesznek valamely szabványt, nem nélkülözhetetlenek.
319. Ehhez hasonlóan a bizonyos testületeket a szabványnak történő megfelelés vizsgálatának kizárólagos jogával felruházó szabványosítási megállapodások túlmennek a hatékonyságnövelés elérésének elsődleges célján és a versenyt is korlátozhatják. A kizárólagosságot azonban bizonyos időszakokra vonatkozóan indokolhatja például a jelentős indulási költségek megtérülésének szükségessége. ⁽⁴⁾ A szabványosítási megállapodásnak ebben az esetben megfelelő biztosítékokat kellene tartalmaznia, hogy enyhítse a versenyre vonatkozó, a kizárólagosságból eredő lehetséges kockázatokat. Ez többek között a tanúsítási díjra vonatkozik, amelynek ésszerűnek és a megfelelés vizsgálatához kapcsolódó költséggel arányosnak kell lennie.

⁽¹⁾ A IV/29/151. sz. Philips/VCR ügyben a VCR szabványoknak való megfelelés az egyéb, esetleg jobb rendszerek kizárásához vezetett. Ez a kizárás különösen súlyos volt a Philips által élvezett kiemelkedő piaci helyzetre tekintettel. „... [K]orlátozásokat vezettek be a felekre vonatkozóan, amelyek nem voltak elengedhetetlenek ennek a fejlődésnek az eléréséhez. A VCR videokazettáknak az egyéb gyártók készülékeivel való kompatibilitása akkor is biztosított lett volna, ha az utóbbiaknak csak azt a kötelezettséget kellett volna elfogadniuk, hogy a VCR készülékek gyártásakor betartják a VCR szabványokat.” (31. pont).

⁽²⁾ Lásd a IV/31.458. sz. X/Open Group ügyről szóló bizottsági határozat (45) preambulumbekzdését: „[A] csoport céljait nem lehetne elérni, ha a csoport céljai iránt önmagát elkötelezni hajlandó bármely vállalkozás jogosult lenne taggá válni. Ez gyakorlati és logisztikai bonyodalmakat okozna a munka irányításában és lehetséges, hogy megakadályozná a megfelelő javaslatok elfogadását.” Lásd még 39.416 sz. Ship Classification ügyről szóló, 2009. október 14-i bizottsági határozat (36) preambulumbekzdését: „a kötelezettségvállalások megfelelő egyensúlyt teremtenek között, hogy egyrészt fenntartsák az IACS-tagság szigorú követelményeit, illetve másrésztől felszámolják az IACS-tagság elé gördített felesleges akadályokat. Az új követelmények biztosítják, hogy csupán a műszakilag felkészült hajóosztályozási társaságok válhatnak IACS-taggá, és így megelőzik, hogy a túl enyhe IACS-tagsági követelmények károsítsák az IACS munkájának hatékonyságát és minőségét. Ezzel egyidejűleg az új követelmények nem gátolják majd a – műszakilag felkészült és ilyen szándékkal rendelkező – hajóosztályozási társaságokat az IACS-hoz való csatlakozásban.”

⁽³⁾ Olyan technológiák, amelyek a felhasználók vagy engedélyesek számára a technológia jellege és a felhasználás célja alapján más technológiákkal helyettesíthetőek.

⁽⁴⁾ Ebben az összefüggésben lásd a IV/34.179. és 34.202, 216. sz. Dutch Cranes (SCK és FNK) ügyekről szóló bizottsági határozat (HL L 312., 1995.12.23., 79. o.) (23) preambulumbekzdését: „Az SCK által nem tanúsított cégek alvállalkozóként történő igénybe vételének tiltása korlátozza a tanúsított cégek cselekvési szabadságát. Azt, hogy a tiltás a 85. cikk (1) bekezdése értelmében a verseny megakadályozásának, korlátozásának vagy torzításának tekinthető-e, a jogi és gazdasági összefüggésben kell megítélni. Ha egy ilyen tiltás egy teljesen nyitott, független és átlátható tanúsítási rendszerhez kapcsolódik és rendelkezik az egyéb rendszerek egyenértékű garanciáinak elfogadásáról, akkor lehet azzal érvelni, hogy nem versenykorlátozó hatású, hanem egyszerűen a tanúsított áruk vagy szolgáltatások minőségének teljes garantálása a célja.”

Szabványfeltételek

320. Általában nem indokolt, hogy a szabványfeltételeket kötelezővé tegyék az iparág vagy az azokat megállapító szakmai szövetség tagjai számára. Nem lehet kizárni azonban annak lehetőségét, hogy egyedi esetben a szabványfeltételek kötelezővé tétele nélkülözhetetlenek legyen az általuk előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez.

7.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak**Szabványosítási megállapodások**

321. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést a szabványosítási megállapodás vagy a szabványfeltételek által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. A haszon fogyasztóknak való továbbadásának valószínűségére irányuló elemzés lényeges részét képezi, hogy mely eljárásokat alkalmazzák a szabványt használók és a végső fogyasztók érdekei védelmének biztosítására. Amennyiben a szabványok megkönnyítik a kölcsönös műszaki átjárhatóságot és az új és a meglévő termékek, szolgáltatások és eljárások közötti kompatibilitást vagy versenyt, feltételezhető, hogy a szabvány előnyös a fogyasztók számára.

Szabványfeltételek

322. A versenykorlátozó eredmények kockázata, valamint a hatékonyságnövekedés valószínűsége egyaránt a vállalkozások piaci részesedésével és a szabványfeltételek alkalmazásának mértékével arányosan növekszik. Így nem lehet meghatározni egy olyan általános „biztonságos övezetet”, ahol nem áll fenn versenykorlátozó eredmény kockázata, vagy amely esetén feltételezhető, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozást felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.
323. A szabványfeltételek által generált bizonyos hatékonyságnövekedések – mint például a kínálat jobb összehasonlíthatósága a piacon, a könnyebb szolgáltatóváltás és a jogbiztonság a szabványfeltételekben foglalt rendelkezéseket illetően – szükségszerűen előnyösek fogyasztók számára. Az alacsony tranzakciós költségek és más hasonló lehetséges hatékonyságnövekedés tekintetében eseti alapon és a vonatkozó gazdasági összefüggésben szükséges elvégezni annak értékelését, hogy ezeket valószínűsíthetően továbbadják-e a fogyasztóknak.

7.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

324. A piaci verseny különböző forrásaitól, a felekre gyakorolt versenynyomás szintjétől és a megállapodásnak e versenynyomásra gyakorolt hatásától függ, hogy a szabványosítási megállapodás lehetővé teszi-e a felek számára a verseny megszüntetését. Miközben a piaci részesedések az elemzés szempontjából fontosak, a tényleges verseny fennmaradó forrásainak nagysága csak akkor értékelhető kizárólag a piaci részesedések alapján, ha a szabvány tényleges iparági szabvánnyá válik ⁽¹⁾. Ez utóbbi esetben a verseny megszüntethető, ha a harmadik feleket kizárják a szabványhoz való tényleges hozzáféréstől. Az iparág nagy része által alkalmazott szabványfeltételek de facto iparági szabványokat hozhatnak létre, így ugyanezeket a kérdéseket vetik fel. Azonban ha a szabvány vagy a szabványfeltételek csak a termék vagy a szolgáltatás egy korlátozott részére vonatkoznak, nem valószínű, hogy megszűnik a verseny.

7.5. Példák

325. Olyan szabványok megállapítása, amelyeknek a versenytársak nem tudnak megfelelni

1. példa

A helyzet: Egy szabványügyi szervezet az érintett iparágban széles körben alkalmazott biztonsági szabványokat állapít meg és közöl. Az legtöbb iparágon belüli versenytárs részt vesz a szabvány megállapításában. A szabvány elfogadását megelőzően egy új piacra lépő olyan terméket fejlesztett ki, amely a teljesítmény és a működési előírások tekintetében műszakilag egyenértékű, és ezt a szabványügyi szervezet műszaki bizottsága is elismeri. A biztonsági szabvány műszaki előírásait azonban – bármiféle objektív indoklás nélkül – úgy állapították meg, hogy más, új termékek ne tudjanak megfelelni a szabványnak.

⁽¹⁾ A tényleges szabványosítás olyan esetre vonatkozik, amikor egy (jogilag nem kötelező) szabványt a gyakorlatban az iparág többsége használ.

Elemzés: A szabványosítási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűsíthetően versenykorlátozó eredményű, és valószínűleg nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. A szabvány kidolgozásával foglalkozó szervezet tagjai bármiféle objektív indoklás nélkül úgy állapították meg a szabványt, hogy a versenytársak más technológiai megoldásokon alapuló termékei még azonos teljesítmény esetén sem tudnak megfelelni annak. Így ez a szabvány – amelyet nem megkülönböztetésmentes alapon állapítottak meg – csökkenti vagy megakadályozza az innovációt és szűkíti a termékválasztékot. A kidolgozása alapján nem valószínű, hogy a szabvány nagyobb hatékonyságnövekedéssel járna, mint egy semleges szabvány.

326. A piac nagy részére kiterjedő, kötelező erővel nem bíró és átlátható szabvány

2. példa

A helyzet: Néhány, jelentős piaci részesedéssel rendelkező, fogyasztói elektronikai termékeket gyártó vállalkozás megállapodik arról, hogy új szabványt dolgoz ki a DVD továbbfejlesztésére.

Elemzés: A megállapodás valószínűleg nem sérti a 101. cikket, amennyiben (a) a gyártók továbbra is szabadon gyárthatnak más, az új szabványnak nem megfelelő új termékeket, (b) a szabvány megállapításában való részvétel nem korlátozott és átlátható, valamint (c) a szabványosítási megállapodás más módon nem korlátozza a versenyt. Ha a felek arról állapodnának meg, hogy csak az új szabványnak megfelelő termékeket gyártsanak, a megállapodás korlátozná a műszaki fejlődést, csökkentené az innovációt és megakadályozná, hogy a felek különböző termékeket gyártsanak, így a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményű lenne.

327. Szabványosítási megállapodás a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatala nélkül

3. példa

A helyzet: Egy magán szabványügyi szervezet, amely az információs és kommunikációs technológiák ágazatában tevékenykedik a szabványosítás terén, olyan szellemi tulajdon-jogokkal kapcsolatos politikát folytat, amely nem írja elő és nem is ösztönzi a jövőbeli szabványhoz elengedhetetlen szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalát. A szabványügyi szervezet azt a tudatos döntést hozta, hogy nem vezet be ilyen kötelezettséget, különösen arra tekintettel, hogy a jövőbeli szabvány szempontjából potenciálisan releváns technológiákra általában sok szellemi tulajdon-jog vonatkozik. Ebből következően a szabványügyi szervezet úgy vélte, hogy a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára vonatkozó kötelezettség egyrészt nem járna azzal az előnnyel, hogy lehetővé tenné a résztvevők számára egy szellemi tulajdon-jogoktól mentes vagy csak kevés ilyen jogot érintő megoldás választását, másrészt többletköltségekhez vezetne annak elemzése kapcsán, hogy a szellemi tulajdon-jogok potenciálisan elengedhetetlenek lennének-e a jövőbeli szabvány vonatkozásában. A szabványügyi szervezet szellemi tulajdon-jogokra vonatkozó politikája azonban minden résztvevőtől megköveteli, hogy kötelezettséget vállaljon a jövőbeli szabványra esetleg vonatkozó minden szellemi tulajdon-jog FRAND-feltételekkel való licenciába adására. A szellemi tulajdon-jogokra vonatkozó politika lehetővé teszi a mentesülést, ha van olyan konkrét szellemi tulajdon-jog, amelyet a birtokosa ki kíván vonni ez alól az átfogó licenciába adási kötelezettség alól. Ebben a konkrét iparágban számos versengő magán szabványügyi szervezet létezik. A szabványügyi szervezetben való részvétel nyitott bárki számára, aki az iparágban tevékenykedik.

Elemzés: A szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára vonatkozó kötelezettség sok esetben támogatná a versenyt a technológiák közötti előzetes verseny fokozásával. Egy ilyen kötelezettség általában lehetővé teszi egy szabványügyi szervezet tagjai számára, hogy amikor döntenek a versengő technológiák között, figyelembe vegyék egy adott technológiára vonatkozó szellemi tulajdon-jogok mennyiségét (vagy akár azt is, hogy ha lehetséges, szellemi tulajdon-jogoktól mentes technológiát válasszanak). Egy adott technológiára vonatkozó szellemi tulajdon-jogok mennyisége gyakran közvetlen hatást gyakorol a szabványhoz való hozzáférés költségére. Ebben a konkrét összefüggésben azonban úgy tűnik, minden rendelkezésre álló technológiára vonatkozik szellemi tulajdon-jog, akár több is. Ebből következően a szellemi tulajdon-jogok bármilyen nyilvánosságra hozatala nem járna azzal a pozitív hatással, hogy lehetővé tenné a tagok számára a szellemi tulajdon-jogok mennyiségének figyelembevételét a technológia megválasztásánál, mivel a választott technológiától függetlenül feltételezhető, hogy vonatkoznak az adott technológiára szellemi tulajdon-jogok. A szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatala nem valószínű, hogy hozzájárul a

szabványhoz való tényleges hozzáférés garantálásához, amely hozzáférést ebben a forgatókönyvben megfelelően garantál a jövőbeli szabványra esetleg vonatkozó minden szellemi tulajdon-jog FRAND-feltételekkel való licenciába adására irányuló átfogó kötelezettségvállalás. Ellenkezőleg, ebben az összefüggésben a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára vonatkozó kötelezettség a résztvevők számára további költségeket eredményezhet. A szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalának hiánya jelen körülmények között továbbá a szabvány gyorsabb elfogadásához vezethet, ami fontos lehet abban az esetben, ha számos versengő szabványügyi szervezet létezik. Ebből következik, hogy valószínűtlen, hogy a megállapodás bármilyen, a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett negatív hatással legyen a versenyre.

328. Szabványok a biztosítási ágazatban

4. példa

A helyzet: Biztosító társaságok egy csoportja összegyűlik, hogy bizonyos biztonsági eszközök (a veszteségek megakadályozására és csökkentésére kialakított alkatrészek és felszerelések, valamint az ilyen részekből létrehozott rendszerek) beszerelésére vonatkozóan kötelező erővel nem bíró szabványokról állapodjanak meg. A biztosító társaságok által meghatározott, nem kötelező jellegű szabványokat (a) egy meghatározott igény kielégítése és a biztosítók támogatása céljából, a kockázat kezelése és a kockázatoknak megfelelő biztosítási díjak kínálása érdekében állapították meg; (b) az érintett tagállamokban a beszerelést végzőkkel (vagy képviselőikkel) megvitatták, és az észrevételeiket a szabvány véglegesítése előtt figyelembe vették; (c) az érintett biztosítók szövetségei honlapjának egy erre szánt részén közzéteszik, hogy bármely beszerelést végző, vagy más érdekelt fél könnyen hozzájuk férhessen.

Elemzés: E szabványok megállapításának folyamata átlátható, és lehetővé teszi az érdekelt felek részvételét. Emellett az eredményhez ésszerű és megkülönböztetésmentes alapon bárki könnyen hozzáférhet. Amennyiben a szabvány nem jár negatív hatással a downstream piacon (például nagyon különleges és indokolatlan előírások révén néhány beszerelést végző cég kizárásával), akkor valószínűleg nem vezet versenykorlátozó eredményekhez. De még ha a szabványok versenykorlátozó eredményűek is, a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények teljesítettnek tűnnek. A szabványok segítséget nyújthatnak a biztosítóknak annak elemzésében, hogy az ilyen beszerelési rendszerek milyen mértékben csökkentik a vonatkozó kockázatokat és előzik meg a veszteségeket, és ezáltal kezelni tudják a kockázatokat és a kockázatoknak megfelelő biztosítási díjakat tudnak kínálni. A beszerelést végzők számára is hatékonyabbak lennének – a downstream piacokra vonatkozó fenti megállapítások figyelembevételével –, mivel lehetővé tennék számukra, hogy valamennyi biztosító társaság esetében a szabványok ugyanazon „készletének” feleljenek meg, ahelyett, hogy minden biztosító társaság külön-külön megvizsgálná őket. A szabványok megkönnyíthetik a fogyasztók számára a biztosítók közötti váltást is. Emellett kedvezőek lehetnek a kisebb biztosítók számára is, amelyek esetleg nem rendelkeznek erőforrásokkal a külön vizsgálathoz. Ami a 101. cikk (3) bekezdésének többi feltételét illeti, úgy tűnik, hogy a nem kötelező erejű szabványok nem lépnek túl a szóban forgó hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken, az előnyöket továbbadják a fogyasztóknak (az előnyök némelyike közvetlenül előnyös a fogyasztóknak); valamint a korlátozások nem vezetnek a verseny megszüntetéséhez.

329. Környezetvédelmi szabványok

5. példa

A helyzet: Csaknem minden, mosógépet gyártó vállalkozás – egy állami szerv ösztönzésével – megállapodik, hogy többé nem gyártanak olyan termékeket, amelyek nem felelnek meg bizonyos környezetvédelmi követelményeknek (például energiahatékonyság). A felek együttesen a piac 90 %-át birtokolják. A piacról így kivonásra kerülő termékek az összes eladás jelentős hányadát teszik ki. E termékek helyét környezetbarátabb, viszont drágább termékek veszik át. Ezenfelül a megállapodás közvetve csökkenti harmadik felek termelését (például elektromos alkatrészek és a kivont termékekbe beépített alkatrészek szállítói). A megállapodás nélkül a felek a termelési és forgalmazási erőfeszítéseikben nem tértek volna át a környezetbarátabb termékekre.

Elemzés: A megállapodás lehetővé teszi a felek számára az egyedi gyártás ellenőrzését, valamint érzékelhető mértékben érinti az eladásait és a teljes kibocsátásukat, miközben harmadik felek kibocsátását is csökkenti. A termékválaszték – amely részben a termék környezeti jellemzőire összpontosít – csökken, az árak pedig valószínűleg növekednek. Ennélfogva a megállapodás a

101.cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó eredményű. Az értékelés szempontjából nincs jelentősége az állami hatóság bevonásának. Ugyanakkor az új, környezetbarátabb termékek műszakilag fejlettebbek, a fogyasztók által használható több mosási program formájában pedig minőségi hatékonyságnövekedést kínálnak. Továbbá az alacsonyabb működtetési költségből eredően – amely kevesebb víz-, áram- és mosószerfogyasztás formájában jelenik meg – a vásárlók költséghatékonyságot érnek el. Ezek a költségmegtakarítások a megállapodás által érintett piactól eltérő piacokon valósulnak meg. Ezek a hatékonyságnövekedések mindamellett figyelembe vehetők, mivel azok a piacok, amelyeken a versenykorlátozó eredmények és a hatékonyságnövekedések felmerülnek, kapcsolatban állnak egymással, és a versenykorlátozó eredmények és a hatékonyságnövekedés által érintett fogyasztói csoport lényegében ugyanaz. A hatékonyságnövekedés felülmúlja a megnövekedett költségek formájában jelentkező versenykorlátozásokat. A megállapodás egyéb alternatívái kevésbé biztosan és kevésbé költséghatékonyan szolgáltatják ugyanazokat a nettó előnyöket. A megállapodásban szereplő környezeti jellemzőknek megfelelő mosógépek gyártásához különböző, gazdaságilag megvalósítható műszaki eszközök állnak a felek rendelkezésére, a termék többi jellemzője tekintetében pedig továbbra is fennáll a verseny. Ennélfogva úgy tűnik, teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények.

330. Államilag ösztönzött szabványosítás

6. példa

A helyzet: Az egyik tagállamban egy államilag finanszírozott kutatási központ által bizonyos feldolgozott élelmiszerek zsírtartalmának ajánlott szintjei tekintetében végzett kutatás megállapításaira adott válaszként ugyanezen tagállam néhány nagyobb feldolgozottélelmiszer-gyártója – egy iparági szakmai szövetségben folytatott hivatalos vitán keresztül – megállapodik a termékek ajánlott zsírtartalmának meghatározásáról. A felek a tagállamban együttesen a termékkeladások 70 %-át képviselik. A felek kezdeményezését a kutatási központ által finanszírozott nemzeti reklámkampány támogatja, és felhívja a figyelmet a feldolgozott élelmiszerek magas zsírtartalmának veszélyeire.

Elemzés: A zsírtartalomra vonatkozó adatok ugyan ajánlások – tehát önkéntesek, – a nemzeti reklámkampány széleskörű publicitásának következtében azonban a zsírtartalom ajánlott szintjét valószínűleg a tagállam minden feldolgozottélelmiszer-gyártója alkalmazza majd. Ennélfogva valószínű, hogy az a feldolgozott élelmiszerek tényleges legmagasabb zsírtartalmának szintjét fogja képezni. Emiatt csökken a fogyasztók választási lehetősége a termékpiacon. A felek azonban továbbra is versenyezhetnek a termékek számos más jellemzője – ár, méret, minőség, íz, egyéb tápértékbeli jellemzők és sótartalom, az összetevők egyensúlya és a márkanév – tekintetében. Emellett a termékek zsírtartalma tekintetében is növekedhet a verseny, amennyiben a felek a legacsonyabb zsírtartalmú termékek kínálatára törekednek. Ennélfogva nem valószínű, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó eredményű.

331. A termékek csomagolásának nyílt szabványosítása

7. példa

A helyzet: Egy tagállambeli versenypiacon egy gyorsan forgó fogyasztási termék nagy gyártói – valamint más tagállambeli gyártók és forgalmazók, akik a tagállamban értékesítik a terméket („importőrök”) – megállapodnak a nagy csomagolási beszállítókkal egy önálló kezdeményezés kidolgozásában és megvalósításában abból a célból, hogy szabványosítsák az adott tagállamban értékesített termék csomagolásának méretét és formáját. A tagállamokon belül és a tagállamok között jelenleg nagy különbségek vannak a csomagolás méretében és anyagában. Ez azt a tényt tükrözi, hogy a csomagolás a gyártási összköltség nem nagy hányadát teszi ki, és hogy a csomagolás gyártói számára az átállási költségek nem jelentősek. Nincs tényleges vagy függőben lévő európai szabvány erre a csomagolásra vonatkozóan. A megállapodást a felek önkéntesen kötötték, válaszul a tagállam kormányának a környezetvédelmi célkitűzések betartására irányuló nyomására. A gyártók és importőrök együtt a termék tagállamon belüli értékesítéseinek 85 %-át végzik. Az önkéntes kezdeményezés nyomán egységes méretű terméket árulnak majd a tagállamban, amely kevesebb csomagolóanyagot használ, kisebb helyet foglal a polcon, alacsonyabb szállítási és csomagolási költségekkel jár és a kevesebb csomagolási hulladék miatt környezetbarátabb. Csökkenti a gyártók újrahasznosítási költségeit is. A szabvány nem határozza meg, hogy bizonyos típusú csomagolóanyagokat kell használni. A szabvány leírásáról a gyártók és az importőrök nyílt és átlátható módon

állapodtak meg, a tervezett leírást pedig nyílt konzultáció céljából az elfogadás előtt megfelelő időben közzétették egy iparági honlapon. Az elfogadott végső leírást közzétették egy ágazati szakmai szövetség honlapján is, amely minden lehetséges belépő számára szabadon hozzáférhető még akkor is, ha azok nem tagjai a szakmai szövetségnek.

Elemzés: Bár a megállapodás önkéntes, valószínű, hogy a szabvány *de facto* ágazati gyakorlattá válik, mert a felek együttesen a termék tagállami piacának nagy hányadát képviselik, a kormány pedig a kiskereskedőket is ösztönzi a csomagolási hulladék csökkentésére. A megállapodás így elméletileg akadályt képezhet a piacra lépés előtt és lehetséges versenyellenes piaclezárási hatásokat eredményezhetne a tagállami piacon. Ez különösen a szóban forgó termék importőrei számára lenne kockázat, akiknek – amennyiben a más tagállamokban használt csomagméret nem felel meg a szabványnak – lehetséges, hogy át kellene csomagolniuk a terméket, hogy megfeleljenek a *de facto* szabványnak annak érdekében, hogy a tagállamban értékesítsék a terméket. Valószínűtlen azonban, hogy a gyakorlatban jelentős belépési akadályok merülnek fel vagy piaclezárással kerülne sor, mert (a) a megállapodás önkéntes, (b) a szabványról a fő importőrökkel nyílt és átlátható formában állapodtak meg, (c) az átállási költségek alacsonyak és (d) a szabvány műszaki részletei elérhetőek az új belépők, importőrök és minden csomagolási beszállító számára. Az importőrök már a fejlesztés korai szakaszában tudatában lesznek a csomagolás lehetséges változásainak, és a tervezett szabvány nyílt konzultációja során lehetőségük lesz a meglátásaik ismertetésére, mielőtt végül elfogadják a szabványt. Ebből következően a megállapodásnak a 101. cikk (1) bekezdése értelmében nem lehetnek versenykorlátozó hatásai.

Mindenesetre valószínű, hogy ebben az esetben teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei: (i) a megállapodás az alacsonyabb szállítási és csomagolási költségek révén mennyiségi hatékonyságnövekedéshez vezet, (ii) a piacon a verseny jelenlegi feltételei olyanok, hogy ezeket a költségcsökkentéseket valószínűleg továbbadják a fogyasztóknak, (iii) a megállapodás csak a csomagolási szabvány eléréséhez szükséges minimális korlátozást tartalmazza, és valószínűtlen, hogy jelentős piaclezárási hatásokat eredményezne, és (iv) a szóban forgó termékek jelentős részére vonatkozóan nem szűnik meg a verseny.

332. A termékek csomagolásának zárt szabványosítása

8. példa

A helyzet: A helyzet ugyanaz, mint a 331. bekezdésben szereplő 7. példában, kivéve azt, hogy a szabványról csak a gyorsan forgó fogyasztási termék tagállami gyártói állapotnak meg (akik a termék tagállamon belüli értékesítéseinek 65 %-át végzik), nem volt nyilvános konzultáció az elfogadott leírásról (amely a használandó csomagolóanyag típusára vonatkozóan is részletes szabványokat tartalmaz), és az önkéntes szabvány leírását nem tették közzé. Ennek eredményeképpen a más tagállambeli gyártók átállási költségei magasabbak, mint a belföldi gyártókéi.

Elemzés: A 331. bekezdésben szereplő 7. példához hasonlóan, bár a megállapodás önkéntes, nagyon valószínű, hogy az *de facto* szabványos iparági gyakorlattá válik, mivel a kormány a kiskereskedőket is ösztönzi a csomagolási hulladék csökkentésére, és a belföldi gyártók a termék tagállamon belüli értékesítéseinek 65 %-át végzik. Az a tény, hogy a más tagállamokbeli releváns gyártókkal nem konzultáltak, olyan szabvány elfogadását eredményezte, amely rájuk magasabb átállási költségeket ró, mint a belföldi gyártókra. A megállapodás így piactalépési korlátokat teremthet, és a csomagolási beszállítók, új belépők és importőrök vonatkozásában – akik egyike sem vett részt a szabvány megállapításának folyamatában – lehetséges versenyellenes piaclezárási hatásokat eredményezhet, mivel amennyiben a más tagállamokban használt csomagméret nem felel meg a szabványnak, lehetséges, hogy át kell csomagolniuk a terméket, hogy megfeleljen a *de facto* szabványnak annak érdekében, hogy a tagállamban értékesítsék a terméket.

A 331. bekezdésben szereplő 7. példától eltérően a szabványalkotási folyamatot nem nyílt és átlátható módon hajtották végre. Különösen az új belépőknek, importőröknek és csomagolási beszállítóknak nem adtak lehetőséget arra, hogy észrevételeket tegyenek a javasolt szabványról, és lehetséges, hogy egy későbbi szakaszban nem is lennének is tudatában a szabványnak, ami megteremti annak a lehetőségét, hogy nem lennének képesek gyorsan és hatékonyan megváltoztatni a

gyártási módszereiket vagy lecserélni a beszállítóikat. Továbbá lehetséges, hogy az új belépők, importőrök és csomagolási beszállítók nem képesek versenyezni, ha a szabvány ismeretlen vagy nehezen teljesíthető. Különös jelentőséggel bír itt az a tény, hogy a szabvány részletes leírást tartalmaz a használandó csomagolóanyagokról, amelynek – a konzultáció és a szabvány zárt jellege miatt – az importőrök és az új belépők nehézkesen tudnak megfelelni. A megállapodás ezért a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozhatja a versenyt. Ezt a következtetést nem érinti az a tény, hogy a megállapodást azért kötötték, hogy teljesítsék azokat az alapvető környezetvédelmi célkitűzéseket, amelyekről a tagállam kormányával állapodtak meg.

Valószínűtlen, hogy ebben az esetben teljesülnek a 103. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek. Bár a megállapodás hasonló mennyiségi hatékonyságnövekedést eredményez, mint amelyek a 331. bekezdésben szereplő 7. példa szerint is felmerülnek, nem valószínű, hogy a szabványosítási megállapodás zárt és magánjellegű természete és a használandó csomagolóanyag típusára vonatkozó részletes, közzé nem tett szabvány elengedhetetlen lenne a megállapodás szerinti hatékonyságnövekedés eléréséhez.

333. Végfelhasználókkal kötött szerződésekhez alkalmazott, kötelező erővel nem bíró és nyílt szabványfeltételek

9. példa

A helyzet: Egy, az elektromos áram forgalmazásával foglalkozó szakmai szövetség kötelező erővel nem bíró szabványfeltételeket fogad el a végfelhasználóknak történő áramszolgáltatásról. A szabványfeltételek kialakítása átlátható és megkülönböztetésmentes módon történik. A szabványfeltételek olyan kérdésekre terjednek ki, mint a fogyasztási hely meghatározása, a csatlakozási pont elhelyezkedése és a csatlakozási feszültség, a szolgáltatás megbízhatósága, valamint a szerződést kötő felek közötti elszámolás megállapításának eljárása (például mi történik, ha a fogyasztó nem közli a szolgáltatóval a mérőeszközök állását). A szabványfeltételek nem terjednek ki az árakkal kapcsolatos kérdésekre, tehát nem tartalmaznak ajánlott árakat vagy az árakra vonatkozó más kikötéseket. Az ágazatban tevékenykedő vállalkozások belátásuk szerint szabadon alkalmazhatják a szabványfeltételeket. Az érintett piacon a végfelhasználókkal megkötött szerződések mintegy 80 %-a ezeken a szabványfeltételeken alapul.

Elemzés: Ezek a szabványfeltételek a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem versenykorlátozó eredményűek. Még ha iparági gyakorlattá váltak is, úgy tűnik, hogy nem járnak negatív hatással az árakra, a termékek minőségére vagy választékára.

334. A vállalkozások közötti szerződésekben használt szabványfeltételek

10. példa

A helyzet: Az egyik tagállamban építőipari cégek kötelező erővel nem bíró, nyílt általános szerződési feltételek megállapítása érdekében találkoznak azzal a céllal, hogy a vállalkozás ezeket alkalmazza az ügyfél részére történő árajánlattétel során. Az építőipar számára alkalmas általános szerződési feltételek mellett árajánlat-minta is szerepel. A két dokumentum együtt képezi az építési szerződést. A kikötések olyan területekre vonatkoznak, mint a szerződés létrehozása, a szerződő fél és az ügyfél általános kötelezettségei, a nem az árral kapcsolatos fizetési feltételek (például a szerződő félnek a fizetés elmaradása esetén a munka felfüggesztéséről való értesítési jogát részletező rendelkezés), biztosítás, időtartam, átadás és hibák, a felelősség korlátozása, a szerződés felbontása stb. A 333. bekezdésben szereplő 9. példával ellentétben ezeket a szabványfeltételeket gyakran vállalkozások között használják, az egyik az upstream, a másik a downstream piacon tevékenykedik.

Elemzés: Ezek a szabványfeltételek a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem versenykorlátozó eredményűek. Általában nem áll fenn a fogyasztók rendelkezésére álló választék jelentős korlátozása a végtermék – nevezetesen az építési szolgáltatás – tekintetében. Más versenykorlátozó eredmény nem valószínű. Valójában a fenti pontok nagy részét (például az átadás és hibák, szerződés felbontása stb.) gyakran jogszabály szabályozza.

335. A különböző vállalkozások termékeinek összehasonlítását megkönnyítő szabványfeltételek

11. példa

A helyzet: A biztosítási ágazat egy nemzeti szervezete házbiztosítási szerződésekre vonatkozó, nem kötelező erejű szabványfeltételeket oszt ki. Ezek a feltételek nem foglalkoznak a biztosítási díjak szintjével, a fedezet mennyiségével vagy a biztosított általi túlfizetéssel. Nem írnak elő átfogó biztosítási fedezetet, amely olyan kockázatokra is kiterjed, amelyeknek nagyszámú szerződő nincs egyidejűleg kitéve, és nem kötelezik a szerződőt arra, hogy különböző kockázatokra ugyanannál a biztosítónál kössön biztosítást. A legtöbb biztosító társaság ugyan általános szerződési feltételeket használ, de nem minden szerződésük tartalmazza ugyanazokat a feltételeket – mivel azokat az ügyfelek egyéni igényeihez igazítják –, ezért a fogyasztóknak kínált biztosítási termékek tényleges szabványosítása nem létezik. Az egységes általános szerződési feltételek lehetővé teszik a fogyasztók és a fogyasztói érdekképviselői szervezetek számára a különböző biztosítók által kínált kötvények összehasonlítását. Az általános szerződési feltételek megállapításának folyamatában egy fogyasztói érdekképviselői szövetség is részt vesz. Ezek a feltételek megkülönböztetésmentes alapon az új piacra lépők számára is hozzáférhetők.

Elemzés: Az általános szerződési feltételek a végső biztosítási termék összetételére vonatkoznak. Ha a piaci körülmények és egyéb tényezők azt mutatják, hogy fennállhat annak a kockázata, hogy az általános szerződési feltételek biztosító társaságok általi alkalmazásának eredményeként korlátozott lesz a termékválaszték, az ilyen lehetséges korlátozást valószínűleg felülmúlnák az olyan hatékonyságnövekedések, mint a biztosító társaságok által ajánlott feltételek összehasonlításának megkönnyítése a fogyasztók számára. Ezen összehasonlítások viszont megkönnyítik a biztosító társaságok közötti váltást, és így fokozzák a versenyt. Továbbá a szolgáltatóváltás és a versenytársak piacra lépése előnyt jelent a fogyasztók számára. A fogyasztók számára nem automatikusan előnyös hatékonyságnövekedések fogyasztók számára történő továbbadásának valószínűségét bizonyos esetekben növelheti az a tény, hogy a fogyasztói érdekképviselői szövetség részt vett a folyamatban. Az általános szerződési feltételek valószínűleg csökkentik a tranzakciós költségeket és megkönnyítik a biztosítók eltérő földrajzi és/vagy termékpiacokra lépését. Emellett úgy tűnik, a korlátozások nem haladják meg az azonosított hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket, és nem szüntetik meg a versenyt. Következésképpen valószínűleg teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények.