

Az Európai Unió Hivatalos Lapja

C 362



Magyar nyelvű kiadás

Tájékoztatások és közlemények

55. évfolyam

2012. november 22.

Közleményszám

Tartalom

Oldal

IV Tájékoztatások

AZ EURÓPAI GAZDASÁGI TÉRSÉGGEL KAPCSOLATOS TÁJÉKOZTATÁSOK

EFTA Felügyeleti Hatóság

2012/C 362/01

Az EFTA Felügyeleti Hatóság közleménye – Iránymutatás a vertikális korlátozásokról 1

HUÁr:
4 EUR

IV

(Tájékoztatók)

AZ EURÓPAI GAZDASÁGI TÉRSÉGGEL KAPCSOLATOS TÁJÉKOZTATÁSOK

EFTA FELÜGYELETI HATÓSÁG

Az EFTA Felügyeleti Hatóság közleménye – Iránymutatás a vertikális korlátozásokról

(2012/C 362/01)

TARTALOM

	Bekezdések	Oldal
I. BEVEZETÉS	1-7	3
1. Az iránymutatás célja	1-4	3
2. Az 53. cikk alkalmazhatósága a vertikális megállapodásokra	5-7	4
II. AZON VERTIKÁLIS MEGÁLLAPODÁSOK, AMELYEK FŐSZABÁLYKÉNT NEM TARTOZNAK AZ 53. CIKK (1) BEKEZDÉSÉNEK HATÁLYA ALÁ	8-22	4
1. Csekély jelentőségű megállapodások, valamint a kis- és középvállalkozások	8-11	4
2. Ügynöki megállapodások	12-21	5
2.1 Az ügynöki megállapodások meghatározása	12-17	5
2.2 Az 53. cikk (1) bekezdésének ügynöki megállapodásokra való alkalmazása	18-21	7
3. Alvállalkozói megállapodások	22	8
III. A CSOPORTMENTESSÉGI AKTUS ALKALMAZÁSA	23-73	8
1. A csoportmentességi aktus által létrehozott biztos kikötő övezet	23	8
2. A csoportmentességi aktus hatálya	24-46	8
2.1 A vertikális megállapodások meghatározása	24-26	8
2.2 Versenytársak közötti vertikális megállapodások	27-28	10
2.3 Kiskereskedői társulások	29-30	10
2.4 A szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodások	31-45	11
2.5 Kapcsolat más csoportmentességi aktusekkel	46	14
3. A csoportmentességi aktusban foglalt különösen súlyos korlátozások	47-59	14
4. A különösen súlyos értékesítési korlátozások azon egyedi esetei, amelyek az 53. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül eshetnek, vagy eleget tehetnek az 53. cikk (3) bekezdésében meghatározott feltételeknek	60-64	19
5. A csoportmentességi aktusból kizárt korlátozások	65-69	20
6. Elválaszthatóság	70-71	21
7. Az azonos forgalmazási rendszerben forgalmazott termékek portfóliója	72-73	21

		Bekezdések	Oldal
IV.	A CSOPORTMENTESSÉG VISSZAVONÁSA ÉS A CSOPORTMENTESSÉGI AKTUS ALKALMAZÁSÁNAK MELLŐZÉSE	74-85	21
1.	Visszavonási eljárás	74-78	21
2.	A csoportmentességi aktus alkalmazásának mellőzése	79-85	22
V.	A PIAC MEGHATÁROZÁSA ÉS A PIACI RÉSZESEDÉS KISZÁMÍTÁSA	86-95	23
1.	Az EFTA Felügyeleti Hatóság közleménye az érintett piac meghatározásáról	86	23
2.	Az érintett piac a csoportmentességi aktusban foglalt 30 %-os piaci részesedési küszöb kiszámítása szempontjából	87-92	24
3.	A piaci részesedések kiszámítása a csoportmentességi aktus alkalmazása szempontjából	93-95	25
VI.	A JOGÉRVÉNYESÍTÉS ELVEI EGYEDI ESETEKBEN	96-229	25
1.	Az elemzés keretei	96-127	25
1.1.	A vertikális korlátozások negatív hatásai	100-105	27
1.2.	A vertikális korlátozások pozitív hatásai	106-109	28
1.3.	Az elemzés módszertana	110-127	30
1.3.1.	Az 53. cikk (1) bekezdése szerinti során alkalmazandó releváns tényezők	111-121	31
1.3.2.	Az 53. cikk (3) bekezdése szerinti értékelés során alkalmazandó releváns tényezők	122-127	33
2.	Az egyes vertikális korlátozások elemzése	128-229	34
2.1.	Egyedüli márka kikötése	129-150	34
2.2.	Kizárólagos forgalmazás	151-167	38
2.3.	Kizárólagos ügyfelelosztás	168-173	42
2.4.	Szelektív forgalmazás	174-188	43
2.5.	Franchise	189-191	47
2.6.	Kizárólagos szállítás	192-202	48
2.7.	Előzetes hozzáférési kifizetések	203-208	50
2.8.	Kategóriamenedzsment-megállapodások	209-213	51
2.9.	Árukapcsolás	214-222	52
2.10.	Viszonteladási árakra vonatkozó korlátozások	223-229	54

A. E közleményt az Európai Gazdasági Térségről szóló megállapodás (a továbbiakban: az EGT-megállapodás) és az EFTA-államok közötti, a Felügyeleti Hatóság és a Bíróság létrehozásáról szóló megállapodás (a továbbiakban: Felügyeleti és Bírósági Megállapodás) szabályai szerint teszik közzé.

B. Az Európai Bizottság közleményt tett közzé „A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás” ⁽¹⁾ címmel. Ez a nem kötelező aktus tartalmazza azokat az elveket, amiket az Európai Bizottság követ az EUMSZ 101. cikkének hatálya alá tartozó vertikális megállapodások értékelésekor.

C. Az EFTA Felügyeleti Hatóság úgy véli, hogy a fent említett aktus EGT-vonatkozású. Az azonos versenyfeltételek fenntartása, valamint az EGT versenyszabályainak az Európai Gazdasági Térség területén megvalósuló egységes alkalmazása érdekében az EFTA Felügyeleti Hatóság a Felügyeleti és Bírósági Megállapodás 5. cikke (2) bekezdésének b) pontja által ráruházott hatáskörnél fogva elfogadja e közleményt. A Hatóság – a vonatkozó EGT-szabályok adott esetre történő alkalmazásakor – az e közleményben megállapított elveket és szabályokat szándékozik követni.

D. A jelen közlemény a Hatóság „A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás” ⁽²⁾ című korábbi közleménye helyébe lép.

⁽¹⁾ HL C 130., 2010.5.19., 1. o.

⁽²⁾ HL C 122., 2002.5.23., 1. o., valamint a HL 26. EGT-kiegészítése, 2002.5.23., 7. o.

I. BEVEZETÉS

1. Az iránymutatás célja

- (1) Ez az iránymutatás a vertikális megállapodásoknak az Európai Gazdasági Térségről szóló megállapodás 53. cikkében (a továbbiakban: az 53. cikk) foglaltak szerinti értékelésének alapelveit határozza meg. A vertikális megállapodások meghatározását az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 2. pontjában említett, az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló aktus (2010. április 20-i 330/2010/EU bizottsági rendelet ⁽¹⁾) (a továbbiakban: a csoportmentességi aktus) 1. cikke (1) bekezdésének a) pontja tartalmazza [lásd a (24)–(46) bekezdést]. Ez az iránymutatás nem érinti az EGT-megállapodás 54. cikkének (a továbbiakban: az 54. cikk) a vertikális megállapodásokra történő párhuzamos alkalmazásának lehetőségét. Az iránymutatás felépítése a következő:
- a II. rész [(8)–(22) bekezdés] azokkal a vertikális megállapodásokkal foglalkozik, amelyek főszabályként nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá,
 - a III. rész [(23)–(73) bekezdés] a csoportmentességi aktus alkalmazásának feltételeit tisztázza,
 - a IV. rész [(74)–(85) bekezdés] a csoportmentesség visszavonásának és a csoportmentességi aktus alkalmazása mellőzésének alapelveit határozza meg,
 - az V. rész [(86)–(95) bekezdés] tájékoztatást nyújt az érintett piac meghatározásával és a piaci részesedés kiszámításával kapcsolatban,
 - a VI. rész [(96)–(229) bekezdés] az elemzés általános kereteit és az EFTA Felügyeleti Hatóságnak a vertikális megállapodásokat érintő, egyedi esetekben alkalmazott jogérvényesítési elveit határozza meg.
- (2) Az iránymutatás egészében az elemzés egyaránt vonatkozik árukra és szolgáltatásokra, bár bizonyos vertikális korlátozásokat főként az áruk forgalmazása során alkalmaznak. Hasonlóképpen a vertikális megállapodások egyaránt vonatkozhatnak végtermékeknek, illetve közbelső terméknek minősülő árukra és szolgáltatásokra. Eltérő utalás hiányában a szövegben található elemzés és indoklás az áruk és a szolgáltatások minden fajtájára és a kereskedelem minden szintjére vonatkozik. Így a „termékek” kifejezés árukra és szolgáltatásokra egyaránt vonatkozik. A „szállító” és „vevő” kifejezések a kereskedelem minden szintjét átfogják. Mivel az 53. cikk csak vállalkozások közötti megállapodásokra alkalmazandó, a csoportmentességi aktus és az iránymutatás nem alkalmazandó olyan végső fogyasztókkal kötött megállapodásokra, ahol a végső fogyasztó nem vállalkozás.
- (3) Az iránymutatás kibocsátásával az EFTA Felügyeleti Hatóságnak az a célja, hogy segítséget nyújtson a gazdasági társaságok részére abban, hogy saját maguk végezzék el a vertikális megállapodások értékelését az EGT-megállapodás versenyjogi szabályai alapján. Az ebben az iránymutatásban meghatározott normákat nem lehet gépiesen alkalmazni, mindig az adott eset konkrét körülményeinek megfelelő figyelembevételével kell alkalmazni őket. Minden esetet az adott tényállás figyelembevételével kell értékelni.
- (4) Ez az iránymutatás nem érinti az EFTA-Bíróságnak az 53. cikk vertikális megállapodásokra, vagy a Törvényszéknek és az Európai Unió Bíróságának az EGT-megállapodás 53. cikkének, illetve az EUMSZ 101. cikkének vertikális megállapodásokra történő alkalmazásával kapcsolatos ítélkezési gyakorlatát. Az EFTA Felügyeleti Hatóság továbbra is figyelemmel fogja kísérni a csoportmentességi aktus és az iránymutatás működését az érdekelt felektől és a nemzeti versenyhatóságoktól kapott piaci információk alapján, és a jövőbeni fejlemények és a bővülő ismeretek fényében felülvizsgálhatja a jelen közleményt.

⁽¹⁾ HL L 102., 2010.4.23., 1. o., amelyet a 2010. június 11-i EGT vegyes bizottsági határozat (HL L 244., 2010.9.16., 35. o. és a HL 49. EGT-kiegészítése, 2010.9.16., 34. o.) foglalt az EGT-megállapodásba.

2. Az 53. cikk alkalmazhatósága a vertikális megállapodásokra

- (5) Az 53. cikk azokra a vertikális megállapodásokra vonatkozik, amelyek hatással lehetnek a Szerződő Felek közötti kereskedelemre, és amelyek megakadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a versenyt (vertikális korlátozások) ⁽¹⁾. A vertikális korlátozások értékeléséhez az 53. cikk nyújt olyan jogi keretet, amely figyelembe veszi a versenyellenes és a versenyt előmozdító hatások közötti különbségtételt. Az 53. cikk (1) bekezdése tiltja az olyan megállapodásokat, amelyek érzékelhetően korlátozzák vagy torzítják a versenyt, míg az 53. cikk (3) bekezdése mentességet biztosít azon megállapodások számára, amelyek a versenyellenes hatásokat ellensúlyozó előnyökkel járnak ⁽²⁾.
- (6) A legtöbb vertikális korlátozás esetében versenyjogi aggályok csak akkor merülnek fel, ha a kereskedelem egy vagy több szintjén nem megfelelő a verseny, azaz ha a szállító, a vevő vagy mindkettőjük szintjén valamilyen fokú piaci erő tapasztalható. A vertikális korlátozások általában kevésbé károsak, mint a horizontális korlátozások, és jelentős teret biztosíthatnak a hatékonyságnövelésnek.
- (7) Az 53. cikk célja annak biztosítása, hogy a vállalkozások a fogyasztók kárára ne alkalmazzanak megállapodásokat – ebben az összefüggésben vertikális megállapodásokat – a piaci verseny korlátozására. A vertikális korlátozások értékelése az EGT-megállapodás hatálya alá tartozó integrált belső piac megvalósításának tágabb célkitűzésével összefüggésben is fontos. A piacok integrációja növeli az Európai Gazdasági Térségen belüli versenyt. Nem engedhető meg, hogy a gazdasági társaságok új, magánjogi korlátokat teremtsenek azok között a Szerződő Felek között, ahol az állami korlátokat sikeresen eltörölték.

II. AZON VERTIKÁLIS MEGÁLLAPODÁSOK, AMELYEK FŐSZABÁLYKÉNT NEM TARTOZNAK AZ 53. CIKK (1) BEKEZDÉSÉNEK HATÁLYA ALÁ

1. Csekély jelentőségű megállapodások, valamint a kis- és középvállalkozások

- (8) Nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá azok a megállapodások, amelyek nem alkalmasak arra, hogy érzékelhető hatást gyakoroljanak a Szerződő Felek közötti kereskedelemre, illetve nem képesek céljuknál vagy hatásuknál fogva jelentősen korlátozni a versenyt. A csoportmentességi aktus csak azokra a megállapodásokra vonatkozik, amelyek az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak. Ez az iránymutatás nem érinti az EGT-megállapodás 53. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (de minimis) megállapodásokról szóló EFTA felügyeleti hatósági közlemény ⁽³⁾ vagy bármely jövőbeli „de minimis” közlemény alkalmazását.
- (9) A különösen súlyos korlátozásokkal és a halmozott hatások kérdéseivel kapcsolatban a „de minimis” közleményben meghatározott feltételek szerint azok a vertikális megállapodások, amelyeknek részesei olyan nem versenytárs vállalkozások, amelyeknek egyedi piaci részesedése az érintett piacon nem haladja meg a 15 %-ot, főszabályként nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá ⁽⁴⁾. Nincs azonban olyan vélelem, hogy a 15 %-nál magasabb piaci részesedéssel bíró vállalkozások által kötött vertikális megállapodások automatikusan sértenék az 53. cikk (1) bekezdését. A 15 %-os küszöbértéknél magasabb piaci részesedéssel bíró vállalkozások által kötött megállapodások is lehetnek ugyanis olyanok, amelyek nincsenek érzékelhető hatással a Szerződő Felek közötti kereskedelemre, illetve nem jelentenek érzékelhető versenykorlátozást ⁽⁵⁾. Ezeket a megállapodásokat jogi és gazdasági összefüggéseik fényében kell értékelni. Az egyedi megállapodások értékelésének szempontjait a (96)–(229) bekezdés tartalmazza.

⁽¹⁾ Lásd többek között a Bíróság által az 56/64. és 58/64. sz., *Grundig-Consten kontra Bizottság* egyesített ügyekben hozott ítéletet (EBHT 1966., 299. o.); az 56/65. sz. *Technique Minière kontra Maschinenbau Ulm* ügyben hozott ítéletet (EBHT 1966., 235. o.); és az Elsőfokú Bíróság által a T-77/92. sz. *Parker Pen kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletet (EBHT 1994., II-549. o.).

⁽²⁾ Az EFTA Felügyeleti Hatóság általános módszertanát és az 53. cikk (1) bekezdése, és különösen az 53. cikk (3) bekezdése alkalmazási feltételeinek értékelését lásd a következő dokumentumban: az EFTA Felügyeleti Hatóság közleménye – Iránymutatás az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról, amelyet a 123/04/COL határozattal fogadtak el (HL C 208., 2007.9.6. és a HL 42. EGT-kiegészítése, 2007.9.6. 1. o.)

⁽³⁾ HL C 67., 2003.3.20., 20. o., valamint a HL 15. EGT-kiegészítése, 2003.3. 20., 11. o.

⁽⁴⁾ A versenytárs vállalkozások közötti megállapodások esetében a *de minimis* piaci részesedés küszöbértéke minden egyes érintett releváns piacon 10 % az együttes piaci részesedésükre.

⁽⁵⁾ Lásd az Elsőfokú Bíróság T-7/93. sz. *Langnese-Iglo kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1995., II-1533. o.) 98. pontját.

- (10) A „de minimis” közleményben említett különösen súlyos korlátozások tekintetében az 53. cikk (1) bekezdése a 15 %-os küszöbérték alatt is alkalmazható, feltéve, hogy érzékelhető hatás áll fenn a Szerződő Felek közötti kereskedelemre és a versenyre. Ebben a tekintetben az EFTA-Bíróság, a Törvényszék és a Bíróság vonatkozó ítélkezési gyakorlata irányadó ⁽¹⁾. Utalni kell arra is, hogy esetleg szükség lehet a különösen az ezen iránymutatás (47) bekezdésében ismertetett különösen súlyos korlátozások pozitív és negatív hatásainak értékelésére.
- (11) Az EFTA Felügyeleti hatóság úgy véli továbbá, hogy – kivéve a halmozott hatás és a különösen súlyos korlátozások eseteit – a mikro-, kis- és középvállalkozások fogalmának meghatározásáról szóló 2003. május 6-i bizottsági ajánlás ⁽²⁾ melléklete szerinti kis- és középvállalkozások által kötött vertikális megállapodások esetében nem valószínűsíthető, hogy ezek képesek lennének a Szerződő Felek közötti kereskedelemre az 53. cikk (1) bekezdése szerinti érzékelhető hatást gyakorolni, vagy érzékelhető versenykorlátozást eredményezni, így ezek a megállapodások főszabályként nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. Azokban az esetekben azonban, ahol az ilyen megállapodások mégis kimerítik az 53. cikk (1) bekezdése alkalmazásának feltételeit, az EFTA Felügyeleti Hatóság az erre irányuló megfelelő európai gazdasági térségi érdek hiánya miatt általában tartózkodni fog attól, hogy eljárást indítson, kivéve, ha az adott vállalkozások csoportosan vagy egyedileg erőfölényben vannak az EGT-megállapodás hatálya alá tartozó terület egy jelentős részén.

2. Ügynöki megállapodások

2.1 Az ügynöki megállapodások meghatározása

- (12) Az ügynök olyan jogi vagy természetes személy, amelyet vagy a hatáskörrel ruháztak fel, hogy egy másik személy (megbízó) megbízásából szerződésekről tárgyaljon és/vagy meg is kösse azokat az ügynök saját nevében, vagy a megbízó nevében az alábbi tárgyakban:
- áruk vagy szolgáltatások megbízó általi vásárlása, vagy
 - áruk vagy szolgáltatások megbízó általi értékesítése.
- (13) Az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazása céljából az ügynöki megállapodás meghatározása során az a döntő tényező, hogy az ügynök milyen pénzügyi vagy kereskedelmi kockázatot vállal azon tevékenységek vonatkozásában, amelyekre a megbízótól ügynöki megbízást kapott ⁽³⁾. Az értékelés szempontjából nem lényeges, hogy az ügynök egy vagy több megbízó megbízásából tevékenykedik. Az említett értékelés szempontjából az sem lényeges, hogy a felek, illetve a nemzeti jogszabályok hogyan minősítik megállapodásukat.
- (14) Három olyan pénzügyi, illetve kereskedelmi kockázat létezik, amelyek – az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazása szempontjából – lényegesek az ügynöki megállapodások meghatározásához. Először is léteznek adott szerződéshez kötődő kockázatok, amelyek közvetlenül kapcsolódnak az ügynök által a megbízó részére megkötött és/vagy megtárgyalt szerződésekhöz; ilyen például a raktárkészletek finanszírozása. Másodsorban, vannak olyan kockázatok, amelyek egy adott piachoz kötődő beruházásra vonatkoznak. Ezek olyan beruházások, amelyek kifejezetten ahhoz a tevékenységfajtahoz kötődnek, amelyre vonatkozóan a megbízó az ügynököt megbízta, azaz ahhoz szükségesek, hogy az ügynök képes legyen megkötni és/vagy megtárgyalni az adott típusú szerződést. Az ilyen beruházások általában nem térülnek meg, ami azt jelenti, hogy az adott tevékenységi területről való kilépést követően a beruházás nem használható fel más tevékenységekhez, illetve csak jelentős veszteséggel értékesíthető. Harmadsorban léteznek az azonos termékipiacokon végzett más tevékenységekhez kapcsolódó kockázatok, amennyiben a megbízó megköveteli az ügynöktől, hogy ilyen tevékenységeket folytasson, de nem a megbízó nevében eljáró ügynökként, hanem saját kockázatára.

⁽¹⁾ Lásd a Bíróság 5/69. sz. *Völk kontra Vervaecke* ügyben hozott ítéletét (EBHT 1969., 295. o.); a 1/71. sz. *Cadillon kontra Höss* ügyben hozott ítéletét (EBHT 1971., 351. o.) és a C-306/96. sz. *Javico kontra Yves Saint Laurent* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1998., I-1983. o.), 16. és 17. pontját.

⁽²⁾ HL L 124., 2003.5.20., 36. o., amelyet a 2004. június 11-i EGT vegyesbizottsági határozat (HL L 64., 2005.3.10., 67. o. és a HL 49. EGT-kiegészítése, 2010.9.16., 34. o.) foglalt az EGT megállapodásba.

⁽³⁾ Lásd az Elsőfokú Bíróság T-325/01. sz. *Daimler Chrysler kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletét (EBHT 2005., II-3319. o.), a Bíróság C-217/05. sz. *Confederación Espanola de Empresarios de Estaciones de Servicio kontra CEPSA* ügyben hozott ítéletét (EBHT 2006., I-11987. o.), valamint a C-279/06. sz. *CEPSA Estaciones de Servicio SA kontra LV Tobar e Hijos SL* ügyben hozott ítéletét (EBHT 2008., I-6681).

- (15) Az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazása szempontjából a megállapodás ügynöki megállapodásnak minősül, ha az ügynök a megbízó részére megkötött és/vagy megtárgyalt szerződések vonatkozásában, az adott tevékenységi körben a piachoz kötődő beruházások vonatkozásában, valamint a megbízó által előírt, azonos termékpiacon végrehajtandó egyéb tevékenységek vonatkozásában egyáltalán nem, vagy csak jelentéktelen kockázatot visel. Az értékelés szempontjából azonban nem lényegesek sem az ügynöki szolgáltatás nyújtásával általánosságban összefüggő kockázatok, mint például az ügynöki tevékenység sikerességétől függő ügynöki jövedelem kockázata, sem pedig az általános jellegű, például az ingatlanba vagy a személyzetbe történő beruházások.
- (16) Az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazása céljából tehát valamely megállapodás általában akkor minősül ügynöki megállapodásnak, ha a – vásárolt vagy értékesített – szerződés szerinti áruk tulajdonjoga nem száll át az ügynökre, vagy ha a szerződés szerinti szolgáltatásokat nem maga az ügynök nyújtja, valamint ha az ügynök:
- a) nem járul hozzá a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások értékesítéséhez/vásárlásához kapcsolódó költségekhez, ideértve az áruszállítás költségeit is. Ez nem zárja ki annak lehetőségét, hogy az ügynök végezze a szállítási szolgáltatást, feltéve, hogy annak költségeit a megbízó viseli;
 - b) saját költségére vagy kockázatára nem tart fenn raktárkészletet a szerződés szerinti áruból, ideértve a raktárkészletek finanszírozását, illetve az ezeket érintő veszteségek viselését is, és jogosult külön költség nélkül visszajuttatni az eladatlan árut a megbízóhoz, kivéve, ha az ügynök vétkessége megállapítható (például nem tette meg az elvárható biztonsági intézkedéseket a készletet érintő veszteség elkerülésére);
 - c) nem vállal felelősséget harmadik személyek felé az értékesített termék által okozott károk tekintetében (termékfelelősség), kivéve, ha ügynöki minőségében megállapítható a vétkessége ebben a tekintetben;
 - d) ügynöki jutalékának elvesztése kivételével nem vállal felelősséget a szerződés ügyfél általi betartásának elmulasztásáért, kivéve, ha az ügynök vétkessége megállapítható (például, ha nem tesz eleget az elvárható biztonsági vagy vagyoni védelmi intézkedéseknek, vagy ha nem tesz eleget a lopás megbízónak vagy rendőrségnek történő bejelentésére irányuló, elvárható intézkedéseknek, továbbá nem juttatja el a megbízóhoz a vevő pénzügyi megbízhatóságára vonatkozóan rendelkezésre álló valamennyi információt);
 - e) nem köteles – közvetve vagy közvetlenül – beruházni az értékesítés ösztönzésébe, például a megbízó hirdetési költségvetéséhez történő hozzájárulással;
 - f) nem hajt végre az adott piachoz kötődő eszköz- vagy ingatlanberuházásokat, illetve személyzeti képzést, például üzemanyag-kiskereskedelmi tevékenységhez szükséges üzemanyagtároló-tartály beszerzését, vagy biztosítási kötvények eladásához szükséges különleges szoftver beszerzését biztosítási ügynöki tevékenység esetén, kivéve, ha ezek költségeit a megbízó teljes mértékben megtéríti;
 - g) nem vállal a megbízó által igényelt más tevékenységet az azonos termékpiacon, kivéve, ha ezek költségeit a megbízó teljes mértékben megtéríti.
- (17) Ez a felsorolás nem teljes. Amennyiben azonban az ügynök visel a (14), (15) és (16) bekezdésben említett egy vagy több kockázatot vagy költséget, az ügynök és a megbízó közötti megállapodás nem minősül ügynöki megállapodásnak. A kockázat kérdését eseti alapon, és inkább a helyzet gazdasági realitása, mintsem a jogi forma alapján kell értékelni. Gyakorlati okokból a kockázatelemzés kezdődhet a szerződéshez kötődő kockázatok értékelésével. Amennyiben az ügynöknél szerződéshez kötődő kockázatok merülnek fel, ez elég annak megállapításához, hogy az ügynök független forgalmazó. Ezzel szemben, amennyiben az ügynöknél nem merülnek fel szerződéshez kötődő kockázatok,

akkor tovább kell folytatni az elemzést az adott piachoz kötődő beruházásokhoz kapcsolódó kockázatok értékelésével. Végezetül, amennyiben az ügynöknél nem merülnek fel szerződéssel és az adott piachoz kötődő beruházásokkal kapcsolatos kockázatok, az azonos termékpiac vonatkozásában előírt egyéb tevékenységekhez kapcsolódó kockázatok mérlegelése válhat szükségessé.

2.2 Az 53. cikk (1) bekezdésének ügynöki megállapodásokra való alkalmazása

- (18) A 2.1 szakaszban meghatározott ügynöki megállapodások esetében az ügynök értékesítési, illetve vásárlási feladata a megbízó tevékenységeinek részét képezi. Mivel a szerződés szerinti áruk és szolgáltatások értékesítéséhez és vásárlásához kapcsolódó kereskedelmi és pénzügyi kockázatokat a megbízó viseli, az ügynököt a megbízó nevében megkötött és/vagy megtárgyalt szerződésekért terhelő valamennyi kötelezettség az 53. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül esik. Az alábbi ügynöki kötelezettségek az ügynöki megállapodás elválaszthatatlan részének minősülnek, mivel ezek mindegyike a megbízó azon képességére vonatkozik, hogy meghatározza az ügynök tevékenységi körét a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások tekintetében, ami elengedhetetlen akkor, ha a megbízónak kell vállalni a kockázatokat, és így a kereskedelmi stratégiát meghatározó helyzetben kell lennie:
- a) arra a területre vonatkozó korlátozások, ahol az ügynök ezeket az árukat vagy szolgáltatásokat értékesítheti;
 - b) azokra az ügyfelekre vonatkozó korlátozások, akiknek az ügynök ezeket az árukat vagy szolgáltatásokat értékesítheti;
 - c) azok az árak és feltételek, amelyeket az ügynöknek alkalmaznia kell az áruk vagy szolgáltatások értékesítése vagy beszerzése során.
- (19) A szerződés szerinti áruk és szolgáltatások ügynök általi és a megbízó nevében történő eladása vagy megvásárlása feltételeinek szabályozásán túl az ügynöki megállapodások gyakran tartalmaznak az ügynök és a megbízó közötti kapcsolatra vonatkozó rendelkezéseket. Így különösen tartalmazhatnak olyan rendelkezést, amely megtiltja a megbízónak, hogy más ügynököket is megbízzon egy adott ügylettípus, ügyfélkör vagy terület vonatkozásában (kizárólagos ügynöki rendelkezések) és/vagy megtiltja az ügynöknek, hogy ügynöki vagy forgalmazói feladatot lásson el a megbízó versenytársainak megbízásából (egyedüli márka kikötésére vonatkozó rendelkezések). Mivel az ügynök a megbízótól különálló vállalkozás, az ügynök és a megbízó közötti kapcsolatra vonatkozó rendelkezések sérthetik az 53. cikk (1) bekezdését. A kizárólagos ügynöki rendelkezések általában nem eredményeznek versenyellenes hatásokat. A márkák közötti versenyt érintő, az egyedüli márka kikötésére vonatkozó rendelkezések, valamint a megállapodás megszűnését követő versenytilalomra vonatkozó rendelkezések azonban sérthetik az 53. cikk (1) bekezdését, ha a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások értékesítésének vagy vásárlásának érintett piacáról való (halmozott) kizáráshoz vezetnek vagy járulnak hozzá (lásd különösen a VI. szakasz 2.1 pontját). Az ilyen rendelkezések élvezhetik a csoportmentességi aktus előnyeit, különösen az aktus 5. cikkében előírt feltételek teljesülése esetén. Az 53. cikk (3) bekezdése szerinti hatékonyságnöveléssel egyenként is igazolhatóak, például a (144)–(148) bekezdésben ismertetetteknek megfelelően.
- (20) Az ügynöki megállapodás akkor is az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozhat, ha ugyan minden pénzügyi és kereskedelmi kockázatot a megbízó visel, de a megállapodás elősegíti a felek közötti összejátszást. Ez a helyzet állhat fenn például akkor, ha több megbízó ugyanazon ügynököket alkalmazza, míg kollektíven kizár másokat abból, hogy ezen ügynököket alkalmazzák, vagy ha az ügynököket arra használják, hogy összejátszsanak marketingstratégiáik tekintetében, illetve hogy a megbízók szenzitív piaci információkat cseréljenek egymás között.
- (21) Amennyiben az ügynök a (16) bekezdésben ismertetett lényeges kockázatok némelyikét vagy mind egyikét viseli, az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazása céljából az ügynök és a megbízó közötti megállapodás nem minősül ügynöki megállapodásnak. Ebben a helyzetben az ügynök független vállalkozásnak minősül, továbbá az ügynök és a megbízó közötti megállapodás bármely más vertikális megállapodáshoz hasonlóan az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik.

3. Alvállalkozói megállapodások

- (22) Az alvállalkozás keretében a vállalkozó technológiát vagy berendezést biztosít az alvállalkozónak, aki vállalja, hogy bizonyos termékeket (kizárólag) a vállalkozó részére ennek alapján állít elő. Az alvállalkozásra az egyes alvállalkozási megállapodásoknak az EFTA Felügyeleti Hatóságnak az EGK-Szerződés 53. cikkének (1) bekezdése szerint történő értékeléséről szóló közleménye ⁽¹⁾ (a továbbiakban: alvállalkozási közlemény) vonatkozik. E közlemény szerint, amely továbbra is alkalmazandó, azok az alvállalkozói megállapodások, amelyekben az alvállalkozó vállalja, hogy egyes termékeket kizárólag a vállalkozó számára állít elő, általában az 53. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül esnek – feltéve, hogy a technológia vagy a berendezés szükséges ahhoz, hogy az alvállalkozó a termékeket előállíthassa. Az alvállalkozó számára előírt egyéb korlátozások azonban, mint például az a kötelezettség, hogy nem folytat vagy nem hasznosít saját kutatás-fejlesztést, vagy hogy általában nem állít elő termékeket harmadik fél részére, az 53. cikk hatálya alá tartozhatnak ⁽²⁾.

III. A CSOPORTMENTESSÉGI AKTUS ALKALMAZÁSA

1. A csoportmentességi aktus által létrehozott biztos kikötő

- (23) A legtöbb vertikális korlátozás esetében versenyjogi aggályok csak akkor merülnek fel, ha a kereskedelem egy vagy több szintjén nem megfelelő a márkák közötti verseny, azaz ha a szállító, a vevő vagy mindkettőjük szintjén valamilyen fokú piaci erő tapasztalható. Amennyiben nem tartalmaznak a versenyt érintő olyan különösen súlyos korlátozásokat, amelyek tárgyi alapú versenykorlátozások, a csoportmentességi aktus a szállító és a vevő piaci részesedésétől függően vélelmezi a vertikális megállapodások jogszerűségét. A csoportmentességi aktus 3. cikke értelmében a csoportmentesség alkalmazhatóságát a szállítónak a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások értékesítése szerinti piacon fennálló piaci részesedése, valamint a vevő azon piac(ok)on fennálló piaci részesedése határozza meg, ahol a szerződés szerinti árukat vagy szolgáltatásokat vásárolja. Ahhoz, hogy a csoportmentesség alkalmazható legyen, sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladhatja meg a 30 %-os küszöbértéket. A jelen iránymutatás V. szakasza útmutatást ad az érintett piac meghatározásával és a piaci részesedések kiszámításával kapcsolatban. Nincs olyan vélelem, amely szerint a 30 %-os piaci részesedési küszöbértéket meghaladó vertikális megállapodások az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak, vagy nem tesznek eleget az 53. cikk (3) bekezdésben meghatározott feltételeknek, ugyanakkor olyan vélelem sincs, amely szerint az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó megállapodások általában eleget tennének az 53. cikk (3) bekezdésében meghatározott feltételeknek.

2. A csoportmentességi aktus hatálya

2.1 A vertikális megállapodások meghatározása

- (24) A vertikális megállapodások fogalma a csoportmentességi aktus 1. cikke (1) bekezdésének a) pontja meghatározásában „olyan megállapodás vagy összehangolt magatartás, amely a megállapodás vagy az összehangolt magatartás szempontjából a termelési vagy értékesítési lánc különböző szintjein tevékenykedő két vagy több vállalkozás között jön létre, és amely azokra a feltételekre vonatkozik, amelyek mellett egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a felek által történő vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik”.

- (25) A vertikális megállapodás (24) bekezdésben említett fogalmának négy fő eleme van:

- a) A csoportmentességi aktus megállapodásokra és összehangolt magatartásokra vonatkozik. A csoportmentességi aktus nem vonatkozik az érintett vállalkozások egyoldalú magatartására. Az ilyen egyoldalú magatartás az erőfölénnyel történő visszaélés tilalmára vonatkozó 54. cikk hatálya alá tartozhat. Ahhoz, hogy az 53. cikk értelmében vett megállapodás létezzen, elegendő, hogy a felek kifejezzék arra vonatkozó közös szándékukat, hogy a piacon adott módon viselkednek. A szándék kifejezésének formája mindaddig lényegtelen, amíg az a felek szándékát hitelesen tükrözi. Amennyiben nincs az akaratok egyezését kifejező egyértelmű megállapodás, az EFTA Felügyeleti Hatóságnak bizonyítania kell, hogy az egyik fél egyoldalú politikája a másik fél beleegyezését élvezzi. A vertikális megállapodások esetében valamely adott egyoldalú politikába való beleegyezés kétféleképpen állapítható meg. Először is, a beleegyezés levonható egy előzetesen kidolgozott általános megállapodásban a felekre ruházott hatáskörökből. Amennyiben az előzetesen kidolgozott megállapodás rendelkezései valamelyik fél számára előírják vagy engedélyezik, hogy később olyan konkrét egyoldalú politikát fogadjon el, amely a másik félre nézve kötelező lesz, a másik

⁽¹⁾ A 3/94/COL. határozat VIII. melléklete, HL L 153., 1994.6.18., 30. o. és a HL 15. EGT-melléklete, 1994.6.18., 29. o.

⁽²⁾ Lásd az alvállalkozási közlemény (3) bekezdését.

félnek az említett politikába való beleegyezése annak alapján állapítható meg ⁽¹⁾. Másodszer, ilyen kifejezett beleegyezés hiányában az EFTA Felügyeleti Hatóság bizonyíthatja hallgatóságos beleegyezés meglétét. Ehhez először is azt kell bizonyítani, hogy az egyik fél az egyoldalú politikájának végrehajtásához kifejezetten vagy hallgatóságosan megköveteli a másik fél együttműködését, másodszer pedig azt, hogy a másik fél – az említett egyoldalú politika végrehajtásával – eleget tesz ennek a követelménynek ⁽²⁾. Például, amennyiben a párhuzamos kereskedelem megakadályozása érdekében a készletek egyoldalú csökkentésének szállító általi bejelentését követően a forgalmazók azonnal csökkentik megrendeléseiket, és megszüntetik a párhuzamos kereskedelmet, akkor ezek a forgalmazók hallgatóságosan hozzájárulnak a szállító egyoldalú politikájához. Ugyanakkor nem lehet erre következtetni, ha a szállítók továbbra is folytatják a párhuzamos kereskedelmet, vagy igyekeznek új lehetőségeket találni a párhuzamos kereskedelemre. Hasonlóképpen, a vertikális megállapodások esetében a hallgatóságos hozzájárulás a valamelyik fél egyoldalú politikájának a megállapodás másik fele vagy felei számára történő előírása során alkalmazott kényszerítés szintjéből, valamint a szállító egyoldalú politikáját a gyakorlatban ténylegesen végrehajtó forgalmazók számából állapítható meg. Például a szállító által azoknak a forgalmazóknak a szankcionálására létrehozott nyomkövetési és bírságolási rendszer, amelyek nem felelnek meg egyoldalú politikájának, a szállító egyoldalú politikájába való hallgatóságos beleegyezésre utal, ha ez a rendszer lehetővé teszi a szállító számára, hogy a gyakorlatban megvalósítsa politikáját. A beleegyezés megállapításának e bekezdésben ismertetett kétféle módja együttesen is használható;

- b) A megállapodás vagy az összehangolt magatartás két vagy több vállalkozás között jön létre. A nem vállalkozásként működő végső fogyasztókkal kötött vertikális megállapodások nem tartoznak a csoportmentességi aktus hatálya alá. Általánosabban: a végső fogyasztókkal kötött megállapodások nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, mivel ez a cikk csak a vállalkozások közötti megállapodásokra, vállalkozások társulásainak döntéseire és a vállalkozások összehangolt magatartásaira vonatkozik. Ez nem sérti az 54. cikk alkalmazásának lehetőségét;
- c) A megállapodás vagy összehangolt magatartás olyan vállalkozások között áll fenn, amelyek mindegyike – a megállapodás szempontjából – a termelési vagy forgalmazási lánc különböző szintjein működik. Ez azt jelenti például, hogy az egyik vállalkozás olyan nyersanyagot gyárt, amelyet a másik vállalkozás alapanyagként felhasznál, vagy az első cég a gyártó, a második a nagykereskedő, a harmadik pedig a kiskereskedő. Ez nem zárja ki azt, hogy egy vállalkozás a termelési vagy forgalmazási lánc több szintjén is működjön;
- d) A megállapodás vagy az összehangolt magatartás olyan feltételekre vonatkozik, amelyek szerint a szerződés felei, a szállító és a vevő által „egyes áruknak vagy szolgáltatásoknak a [...] vásárlása, értékesítése vagy viszonteladása történik”. Ez tükrözi a csoportmentességi aktus célját, hogy a beszerzési és forgalmazási megállapodásokat szabályozza. Ezek olyan megállapodások, amelyek a szállító által szállított áruk vagy szolgáltatások megvásárlásának, értékesítésének vagy viszonteladásának feltételeire és/vagy az ezeket az árukat, illetve szolgáltatásokat felhasználó áruk vagy szolgáltatások vevő általi értékesítésének feltételeire vonatkoznak. Mind a szállító által szállított áruk vagy szolgáltatások, mind pedig a felhasználás eredményeként létrejött áruk és szolgáltatások a csoportmentességi aktus szerinti szerződés szerinti árunak és szolgáltatásnak minősülnek. A meghatározás kiterjed minden végertermékre és közbeső termékekre minősülő áru és szolgáltatásra vonatkozó vertikális megállapodásra. Az egyetlen kivétel a gépjárműágazat, mindaddig, amíg erre az ágazatra továbbra is külön csoportmentesség vonatkozik, amelyet például az EGT-megállapodás XIV. melléklete 4b pontjában említett, az EGT-megállapodás 101. cikke (3) bekezdésének a gépjármű-ágazatbeli vertikális megállapodások és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló aktus (2010. május 27-i 461/2010/EU bizottsági rendelet ⁽³⁾) vagy az annak helyébe lépő bármely jogi aktus biztosít. A szállító által biztosított árukat vagy szolgáltatásokat a vevő viszonteladóként értékesítheti, vagy alapanyagként felhasználhatja saját termékei vagy szolgáltatásai előállításának során;
- (26) A csoportmentességi aktus a harmadik fél részére történő bérbeadás céljára értékesített és vásárolt árukra is vonatkozik. A bérleti és lízingszerződések azonban nem tartoznak az aktus hatálya alá, mivel ezekben az esetekben nincs szó áruk vagy szolgáltatások szállító általi értékesítéséről a vevő részére. Általánosabb megfogalmazásban: a csoportmentességi aktus nem terjed ki olyan korlátozószavakra és kötelezettségekre, amelyek nem a vásárlás, értékesítés vagy viszonteladás feltételeivel kapcsolatosak, például olyan kötelezettségekre, amely megtiltja a feleknek, hogy önálló kutatás-fejlesztési tevékenységet folytassanak, amely kikötést a felek belefoglalhatnak egy egyébként vertikálisnak minősülő megállapodásba. A csoportmentességi aktus 2. cikkének (2)–(5) bekezdése közvetve vagy közvetlenül kizár továbbá bizonyos vertikális megállapodásokat a csoportmentességi aktus alkalmazási köréből.

⁽¹⁾ A Bíróság C-74/04 P. sz. Bizottság kontra Volkswagen AG ügyben hozott ítélete (EBHT 2006., I-6585. o.).

⁽²⁾ Az Elsőfokú Bíróság T-41/96. sz. Bayer AG kontra Bizottság ügyben hozott ítélete (EBHT 2000., II-3383. o.).

⁽³⁾ HL L 129., 2010.5.28., 52. o., amelyet a 91/2010 határozat (HL L 277., 2010. 10. 21., 44. o. és a HL 59. EGT-kiegészítése, 2010.10.21., 13. o.) foglalt az EGT megállapodás XIV mellékletének 4b pontjába.

2.2 Versenytársak közötti vertikális megállapodások

- (27) A csoportmentességi aktus 2. cikkének (4) bekezdése kifejezetten kizárja alkalmazási köréből a „versenytárs vállalkozások között létrejött vertikális megállapodásokat”. A versenytársak közötti vertikális megállapodásokkal – az összejátszás lehetséges hatásai tekintetében – az EFTA Felügyeleti Hatóságnak az EGT-megállapodás 53. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról szóló iránymutatása⁽¹⁾ foglalkozik. Az ilyen megállapodások vertikális szempontjait azonban ezen iránymutatás alapján kell értékelni. A csoportmentességi aktus 1. cikke (1) bekezdésének c) pontja a versenytárs vállalkozásokat a következőképpen határozza meg: „a tényleges vagy lehetséges versenytárs”. Két vállalat akkor minősül tényleges versenytársnak, ha ugyanazon az érintett piacon folytat tevékenységet. Valamely vállalat akkor minősül egy másik vállalat lehetséges versenytársának, ha megállapodás hiányában relatív árak kismértékű, de tartós emelkedése esetében valószínűsíthető, hogy az első vállalat normális esetben egy évet meg nem haladó rövid időszakon belül felvállalja a szükséges kiegészítő beruházásokat vagy más szükséges váltási költségeket annak érdekében, hogy belépjen arra a piacra, ahol a másik vállalat tevékeny. Ezt az értékelést reális alapon kell elvégezni; a piacra lépés pusztán elméleti lehetősége nem elegendő⁽²⁾. Az a forgalmazó, amely a gyártó részére termékleírást ad át abból, hogy az meghatározott terméket gyártson a forgalmazó márkanéve alatt, nem tekinthető az ilyen sajátmárkás termékek gyártójának.
- (28) A csoportmentességi aktus 2. cikkének (4) bekezdése két kivételt tartalmaz a versenytársak közötti vertikális megállapodásokra vonatkozó általános kizárás alól. A kivételek a nem kölcsönös megállapodásokra vonatkoznak. A versenytársak közötti nem kölcsönös megállapodásokra akkor terjed ki a csoportmentességi aktus hatálya, ha (a) a szállító az áruknak gyártója és forgalmazója is, míg a vevő csak forgalmazó, de a gyártás szintjén nem versenytárs vállalkozás, vagy (b) a szállító olyan szolgáltató, amely a kereskedelem számos szintjén működik, míg a vevő a kiskereskedelem szintjén működik, és nem versenytárs vállalkozás azon a kereskedelmi szinten, ahol megvásárolja a szerződés szerinti szolgáltatásokat. Az első kivétel a kettős forgalmazási helyzetekre vonatkozik, azaz arra, amikor adott áruk gyártója az adott áruk forgalmazójaként is működik, az ő termékeit forgalmazó független kereskedők versenytársaként. Kettős forgalmazás esetén általánosságban úgy kell tekinteni, hogy bármilyen, a gyártó és kereskedő közti, a kiskereskedelem szintjén meglévő versenytársi kapcsolatra gyakorolt lehetséges hatás kevésbé fontos, mint a vertikális szállítói megállapodás lehetséges hatása a versenyre általában a gyártás vagy a kiskereskedelem szintjén. A második kivétel hasonló kettős forgalmazási helyzetekre vonatkozik, ebben az esetben azonban azon szolgáltatások vonatkozásában, amikor a szállító a vevő működésének kiskereskedelmi szintjén egyben termékek szolgáltatója is.

2.3 Kiskereskedői társulások

- (29) A csoportmentességi aktus a 2. cikke (2) bekezdésének alapján alkalmazni kell olyan vertikális megállapodásokra is, amelyeket vállalkozások olyan társulása köt, amely megfelel bizonyos feltételeknek, és ezáltal kizárja a csoportmentességi aktus hatálya alól a bármely más társulás által kötött vertikális megállapodásokat. A társulás és annak tagjai vagy a társulás és annak szállítói között létrejött vertikális megállapodásokra csak abban az esetben vonatkozik a csoportmentességi aktus, ha valamennyi tag áruk (nem pedig szolgáltatások) kiskereskedelmével foglalkozik, és ha a társulás egyes tagjainak forgalma nem haladja meg az 50 millió EUR-t. Kiskereskedőnek minősülnek azok a forgalmazók, akik az áruk viszonteladói a végső fogyasztók felé. Ha a társulásnak csak korlátozott számú tagja rendelkezik az 50 millió EUR-s küszöbértéket meghaladó forgalommal, és ha e tagok forgalma együttesen az összes tag egyesített forgalmának 15 %-nál kevesebb, ez alapesetben nem változtatja meg az 53. cikk szerinti értékelést.
- (30) Vállalkozások társulásai mind horizontális, mind pedig vertikális megállapodásokat köthetnek. A horizontális megállapodásokat az EGT-megállapodás 53. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról szóló iránymutatásában⁽³⁾ megállapított alapelvek szerint kell értékelni. Ha ebből az értékelésből azt a következtetést lehet levonni, hogy a vállalkozások közötti együttműködés a beszerzés vagy értékesítés területén elfogadható, akkor további értékelésre van szükség a társulásnak a szállítóival vagy egyes tagjaival kötött vertikális megállapodásai tekintetében. Ez utóbbi értékelés a csoportmentességi aktus szabályait és ezt az iránymutatást követi. Először horizontális megállapodásként kell vizsgálni például a társulás tagjai által kötött horizontális megállapodásokat vagy a társulás által elfogadott döntéseket, mint például az olyan döntést, amely kötelezi a

⁽¹⁾ HL C 266., 2002.10.31., 1. o., valamint a HL 55. EGT-kiegészítése, 2002.10.31., 1. o.

⁽²⁾ Lásd az európai gazdasági térségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló EFTA felügyeleti hatósági közlemény (HL C 200., 1998.7.16., 46. o. és a HL 28. EGT kiegészítést, 1998.7.16., 3. o.) (20)–(24) bekezdését, a Bizottság tizenharmadik versenypolitikai jelentésének 55. pontját, valamint a IV/32. 009. sz. *Elopak kontra Metal Box-Odin* ügyben hozott 90/410/EGK bizottsági határozatot (HL L 209., 1990.8.8., 15. o.).

⁽³⁾ Lásd a (27) bekezdést.

tagokat, hogy a társulástól vásároljanak, vagy amely kizárólagos területeket határoz meg a tagok részére. Ha ez az értékelés annak megállapításával zárul, hogy a horizontális megállapodás elfogadható, szükséges értékelni a társulás és az egyes tagjai vagy a társulás és szállítói közötti vertikális megállapodásokat.

2.4 A szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodások

- (31) A csoportmentességi aktus 2. cikkének (3) bekezdése az aktus hatálya alá vonja azokat a vertikális megállapodásokat, amelyek bizonyos rendelkezéseket tartalmaznak a szellemi tulajdonhoz fűződő jogoknak a vevőre történő átruházása vagy hasznosításuk megengedése tárgyában, és így kizárja a csoportmentességi aktus hatálya alól a többi, szellemi tulajdonhoz fűződő jogokkal kapcsolatos rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodást. A csoportmentességi aktus akkor alkalmazható a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezéseket tartalmazó vertikális megállapodásokra, ha teljesül az alábbi öt feltétel:
- a) a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezésnek egy vertikális megállapodás részének kell lennie, azaz olyan megállapodásnak, amely arra nézve tartalmaz feltételeket, hogy a felek hogyan szerezhetnek be, értékesíthetnek, vagy értékesíthetnek viszonteladóként bizonyos árukat vagy szolgáltatásokat,
 - b) a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokat a vevőre kell átruházni vagy a vevőnek ezekre használati jogot kell szereznie;
 - c) a szellemi tulajdonhoz fűződő jogra vonatkozó rendelkezések nem képezhetik a megállapodás elsődleges célját;
 - d) a szellemi tulajdonhoz fűződő jogra vonatkozó rendelkezésnek közvetlenül kapcsolódnia kell az áruknak vagy szolgáltatásoknak a vevő, illetve annak ügyfelei általi használatához, értékesítéséhez vagy viszonteladóként történő értékesítéséhez. Franchise esetén, ha a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok hasznosításának célja marketing, az árukat vagy szolgáltatásokat a fő franchise-vevő vagy a franchise-vevők forgalmazzák;
 - e) a szellemi tulajdonhoz fűződő jogra vonatkozó rendelkezések – a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások tekintetében – nem tartalmazhatnak olyan versenykorlátozásokat, amelyeknek célja megegyezik az olyan vertikális korlátozásokéval, amelyek a csoportmentességi aktus alapján nem élveznek mentességet.
- (32) Az ilyen feltételek biztosítják, hogy a csoportmentességi aktus kiterjedjen azokra a vertikális megállapodásokra, ahol az áruk vagy szolgáltatások használata, értékesítése vagy viszonteladóként történő értékesítése hatékonyabban megvalósítható annak eredményeképpen, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokat a vevőre ruházzák, vagy a vevő használati jogot szerez ezekre. Másképp fogalmazva: a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok átruházásának vagy a hasznosításuk megengedésének korlátozása akkor tartozik az aktus hatálya alá, ha a megállapodás fő célja áruk vagy szolgáltatások megvásárlása vagy forgalmazása.
- (33) Az első feltétel egyértelművé teszi, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogátruházására vonatkozó ügylet egy áruvásárlásról vagy áruforgalmazásról, illetve szolgáltatások nyújtásáról vagy azok igénybevételeéről szóló megállapodás, nem pedig olyan megállapodás, amely az áruk előállítása céljából átruházott vagy licenciába adott szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozik, és nem is pusztán licenciadási megállapodás. A csoportmentességi aktus nem vonatkozik például az alábbiakra:
- a) olyan megállapodások, amelyben az egyik fél a másik fél részére átad egy receptet, és engedélyezi a másik fél számára, hogy e recept alapján italt gyártson;
 - b) olyan megállapodás, amelyben az egyik fél a másik fél részére átad egy mintát vagy egy eredeti példányt, és megengedi, hogy az legyártsa és forgalmazza az ezek alapján készített termékeket;
 - c) védjegy vagy megjelölés használatának megengedése kereskedelmi céllal;

- d) szponzori szerződés arról, hogy a fél jogosult magát egy esemény hivatalos szponzoraként hirdetni;
- e) szerzői jog használatának engedélyezése, például valamely esemény rögzítési és/vagy sugárzási jogára vonatkozó sugárzási szerződések.
- (34) A második feltétel egyértelművé teszi, hogy a csoportmentességi aktus nem alkalmazható abban az esetben, ha a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokat a vevő adja át a szállítónak, tekintet nélkül arra, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok a gyártás vagy a forgalmazás módjára vonatkoznak-e. A csoportmentességi aktus nem alkalmazható olyan, szellemi tulajdonhoz fűződő jog a szállító részére történő átruházására vonatkozó megállapodásra, amely esetleges korlátozásokat tartalmaz a szállító által végrehajtott értékesítések tekintetében. Ez különösen azt jelenti, hogy az olyan alvállalkozói szerződés⁽¹⁾, amely a know-how alvállalkozó részére történő átadását tartalmazza, nem tartozik a csoportmentességi aktus alkalmazási körébe (lásd a (22) bekezdést is). A csoportmentességi aktus hatálya alá tartoznak azonban azok a vertikális megállapodások, amelyek alapján a vevő csupán termékleírát ad a szállítónak, meghatározva a szállítandó árukat vagy szolgáltatásokat.
- (35) A harmadik feltétel alapján egyértelmű, hogy a megállapodás csak akkor tartozik a csoportmentességi aktus hatálya alá, ha annak nem elsődleges célja a szellemi tulajdonhoz fűződő jog átruházása vagy licenciába adása. A megállapodás elsődleges céljának áruk vagy szolgáltatások megvásárlásnak, értékesítésnek vagy viszonteladásának kell lennie, a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezéseknek pedig a vertikális megállapodás végrehajtását kell szolgálniuk.
- (36) A negyedik feltétel előírja, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogra vonatkozó rendelkezések segítsék elő az áruknak vagy szolgáltatásoknak a vevő vagy annak vásárlói általi használatát, értékesítést vagy viszonteladást. A használatra vagy viszonteladásra szánt árukat vagy szolgáltatásokat általában a licenciadó szolgáltatja, de az is lehetséges, hogy a licenciatvevő harmadik félként fellépő szállítótól vásárolja meg azokat. Alapesetben a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezések az áruk vagy szolgáltatások forgalmazására vonatkoznak. Ez a helyzet például akkor, amikor egy franchise-szerződésben a franchise-adó viszonteladásra értékesít árukat a franchise-vevőnek, továbbá engedélyezi a franchise-vevőnek, hogy az áruk piaci értékesítése során használja az ő védjegyét és know-how-ját, továbbá amikor egy italkonzentrátum szállítója licenciat ad a vevőnek arra, hogy az hígítás és palackozás után árusítsa az italt.
- (37) Az ötödik feltétel különös hangsúlyt helyez arra, hogy a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezések célja ne egyezzen meg bármelyik, a csoportmentességi aktus 4. cikkében felsorolt különösen súlyos korlátozás céljával, illetve bármely olyan korlátozás céljával, amelyet a csoportmentességi aktus 5. cikke kizár a csoportmentességi aktus hatálya alól (lásd ezen iránymutatás (47)–(69) bekezdését).
- (38) Azok a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok, amelyek a csoportmentességi aktus 2. cikkének (3) bekezdése értelmében a vertikális megállapodások megvalósítása szempontjából jelentősek, általában három fő területet érintenek: védjegyek, szerzői jogok és know-how.

Védjegy

- (39) A licenciadó termékeinek egy adott területen történő forgalmazásához a forgalmazó részére védjegyhasználati licenciat adhat. Kizárólagos licenciat esetén a megállapodás kizárólagos forgalmazásnak minősül.

Szerzői jog

- (40) A szerzői jog jogosultja a szerzői jogi védelmet élvező áruk (könyvek, szoftver stb.) viszonteladói kötelezheti arra, hogy a viszonteladás során azzal a feltétellel kell eladniuk a terméket, hogy a vevő – aki lehet másik viszonteladó vagy végső felhasználó – nem sérti meg a szerzői jogokat. A viszonteladó ilyen kötelezettségei – ha azok az 53. cikk (1) bekezdése alá tartoznak – a csoportmentességi aktus hatálya alá tartoznak.

⁽¹⁾ Lásd a (22) bekezdésben említett, alvállalkozási közleményt.

- (41) Az olyan megállapodások, amelyek alapján egy szoftver fizikai példányait a szállító viszonteladás céljára adja át, és a viszonteladó a szoftverhez kapcsolódó semmiféle jogra nem szerez licenciat, csupán a fizikai példányok viszonteladására jogosult, a csoportmentességi aktus szempontjából viszonteladási célú áruértékesítési megállapodásnak minősülnek. Az ilyen típusú forgalmazás során a szoftverlicencia átruházása a szerzői jog tulajdonosa és a szoftver végső felhasználója között jön létre. Ez történhet „hozzácsomagolt” licencia formájában, azaz úgy, hogy a licencia feltételek a szoftver csomagolásában találhatóak, és a csomag felbontásával a végső felhasználó hallgatólagosan elfogadja azokat.
- (42) A szerzői jog jogosultja kötelezheti azokat a vevőket, akik szerzői jogi oltalmat élvező szoftvert is tartalmazó hardvert vásárolnak, hogy tartsák tiszteletben a szerzői jogokat, és így ne másolják és adják el újra a szoftvert, vagy ne készítsenek olyan másolatot a szoftverről, amelyet másik hardveren futtatnak. Az ilyen felhasználási korlátozások – ha az 53. cikk (1) bekezdése alá tartoznak – a csoportmentességi aktus hatálya alá tartoznak.

Know-how

- (43) A franchise-megállapodások – az ipari franchise-megállapodások kivételével – a legjobb példák a know-how marketing célú átadására a vevő részére⁽¹⁾. A franchise-megállapodások védjegyekkel vagy megjelölésekkel, valamint áruk felhasználására és forgalmazására, illetve szolgáltatásnyújtásra szolgáló know-how-val kapcsolatos szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó licenciatkat tartalmaznak. A szellemi tulajdonhoz fűződő jog licenciába adásán túl a franchise-adó a megállapodás tartama alatt általában kereskedelmi és technikai segítséget is nyújt a franchise-vevő részére, így beszerzési szolgáltatásokat, képzést, ingatlan-tanácsadást, pénzügyi tervezést stb. A licencia és a segítségnyújtás elválaszthatatlan elemei a franchise tárgyát képező üzleti módszernek.
- (44) A franchise-megállapodásban foglalt licencia-adás a csoportmentességi aktus hatálya alá tartozik, ha a (31) bekezdésben felsorolt öt feltétel mindegyike teljesül. E feltételek általában teljesülnek, mivel a legtöbb franchise-megállapodásban, ideértve a master (elsődleges) franchise-megállapodásokat is, a franchise-adó árukat és/vagy szolgáltatásokat – különösen kereskedelmi vagy technikai segítségnyújtási szolgáltatásokat – is átad, illetve szolgáltat a franchise-vevő részére. Az átadott szellemi tulajdonhoz fűződő jogok segítséget nyújtanak a franchise-vevőnek abban, hogy a franchise-adó, illetve az általa kijelölt szállító által szállított termékeket viszonteladóként értékesítse, vagy abban, hogy e termékeket felhasználja, továbbá abban, hogy a keletkezett árukat vagy szolgáltatásokat értékesítse. Amennyiben a franchise-megállapodás kizárólag vagy elsődlegesen szellemi tulajdonhoz fűződő jogok licenciába adására vonatkozik, nem tartozik a csoportmentességi aktus hatálya alá, az EFTA Felügyeleti Hatóság azonban az ilyen megállapodásokra – általános szabályként – a csoportmentességi aktusban és az ezen iránymutatásban megállapított alapelveket fogja alkalmazni.
- (45) Az alábbi, a szellemi tulajdonhoz fűződő joggal kapcsolatos kötelezettségek általában szükségesek a franchise-adó szellemi tulajdonhoz fűződő jogainak védelméhez, és így ezekre – ha ezek a kötelezettségek az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak – szintén vonatkozik a csoportmentességi aktus:
- a) a franchise-vevő azon kötelezettsége, hogy sem közvetve, sem közvetlenül nem vesz részt hasonló üzleti vállalkozásban;
 - b) a franchise vevő azon kötelezettsége, hogy versenytárs vállalkozásban nem szerez olyan pénzügyi részesedést, amely lehetővé tenné a franchise vevő részére az ilyen vállalkozás gazdasági magatartásának befolyásolását;
 - c) nem hozza harmadik fél tudomására a franchise adó által szolgáltatott know-how-t, feltéve, hogy az még nem minősül köztudomású információnak;
 - d) a franchise-vevő azon kötelezettsége, hogy a franchise-adó részére átad minden olyan tapasztalatot, amely a franchise felhasználása során keletkezett, továbbá, hogy a franchise-adó és a többi franchise-vevő részére nem kizárólagos licenciat ad az ilyen tapasztalatból eredő know-how használatára;

⁽¹⁾ A 43–45. bekezdés analógia alapján más, a szállító és a vevő közti jelentős know-how átadással járó forgalmazási megállapodásokra is vonatkozik.

- e) a franchise vevő azon kötelezettsége, hogy tájékoztassa a franchise adót a licenciába adott szellemi tulajdonhoz fűződő jogok megsértéséről, jogi eljárást indítson a jogsértők ellen, illetve, hogy segítséget nyújtson a franchise adónak a jogsértők elleni jogi eljárásokban;
- f) a franchise vevő azon kötelezettsége, hogy a franchise adó által licenciába adott know-how-t nem használja a franchise használatától eltérő célokra;
- g) a franchise vevő azon kötelezettsége, hogy a franchise adó jóváhagyása nélkül nem ruházza át a franchise-megállapodás szerinti jogokat és kötelezettségeket.

2.5 Kapcsolat más csoportmentességi aktusokkal

- (46) A 2. cikk (5) bekezdése alapján a csoportmentességi aktus „nem alkalmazandó azokra a vertikális megállapodásokra, amelyek tárgya valamely más csoportmentességi aktus hatálya alá tartozik, kivéve akkor, ha az ilyen aktus másképp rendelkezik”. A csoportmentességi aktus hatálya nem terjed ki az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 5. pontjában említett, a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a technológiai átadási megállapodások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló aktusra (2004. április 7-i 772/2004/EK bizottsági rendelet ⁽¹⁾), az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 4b. pontjában említett, az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a gépjármű-ágazatbeli vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló aktusra (2010. május 27-i 461/2010/EU bizottsági rendelet ⁽²⁾), vagy az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 6. pontjában említett, a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló aktusra (2000. november 29-i 2658/2000/EK bizottsági rendelet ⁽³⁾), valamint az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 7. pontjában említett, a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a kutatási és fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló aktusra (2000. november 29-i 2659/2000/EK bizottsági rendelet ⁽⁴⁾), vagy bármely jövőbeni hasonló aktusra, hacsak a maga az aktus eltérően nem rendelkezik.

3. A csoportmentességi aktusban foglalt különösen súlyos korlátozások

- (47) A csoportmentességi aktus 4. cikke tartalmazza azoknak a különösen súlyos korlátozásoknak a felsorolását, amelyek a teljes vertikális megállapodás csoportmentességi aktus ⁽⁵⁾ hatálya alóli kizárását eredményezik. Ha egy megállapodás ilyen különösen súlyos korlátozást tartalmaz, az annak vélelmezéséhez vezet, hogy a megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Az is vélelmezhető, hogy a megállapodás valószínűleg nem tesz eleget az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, ezért a csoportmentesség nem alkalmazandó. A vállalkozások azonban adott egyedi esetben igazolhatják 53. cikk (3) bekezdése szerinti versenyt ösztönző hatást ⁽⁶⁾. Amennyiben a vállalkozások bizonyítják, hogy a valószínűsíthető hatékonyságnövekedés a különösen súlyos korlátozások megállapodásba foglalásának következménye, valamint, hogy az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt valamennyi feltétel általában teljesül, úgy az EFTA Felügyeleti Hatóságnak az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesülésére vonatkozó végső értékelés előtt ténylegesen értékelnie kell a versenyre gyakorolt valószínűsíthető negatív hatást ⁽⁷⁾.

⁽¹⁾ HL L 123., 2004.4.27., 11. o., amelyet a 142/2005 EGT vegyesbizottsági határozat (HL L 198., 2005.7.28., 42. o. és a HL 38. EGT-kiegészítése, 2005.7.28., 24. o.) foglalt az EGT megállapodásba.

⁽²⁾ Lásd a (25) bekezdést.

⁽³⁾ HL L 304., 2000.12.5., 3. o., amelyet a 113/2000 EGT vegyesbizottsági határozat (HL L 52., 2001.2.22., 38. o. és a HL 9. EGT-kiegészítése, 2001.2.22., 5. o.) foglalt az EGT megállapodásba.

⁽⁴⁾ HL L 304., 2000.12.5., 7. o., amelyet a 113/2000 EGT vegyesbizottsági határozat (HL L 52., 2001.2.22., 38. o. és a HL 9. EGT-kiegészítése, 2001.2.22., 5. o.) foglalt az EGT megállapodásba.

⁽⁵⁾ Az alapvető korlátozásoknak ez a felsorolása az Európai Gazdasági Térségen belüli kereskedelemmel kapcsolatos vertikális megállapodásokra vonatkozik. Az Európai Gazdasági Térségen kívülre irányuló exporttal, illetve az Európai Gazdasági Térségen kívülről érkező importtal/újraimportálással kapcsolatos vertikális megállapodások tekintetében lásd a Bíróság C-306/96. sz. *Javico kontra Yves Saint Laurent* ügyben hozott ítéletét (EBHT 1998., I-1983.o.). A Bíróság az ítélet 20. pontjában úgy foglalt állást, hogy „az olyan megállapodás, amiben a viszonteladó vállalja a gyártó felé, hogy a Közösségen kívüli piacon adja el a szerződéses terméket, nem tekinthető úgy, hogy annak célja a közös piaci verseny érezhető korlátozása, vagy úgy, hogy alkalmas lenne a tagállamok közti kereskedelem befolyásolására”.

⁽⁶⁾ Lásd különösen a vertikális korlátozásokra vonatkozó, lehetséges hatékonyságnövekedéseket általánosan ismertető (106)–(109) bekezdést, valamint a viszonteladási árákról szóló VI.2.10. szakaszt. Lásd az EFTA Felügyeleti Hatóság Közleményét – Iránymutatások az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének alkalmazásához, amelyet a 124/04/COL határozattal (HL C 208, 2007.9.6., 1. o és az HL 42. EGT kiegészítése, 2007.9.6., 1. o.) fogadtak el.

⁽⁷⁾ Bár ez az esemény jogi szempontból két különálló lépés, a gyakorlatban ismétlődő folyamat lehet, amelynek során a felek és az EFTA Felügyeleti Hatóság számos lépésben tökéletesítik érveiket.

- (48) A csoportmentességi aktus 4. cikkének a) pontjában foglalt különösen súlyos korlátozás a viszonteladási ár meghatározása, azaz olyan megállapodás kötése vagy összehangolt gyakorlat folytatása, amelynek közvetett vagy közvetlen célja olyan rögzített összegű vagy legalacsonyabb viszonteladási ár, illetve rögzített összegű vagy legalacsonyabb árszint meghatározása, amelyet a vevőnek figyelembe kell vennie. A korlátozás egyértelmű az olyan szerződéses kikötés vagy összehangolt magatartás esetén, ahol a viszonteladási ár közvetlenül meghatározásra kerül. A viszonteladási ár meghatározása azonban közvetett eszközökkel is elérhető. Ez utóbbira példa lehet az olyan megállapodás, amely megszabja a forgalmazási nyereség mértékét, meghatározza a forgalmazó által egy meghatározott árszintből nyújtható legnagyobb árengedményt, a szállító részéről a rabatt nyújtását, vagy a promóciós költségek megtérítését egy adott árszint betartásához köti, az előírt viszonteladási árat a verseny-társak viszonteladási áraihoz köti, illetve ilyen eszközök lehetnek a fenyegetések, megfélemlítések, figyelmeztetések, büntetések, szállítások késleltetése vagy felfüggesztése, illetve a szerződés felmondása egy adott árszint figyelembe nem vétele esetén. Az árrögzítés közvetlen vagy közvetett eszközei még hatékonyabbak akkor, ha olyan intézkedésekkel társítják őket, amelyek az árcsökkentő forgalmazók azonosítását szolgálják; ilyen eszköz például egy ármegfigyelő rendszer működtetése, illetve a kiskereskedők kötelezése arra, hogy jelentsék, ha a forgalmazási hálózat más tagjai eltérnek a meghatározott árszinttől. Ehhez hasonlóan a közvetlen vagy közvetett árrögzítés még hatékonyabb, ha olyan intézkedésekhez társul, amelyek csökkentik a vevőnek a viszonteladási ár csökkentésére irányuló hajlandóságát; ilyen például az az eset, amikor a szállító a termékre rányomtatja az ajánlott viszonteladási árat, vagy a szállító arra kötelezi a vevőt, hogy a legnagyobb kedvezményt élvező vásárlóra vonatkozó kikötést alkalmazzon. Ugyanezen közvetett eszközök és „támogató” intézkedések felhasználhatók arra, hogy a legmagasabb vagy ajánlott árak viszonteladásiár-kikötésként működjenek. Egy adott támogató intézkedést alkalmazása, vagy ajánlott vagy maximális árakat tartalmazó árjegyzék szállító általi biztosítása a vevőnek azonban önmagában nem tekintendő úgy, hogy viszonteladási ár kikötéséhez vezet.
- (49) Ügynöki megállapodások esetén a megbízó főszabályként meghatározza az eladási árat, mivel az ügynök nem lesz az áruk tulajdonosa. Ha azonban egy ilyen megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének alkalmazása céljából nem minősíthető ügynöki megállapodásnak (lásd a (12)–(21) bekezdést), akkor a csoportmentességi aktus 4. cikkének a) pontja szerinti különösen súlyos korlátozásnak minősül az a kötelezettség, amely megakadályozza vagy korlátozza az ügynököt abban, hogy rögzített vagy változó összegű jutalékát megossza az ügyféllel. Az ilyen különösen súlyos korlátozás megállapodásba foglalásának elkerülése érdekében az ügynök számára biztosítani kell azt a lehetőséget, hogy az ügyfél által ténylegesen fizetett ár összegét – a megbízó bevételeinek csökkentése nélkül – leszállítsa ⁽¹⁾.
- (50) A csoportmentességi aktus 4. cikkének b) pontjában foglalt alapvető korlátozás olyan megállapodásokkal vagy összehangolt magatartásokkal foglalkozik, amelyeknek közvetett vagy közvetlen célja a megállapodásban részes vevő vagy annak ügyfelei értékesítéseinek korlátozása, ha ezek a korlátozások arra a területre, illetve azokra az ügyfelekre vonatkoznak, ahol, illetve akiknek a vevő vagy annak ügyfelei értékesíthetik a szerződés szerinti árukat vagy szolgáltatásokat. Az ilyen különösen súlyos korlátozás a terület vagy ügyfélcsoport szerinti piacfelosztásra vonatkozik. Ez lehet közvetlen kötelezettségek következménye, például arra vonatkozó kötelezettségvállalás, hogy a forgalmazó bizonyos vevők vagy bizonyos területeken lévő vevők részére nem értékesít, vagy olyan kötelezettség, hogy az ilyen vevőktől kapott megrendeléseket más forgalmazóknak továbbítja. Olyan közvetett intézkedésekből is következhet, amelyeknek az a célja, hogy a forgalmazót arra késztesse, hogy ilyen ügyfelek részére ne értékesítsen, ezek közé tartozik például: a jutalékok vagy engedmények csökkentése vagy megtagadása, a szállítás beszüntetése, a szállított mennyiség csökkentése, illetve a szállított mennyiségnek a meghatározott területen vagy ügyfélcsoporton belüli keresletre korlátozása, a szerződés felmondásával való fenyegetés, magasabb ár követelése az exportra szánt termékek tekintetében, az exportálható értékesítések arányának korlátozása, vagy a nyereség továbbadására vonatkozó kötelezettségek. Az is járhat továbbá ilyen eredménnyel, ha a szállító nem nyújt az EGT egészére kiterjedő garanciális szolgáltatást, amelynek keretében rendes körülmények között az összes forgalmazó köteles garanciális szolgáltatást nyújtására és ezt a szolgáltatást részükre a szállító téríti meg még az olyan áruk esetében is, amelyeket más forgalmazók értékesítettek az ő területükön ⁽²⁾. Ezek a magatartások még nagyobb valószínűséggel minősülnek a vevő értékesítési korlátozásának, ha azokat a szállító nyomom követési rendszer működtetésével együtt alkalmazza annak érdekében, hogy megbizonyosodjon az értékesített áruk tényleges rendeltetési helyéről, például megkülönböztető címkek vagy sorozatszámok használatával. Azonban nem minősül különösen súlyos korlátozásnak a viszonteladó

⁽¹⁾ Lásd például a Bizottság 91/562/EGK határozatát a IV/32. 737 sz. ügyben – *Eirpage*, HL L 306., 1991.11.7. 22. o., különösen a 6. pontot.

⁽²⁾ Amennyiben a szállító úgy határoz, hogy nem térít vissza a forgalmazóinak az EGT teljes területén érvényes garancia alapján nyújtott szolgáltatások után, meg lehet állapodni ezekkel a forgalmazókkal, hogy annak a forgalmazónak, amely a számára megállapított területen kívül értékesít, a (teljesítendő) szolgáltatás költségén alapuló, ésszerű haszonkulcsot is tartalmazó díjat kell fizetnie a szolgáltatás célterületén kinevezett forgalmazó számára. Ez a rendszertípus nem tekinthető úgy, mint a forgalmazók területükön kívüli eladásainak korlátozása (lásd e tekintetben az Elsőfokú Bíróság T-67/01. sz., *JCB Service kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletét [EBHT 2004., II-49. o.] 136–145. pontja).

azon kötelessége, hogy feltüntesse a szállító márkanévét. Mivel a 4. cikk b) pontja csak a vevő vagy annak ügyfelei általi értékesítések korlátozására vonatkozik, ez azt jelenti, hogy a szállító értékesítéseire vonatkozó korlátozások – a csoportmentességi aktusnak a cserealkatrészekről szóló 4. cikke e) pontjának összefüggésében az (59) bekezdésben kifejtettekre is figyelemmel – szintén nem minősülnek különösen súlyos korlátozásnak. A 4. cikk b) pontját a vevő telephelyével kapcsolatos korlátozás sérelme nélkül kell alkalmazni. Így a csoportmentességi aktus szerinti kedvezmény nem veszik el akkor, ha arról születik megállapodás, hogy a vevő meghatározott címre, helyre vagy területre korlátozza a forgalmazói kirendeltség(ek)et és raktár(ak)at.

- (51) A csoportmentességi aktus 4. cikkének b) pontjában foglalt különösen súlyos korlátozás alól négy kivétel van. A 4. cikk b) pontjának i. alpontja szerinti első kivétel lehetővé teszi a szállító számára, hogy korlátozza a megállapodásban részes valamely vevő egy másik vevőhöz kizárólagosan hozzárendelt, illetve a szállító által önmaga számára fenntartott területen vagy ügyfélcsoport részére történő aktív értékesítéseit. A terület vagy ügyfélcsoport kizárólagos hozzárendeléséről akkor beszélünk, ha a szállító beleegyezik abba, hogy termékeit csak egy forgalmazónak adja el abból a célból, hogy a forgalmazó azokat az adott területen vagy meghatározott ügyfélcsoport részére forgalmazza, és a kizárólagos forgalmazó védelemben részesül az ő területén vagy ügyfélcsoportjában a szállító minden más, az Európai Gazdasági Térségen belüli vevője által végrehajtott aktív értékesítéssel szemben, tekintet nélkül a szállító által eszközölt értékesítésekre. A szállító kombinálhatja a kizárólagos terület és a kizárólagos vevőcsoport kijelölését, például úgy, hogy adott területen, meghatározott vevőcsoportra kizárólagos forgalmazót jelöl ki. A kizárólagosan hozzárendelt területek és ügyfélcsoportok ilyen védelmének azonban lehetővé kell tennie az ilyen területekre és ügyfélcsoportokra történő passzív értékesítést. A csoportmentességi aktus 4. cikke b) pontjának alkalmazása céljából az EFTA Felügyeleti Hatóság az „aktív” és a „passzív” értékesítést a következőképpen értelmezi:

- „aktív” értékesítés során aktívan fordulnak az egyedi ügyfelekhez többek között közvetlen levélmegkeresés (direct mail), azon belül kéretlen elektronikus levelek küldése vagy látogatások útján; ugyancsak ide tartozik a meghatározott ügyfélcsoport vagy meghatározott területen levő ügyfelek aktív megkeresése olyan média- vagy internetes hirdetés vagy más promóció útján, amely kifejezetten az adott ügyfélcsoportot vagy az adott területen található ügyfeleket célozza meg. Az olyan hirdetés vagy promóció, ami csak akkor vonzó a vevő számára, ha az meghatározott ügyfélcsoportot vagy meghatározott területen levő ügyfeleket (is) elér, aktív értékesítésnek minősül e meghatározott ügyfélcsoport vagy meghatározott területen levő ügyfelek tekintetében.
- A „passzív” értékesítés: az egyedi ügyfelektől felszólítás nélkül érkező kérésre adott válasz, ideértve az áruk leszállítását, illetve a szolgáltatások nyújtását az ilyen ügyfelek részére. Passzív értékesítésnek minősül az olyan általános jellegű hirdetés vagy promóció, amely elérheti ugyan a más forgalmazók (kizárólagos) területein vagy ügyfélcsoportjain belül található vásárlókat, de amely egyben ésszerű eszköze az ilyen területeken vagy ügyfélcsoportokon kívüli ügyfelek – például a hirdető saját területén levő ügyfelek – elérésének. Az általános jellegű médiahirdetés vagy promóció az ilyen vásárlók elérése ésszerű módjának minősül, ha a vevő számára akkor is vonzó lenne e beruházások végrehajtása, ha azok nem jutnának el más forgalmazók (kizárólagos) területein vagy vevőcsoportjain belüli vásárlókhoz.

- (52) Az internet hatékony eszköz arra, hogy az ügyfelek nagyobb csoportját és más rétegeit érjük el, mint kizárólag a hagyományos kereskedelmi módszerek alkalmazásával, ez magyarázza, hogy egyes, az internet használatával kapcsolatos korlátozások (vizont)eladási korlátozásnak minősülnek. Elvileg minden forgalmazó számára engedélyezni kell az internet használatát termékértékesítés céljából. Általánosságban ha egy forgalmazó weboldalt használ termékek eladása céljából, az passzív értékesítési formának minősül, mivel ez ésszerű módja annak, hogy a forgalmazó elérhetővé váljon az ügyfelek számára. A weboldal használatának a saját területén vagy ügyfélcsoportján kívül is lehetnek hatásai, ez azonban a technológiából – azaz a bárhonnan megvalósítható könnyű elérhetőségből – ered. Passzív értékesítésnek minősül, ha a vevő felkeresi a forgalmazó honlapját, kapcsolatba lép a forgalmazóval, és ez a kapcsolat értékesítéshez – és szállításhoz – vezet. Ugyanez igaz arra az esetre, ha az ügyfél azt választja, hogy a forgalmazó (automatikusan) küldjön neki értesítést és ez a választás vezet az értékesítéshez. Önmagában az, hogy a honlapon vagy a kommunikáció során választható a nyelv, nem változtat az értékesítés passzív mivoltán. Az EFTA Felügyeleti Hatóság ennek megfelelően például a következőket tekinti a passzív értékesítésre vonatkozóan különösen súlyos korlátozásnak, figyelemmel arra, hogy ezek alkalmasak a forgalmazó korlátozására az ügyfelek nagyobb csoportjának és más rétegeinek elérése tekintetében:

- a) megállapodás valamely (kizárólagos) forgalmazóval arról, hogy másik (kizárólagos) területen belüli ügyfeleket megakadályoz weboldalának megtekintésében, vagy annak előírása, hogy a forgalmazó weboldalán helyezzen el a gyártó vagy más (kizárólagos) forgalmazók oldalaira mutató automatikus ügyfélátirányítást. Ez nem zárja ki az arról való megállapodást, hogy a forgalmazó weboldala ráadásként tartalmazzon linkeket más forgalmazók és/vagy a szállító weboldalaira;
- b) megállapodás abban, hogy a (kizárólagos) forgalmazó szakítsa meg a vevők interneten keresztülűi ügyleteit, amennyiben hitelkártya-adataik nem a forgalmazó (kizárólagos) területén belüli címet azonosítanak;

- c) megállapodás abban, hogy a forgalmazó korlátozza az interneten keresztül értékesítés teljes értékesítésen belüli arányát. Ez nem zárja ki, hogy a szállító a vevő fizikai értékesítési pontjainak hatékony működése érdekében – a forgalmazó online-értékesítésének korlátozása nélkül – abszolút értékben meghatározva előírja a vevő számára a fizikai értékesítési pontokról értékesítendő minimális értéket vagy mennyiséget. Nem zárja ki továbbá azt sem, hogy a szállító biztosítsa, hogy a forgalmazó online tevékenysége összhangban maradjon a szállító forgalmazási modelljével (lásd az (54) és (56) bekezdést). Ez az abszolút összegű hagyományos értékesítési minimumkövetelmény lehet minden vevőre vonatkozóan azonos, vagy meghatározhatják minden vevőre egyedileg, olyan objektív kritériumok alapján, mint például a vevő mérete a hálózaton belül, vagy földrajzi elhelyezkedése;
- d) megállapodás abban, hogy a forgalmazó fizessen magasabb árat az interneten keresztül értékesíteni kívánt termékekért, mint azokért a termékekért, amelyeket hagyományos módon kíván értékesíteni. Ez nem zárja ki a szállító és a vevő megállapodását egy rögzített díjról (vagyis nem egy változó díjról, melynek összege a realizált hagyományos forgalomtól függően emelkedik, mivel ez közvetett kettős árképzést jelentene), melynek célja a vevő online vagy hagyományos értékesítési erőfeszítéseinek előmozdítása.
- (53) A megállapodásban részes forgalmazók korlátozása az internet használata tekintetében összeegyeztethető a csoportmentességi aktussal, ha az interneten történő hirdetés vagy internethasználat aktív értékesítést eredményezne például más forgalmazók kizárólagos területein vagy ügyfélcsoportjaiban. Az EFTA Felügyeleti Hatóság bizonyos ügyfeleket célzó aktív értékesítési formának tekinti a kifejezetten ezen ügyfelekhez intézett online hirdetést. Például, a harmadik felek weboldalain elhelyezett területi alapú hirdetések az arra a területre irányuló aktív értékesítések egyik formáját képezik, ahol ezek a hirdetések láthatóak. Általánosságban a meghatározott területre vagy meghatározott ügyfélcsoportra irányuló erőfeszítések az e területre vagy ezen ügyfélcsoportra irányuló aktív értékesítési formának minősülnek. Például, ha egy keresőmotor- vagy online hirdetésszolgáltatónak azért fizetnek, hogy egy hirdetés meghatározott terület felhasználóinál jelenjen meg, az az e területre irányuló aktív értékesítésnek minősül.
- (54) Azonban a szállító a csoportmentesség keretében minőségi követelményeket támaszthat az áru vizonteladásával foglalkozó internetes honlap tekintetében, hasonlóképpen ahhoz, ahogyan egy szállító általában minőségi követelményeket támaszthat egy üzlettel, a katalógus alapú értékesítéssel, vagy a reklámozással és hirdetéssel szemben. Ennek különösen a szelektív forgalmazás esetében lehet jelentősége. A szállító a csoportmentesség keretében például a forgalmazói hálózat tagjává válás feltételeként megkövetelheti forgalmazóitól, hogy legyen egy vagy több fizikai értékesítési pontjuk vagy bemutatótermük. Az ilyen feltétel későbbi megváltoztatását a csoportmentességi aktus lehetővé teszi, kivéve, ha a változtatás célja a forgalmazók online értékesítéseinek közvetlen vagy közvetett korlátozása. Hasonlóképp a szállító megkövetelheti forgalmazóitól, hogy azok harmadik fél platformját kizárólag a szállító és forgalmazói közt a forgalmazók internethasználata tekintetében megállapított standardoknak és feltételeknek megfelelően használják a szerződéses termékek forgalmazása céljából. Például amennyiben a forgalmazó weboldalának harmadik fél platformja ad helyet, a szállító megkövetelheti, hogy az ügyfelek ne a harmadik fél platformjának nevét vagy logóját viselő weboldalon keresztül látogassák a forgalmazó weboldalát.
- (55) A csoportmentességi aktus 4. cikkének b) pontjában megállapított különösen súlyos korlátozások alól három további kivétel van. Mindhárom kivétel egyaránt lehetővé teszi az aktív és a passzív értékesítés korlátozását. Az első kivétel értelmében megengedhető a nagykereskedő korlátozása abban, hogy végső felhasználóknak értékesítsen, ami lehetővé teszi a szállító számára, hogy a nagykereskedelmi és a kiskereskedelmi szintet elkülönítve tartsa. Ez a kivétel nem zárja ki azonban annak lehetőségét, hogy a nagykereskedő meghatározott végső felhasználók, például nagybani végső felhasználók számára értékesítsen, miközben (minden) más végső felhasználó felé tilos értékesítenie. A második kivétel lehetővé teszi a szállító számára, hogy szelektív forgalmazási rendszerben valamely szerződéses forgalmazót korlátozzon abban, hogy – bármely kereskedelmi szinten – nem szerződéses forgalmazók részére értékesítsen árukat bármely területen, ahol a rendszer pillanatnyilag működik, vagy ahol a szállító még nem értékesít szerződéses árukat (a 4. cikk b) pontjának iii. alpontja szerint „a szállító által e rendszer működtetésére fenntartott terület”). A harmadik kivétel lehetővé teszi a szállító számára, hogy egy alkatrészvásárlót – akinek az alkatrészeket beépítés céljával szállította – korlátozzon abban, hogy azokat viszonteladóként értékesítse a szállító versenytársainak. Az „össze tevő” kifejezés minden közbenső terméket magában foglal, míg a „beépítés” kifejezés bármely alapanyag áruk előállításához történő felhasználására vonatkozik.
- (56) A csoportmentességi aktus 4. cikkének c) pontjában foglalt alapvető korlátozás kizárja a szelektív forgalmazási hálózat tagjai által a végső felhasználók – akár szakmai végső felhasználók, akár végső fogyasztók – felé történő aktív vagy passzív értékesítés korlátozását, azon lehetőség sérelme nélkül,

hogy a hálózat tagjainak meg lehessen tiltani a nem engedélyezett ügyintézési helyen történő működést. Eszerint a csoportmentességi aktus 1. cikke (1) bekezdésének e) pontjában meghatározott szelektív forgalmazási rendszerben működő kereskedők nem korlátozhatók a tekintetben, hogy mely felhasználók – vagy a felhasználók nevében működő vásárló ügynökök – részére értékesítenek, kivéve egy máshol működtetett kizárólagos értékesítési rendszer védelme érdekében (lásd az (51) bekezdést). Szelektív forgalmazási rendszeren belül a kereskedő nem korlátozható abban, hogy valamennyi végső felhasználó részére aktív és passzív értékesítést egyaránt nyújtson, akár az internet segítségével is. Ezért az EFTA Felügyeleti Hatóság különösen súlyos korlátozásnak tekint bármely olyan kötelezettséget, amely a szerződéses kereskedőket eltéríti az internet több és különféle ügyfél elérését célzó használatától, olyan feltételeket írva elő az online értékesítésre, amelyek nem teljesen egyenértékűek a fizikai értékesítési pont esetében előírt feltételekkel. Ez nem azt jelenti, hogy az online értékesítéssel szemben támasztott követelményeknek meg kell egyezniük a hagyományos értékesítésre előírtakkal, sokkal inkább azt, hogy ugyanazon célokat kell követniük és összehasonlítható eredményeket kell elérniük, valamint, hogy a követelmények közötti különbségeket a két forgalmazási mód jellege közötti különbségeknek kell indokolniuk. Például a nem szerződéses forgalmazóknak történő értékesítés megakadályozása érdekében a szállító előírhatja szerződéses forgalmazói számára az egyedi végső fogyasztóknak értékesíthető maximális mennyiséget. Szükséges lehet e követelmény szigorítása az online értékesítések esetében, ha a nem szerződéses forgalmazó számára egyszerűbb a termékek beszerzése az internet használata segítségével. Hasonlóképp szükséges lehet a szigorítás a hagyományos értékesítések esetében, ha egyszerűbb a beszerzés fizikai értékesítési pontról. A szerződéses termékek időben történő kiszállításának biztosítása érdekében a szállító a hagyományos értékesítések esetében előírhatja az azonnali szállítást. Mivel ugyanez a követelmény nem írható elő az online értékesítések esetében, ezekre vonatkozóan a szállító a gyakorlatban kivitelezhető szállítási határidőket írhat elő. Az online értékesítések esetében speciális követelmények támaszthatók az online értékesítés utáni ügyfélszolgálat, az ügyfelek termék visszaküldésével kapcsolatos költségeinek megtérítése és a biztonságos fizetési rendszerek alkalmazása tekintetében.

- (57) Azon a területen, ahol a forgalmazó a szelektív forgalmazási rendszert működteti, a rendszer nem kapcsolható össze kizárólagos forgalmazással, mivel az az aktív vagy passzív értékesítés kereskedők általi, a csoportmentességi aktus 4. cikkének c) pontja szerinti különösen súlyos korlátozásához vezetne – kivéve, hogy korlátozások írhatók elő a kereskedőnek azon képessége tekintetében, hogy meghatározza telephelyének helyszínét. A kiválasztott kereskedők számára megtiltható, hogy vállalkozásukat eltérő telephelyekről működtessék, vagy az, hogy más helyen új üzletet nyissanak. Ebben az összefüggésben a forgalmazó saját weboldalának használata nem eshet ugyanolyan elbírálás alá, mint egy új üzlet más helyen történő megnyitása. Ha a kereskedő üzlete mozgó üzlet, akkor meghatározható az a terület, amelyen kívül a mozgó üzlet nem működtethető. Ezen túlmenően a szállító kötelezettséget vállalhat arra, hogy csak egyetlen kereskedőnek vagy korlátozott számú kereskedőnek értékesít a terület egy olyan meghatározott részén, ahol a szelektív forgalmazási rendszert alkalmazzák.
- (58) A csoportmentességi aktus 4. cikkének d) pontjában foglalt különösen súlyos korlátozás a szelektív forgalmazási rendszeren belül kijelölt forgalmazók közötti kereszteladások korlátozására vonatkozik. Ennek megfelelően valamely megállapodásnak vagy összehangolt magatartásnak nem lehet közvetlen vagy közvetett célja az, hogy megakadályozza vagy korlátozza a szerződés szerinti áruk szerződéses forgalmazók közötti aktív vagy passzív értékesítését. A felhatalmazott forgalmazók nem korlátozhatók abban, hogy a szerződés szerinti termékeket szabadon megvásárolják a hálózaton belüli más felhatalmazott forgalmazóktól, attól függetlenül, hogy azok azonos vagy más kereskedelmi szinten működnek. Következésképpen a szelektív forgalmazás nem kapcsolható össze olyan vertikális korlátozásokkal, amelyeknek célja a forgalmazók arra kényszerítése, hogy a szerződés szerinti termékeket kizárólagosan egy adott forrásból szerezzék be. Ez azt is jelenti, hogy egy szelektív forgalmazási hálózaton belül a szerződéses nagykereskedők nem korlátozhatók a szerződéses kiskereskedők részére teljesített értékesítéseik tekintetében.
- (59) A csoportmentességi aktus 4. cikkének e) pontjában foglalt különösen súlyos korlátozás olyan megállapodásokra vonatkozik, amelyek a végső felhasználókat, független javítószolgálatokat és szolgáltatókat akadályozzák vagy korlátozzák abban, hogy tartalék alkatrészeket közvetlenül az alkatrészgyártóktól szerezzenek be. Az alkatrészgyártó és a cserealkatrészeket a saját termékébe beépítő vevő (eredeti berendezések gyártója) közötti megállapodás sem közvetve, sem pedig közvetlenül nem akadályozhatja vagy korlátozhatja az alkatrészgyártót abban, hogy a cserealkatrészeket végső felhasználók, független javítószolgálatok vagy szolgáltatók részére értékesítse. Közvetett korlátozás különösen abból eredhet, ha a cserealkatrész szállítóját korlátozzák abban, hogy átadja a cserealkatrésznek a használók, független javítószolgálatok vagy szolgáltatók általi használatához szükséges műszaki információt vagy különleges berendezést. A megállapodás azonban előírhat alkatrész-szállítási korlátozásokat azon javítók vagy szolgáltatók számára, amelyeket az eredeti berendezés gyártója saját áruinak javításával vagy szervizelésével bízott meg. Másképp fogalmazva: az eredeti berendezés gyártója megkövetelheti a saját javító- vagy szervizhálózatától, hogy a cserealkatrészeket tőle vásárolja meg.

4. A különösen súlyos értékesítési korlátozások azon egyedi esetei, amelyek az 53. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül eshetnek, vagy eleget tehetnek az 53. cikk (3) bekezdésében meghatározott feltételeknek

- (60) Kivételes esetben a különösen súlyos korlátozások objektíve szükségesek lehetnek meghatározott típusú vagy jellegű megállapodások⁽¹⁾ esetén, és így az 53. cikk (1) bekezdésén kívül eshetnek. Például, ha veszélyes anyagok bizonyos ügyfeleknek történő értékesítésére biztonsági vagy egészségügyi okokból általános tilalmat kell alkalmazni a különösen súlyos korlátozás objektíve szükséges lehet. A vállalkozásoknak továbbá lehetőségük van arra, hogy egyedi esetben az 53. cikk (3) bekezdése alapján hatékonyságnöveléssel érveljenek. A jelen szakasz a (vizont)értékesítési korlátozásokra sorol fel példákat, míg a vizonteladási ár kérdésével a VI.2.10. szakasz foglalkozik.
- (61) Előfordulhat, hogy egy új márkát elsőként értékesítő, vagy meglévő márkát új piacon elsőként értékesítő (ezáltal az érintett piacon valódi piacralépést megvalósító) forgalmazónak jelentős beruházásra kell kötelezettséget vállalnia ahol korábban nem volt kereslet általában az adott terméktípus, vagy az adott terméktípus adott gyártó által előállított változata iránt. Az ilyen kiadások gyakran nem térülnek meg, és ilyen körülmények között határozottan fennállhat az a helyzet, hogy a forgalmazó nem köt forgalmazási szerződést anélkül, hogy a más forgalmazók által az ő területén történő vagy ügyfélcsoportjait célzó (aktív és) passzív értékesítésekkel szemben bizonyos időtartamra ne legyen védve. Ilyen helyzet léphet fel, ha valamely meghatározott nemzeti piacon működő gyártó belép egy másik nemzeti piacra és kizárólagos forgalmazó segítségével bevezeti a termékeit, amennyiben ennek a forgalmazónak beruházásokat kell eszközölnie az adott márka piaci ismertségének elindítása és megalapozása érdekében. Ezért amennyiben az új piac létrehozásához és/vagy fejlesztéséhez a forgalmazónak jelentős beruházásokat kell végrehajtania, más forgalmazók olyan területekre vagy olyan ügyfélcsoport részére történő passzív értékesítéseinek korlátozása, amelyek a forgalmazó ezen kiadásainak megtérüléséhez szükséges, az első két évben, amikor a forgalmazó a szerződés szerinti árukat az adott területen vagy az adott ügyfélcsoportnak értékesíti, általában annak ellenére az 53. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül esik, hogy az ilyen különösen súlyos korlátozások alapvetően az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak.
- (62) Egy új terméknek korlátozott területen vagy egy korlátozott ügyfélcsoporton belüli eredeti tesztelése során, valamint egy új termék fokozatos bevezetése esetén az új termék tesztpiaci értékesítésére vagy a fokozatos bevezetés első köreiből történő részvételre kijelölt forgalmazók a teszteléshez vagy a termék bevezetéséhez szükséges idő alatt korlátozhatók a teszt piacon kívüli, vagy az első bevezetésre szolgáló piac(ok)on kívüli aktív értékesítéseikben anélkül, hogy az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznának.
- (63) Kizárólagos forgalmazási rendszer esetében a szerződéses forgalmazók közti kereszteladásoknak normális esetben engedélyezettnek kell maradniuk (lásd az 58. bekezdést). Ha azonban a különböző területeken elhelyezkedő nagykereskedőknek be kell ruházniuk a promóciós tevékenységekbe a „saját” területükön a szerződéses kiskereskedők értékesítéseinek támogatása érdekében, és nem praktikus szerződésben meghatározni a megkövetelt promóciós követelményeket, a nagykereskedők által a más nagykereskedők területén elhelyezkedő szerződéses kiskereskedők felé történő aktív értékesítések korlátozása az esetleges potyázás megakadályozása érdekében egyedi esetekben kimerítheti az 53. cikk (3) bekezdésében meghatározott feltételeket.
- (64) Általában az abban való megállapodás, hogy a forgalmazó fizessen magasabb árat az interneten keresztül továbbértékesíteni kívánt termékekért, mint azokért a termékekért, amelyeket hagyományos módon kíván értékesíteni (kettős árazás), különösen súlyos korlátozásnak minősül (lásd az 52. bekezdést). Azonban bizonyos különleges körülmények között egy ilyen megállapodás eleget tehet az 53. cikk (3) bekezdésének. Ilyen különleges körülmény lehet ha a gyártó olyan kettős árképzésről állapodik meg forgalmazóival, amely szerint az online-értékesítések esetében az ár magasabb, tekintettel arra, hogy a gyártó számára az online-értékesítés jóval magasabb költségekkel jár a hagyományos értékesítéseknél. Például azért, mert az utóbbi tartalmazza a forgalmazó általi otthoni beszerelést, míg az interneten keresztül történő értékesítés nem, ezáltal jóval több ügyfélpanasszal és garanciális követeléssel jár a gyártó felé. E tekintetben az EFTA Felügyeleti Hatóság megfontolás tárgyává teszi, hogy a korlátozás várhatólag mennyiben korlátozza majd az internetes értékesítéseket és hátráltatja a forgalmazót az ügyfelek nagyobb csoportjának és más rétegeinek elérésében.

⁽¹⁾ Lásd a 124/04/COL határozattal (HL C 208., 2007.9.6., 1. o és az HL 42. EGT kiegészítése, 2007.9.6., 1. o.) elfogadott, az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatást tartalmazó EFTA felügyeleti hatósági közleménynek a (18) bekezdését.

5. A csoportmentességi aktusból kizárt korlátozások

- (65) A csoportmentességi aktus 5. cikke kizár bizonyos kötelezettségeket saját hatálya alól, annak ellenére, hogy a piaci részesedés küszöbértékét az érintett felek nem lépik át. A csoportmentességi aktus azonban alkalmazandó marad a vertikális megállapodás fennmaradó részére, ha az a rész elválasztható a nem mentesített kötelezettségektől.
- (66) Az első kizárás a csoportmentességi aktus 5. cikke (1) bekezdésének a) pontjában található, és a versenytilalmi kötelezettségekre vonatkozik. A versenytilalmi kötelezettségek olyan megállapodások, amelyek eredményeképpen a vevő a szerződés szerinti áruk, szolgáltatások és az azokat helyettesítő termékek tekintetében az előző naptári évi összes beszerzéseinek több mint 80 %-át a szállítótól vagy a szállító által kijelölt más vállalkozástól szerzi be (lásd a csoportmentességi aktus 1. cikke (1) bekezdésének d) pontjában szereplő meghatározást); a megállapodás így akadályozza a vevőt abban, hogy versengő termékeket vagy szolgáltatásokat vásároljon, illetve ezek arányát az összes beszerzések 20 %-ánál alacsonyabb mértékre korlátozza. Ha a megállapodásra lépést követő első évben a szerződés megkötését megelőző évre vonatkozóan nem állnak rendelkezésre adatok a vevő beszerzéseit illetően, akkor a vevő által legjobb tudomása szerint adott becslést kell alkalmazni az éves teljes beszerzési igény tekintetében. Az ilyen versenytilalmi kötelezettségekre nem vonatkozik a csoportmentességi aktus, ha azok időtartama határozatlan vagy meghaladja az öt évet. Azokra a versenytilalmi kötelezettségekre sem vonatkozik a csoportmentességi aktus, amelyek hallgatólagosan meghosszabbíthatóak öt évnél hosszabb időtartamra (lásd az 5. cikk (1) bekezdésének második albekezdését). Az aktus általában mentesíti azokat a versenytilalmi kötelezettségeket, amelyeknek időtartama öt évre vagy annál rövidebb időre korlátozódik, és nem léteznek olyan akadályok, amelyek korlátozzák a vevőt abban, hogy az ötéves időtartam végén ténylegesen felmondja a versenytilalmi kötelezettséget. Ha például a megállapodásban ötéves versenytilalmi kötelezettség található és a szállító kölcsönt nyújt a vevőnek, akkor a kölcsön visszafizetése nem akadályozhatja a vevőt abban, hogy az ötéves időtartam végén joghatályosan felmondja a versenytilalmi kötelezettséget. Hasonlóképpen, ha a szállító a vevő részére olyan berendezést biztosít, amely nem minősül specifikusnak a kapcsolatukra nézve, a vevő részére lehetővé kell tenni azt, hogy a versenytilalmi kötelezettség lejártakor piaci eszközértéken megvásárolja a berendezést.
- (67) Nem alkalmazható az ötéves időtartam-korlátozás, ha az árukat vagy szolgáltatásokat a vevő viszonteladóként „szállító tulajdonában lévő vagy a szállító által a vevővel kapcsolatban nem álló harmadik személytől bérelt helyiségekből és területekről értékesíti”. Ilyen esetekben a versenytilalmi kötelezettség lehet ugyanolyan hosszú, mint ameddig a vevő a helyiségeket vagy területeket használja (a csoportmentességi aktus 5. cikkének (2) bekezdése). Ennek a kivételnek az az oka, hogy általában nem várható el a szállítótól, hogy lehetővé tegye, hogy hozzájárulása nélkül a tulajdonát képező helyiségekből és területekről a versenytársa termékeit értékesítsék. Analógia alapján ugyanezek az elvek érvényesülnek abban az esetben, ha a vevő a szállító tulajdonában lévő, vagy a szállító által a vevővel kapcsolatban nem álló harmadik féltől lízingelt mozgó üzletben működik. A mesterséges tulajdonosi megállapodásokra, mint például a forgalmazó által az ötéves korlátozás megkerülése érdekében a területe és helyiségei feletti tulajdonjogainak a szállító részére határozott időre szóló átadására nem vonatkozik ez a kivétel.
- (68) A csoportmentességi aktus 5. cikke (1) bekezdésének b) pontja tartalmazza a csoportmentesség alóli második kizárást, ami a vevőnek a megállapodás hatályának megszűnését követő versenytilalmi kötelezettségére vonatkozik. Az ilyen kötelezettségekre rendszerint nem vonatkozik a csoportmentességi aktus, hacsak a kötelezettség nem elengedhetetlenül szükséges a szállító által a vevőnek átadott know-how védelme érdekében, ha arra az eladási telephelyre korlátozódik, amelyet a vevő a szerződés időtartama alatt üzemeltetett, illetve ha legfeljebb egyéves időszakra terjed ki (lásd a csoportmentességi aktus 5. cikkének (3) bekezdését). A csoportmentességi aktus 1. cikke (1) bekezdése g) pontjának meghatározása szerint az a feltétel, hogy a know-how „lényeges” legyen, azt jelenti, hogy „a know-how jelentős és hasznos a vevő számára a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások felhasználásához, eladásához vagy viszonteladásához”.
- (69) A csoportmentesség alóli harmadik kizárást a csoportmentességi aktus 5. cikke (1) bekezdésének c) pontja tartalmazza, és az a versengő termékek szelektív forgalmazási rendszerben történő értékesítésére vonatkozik. A csoportmentességi aktus vonatkozik a szelektív forgalmazásnak a versenytilalmi kötelezettséggel történő összekapcsolására, ami általánosan arra kötelezi a kereskedőket, hogy ne értékesítsék a versengő márkákat. Nem vonatkozik azonban a csoportmentességi aktus arra a kötelezettségre, ha a szállító szerződéses kereskedőit közvetve vagy közvetlenül megakadályozza abban, hogy meghatározott versenytárs szállítóktól viszonteladási céllal vásároljanak termékeket. A fenti kötelezettség kizárásának a célja az, hogy ne alakulhasson ki olyan helyzet, ahol az azonos szelektív

forgalmazási hálózatot használó szállítók megakadályozzák, hogy egy vagy több meghatározott versenytársuk ezt a hálózatot használja termékei forgalmazására (a versenytárs szállító kizárása, ami a kollektív bojkott egy formája lenne) ⁽¹⁾.

6. Elválaszthatóság

- (70) A csoportmentességi aktus azzal a feltétellel biztosít mentességet a vertikális megállapodásoknak, hogy azok nem tartalmazzanak, illetve azok segítségével nem gyakorolnak az aktus 4. cikkében meghatározott különösen súlyos korlátozást. Egy vagy több különösen súlyos korlátozás fennállása esetén a csoportmentességi aktus kedvezményei a vertikális megállapodás egészére nézve elvesznek. A alapvető korlátozások tekintetében nincs helye elválaszthatóságnak.
- (71) Az elválaszthatósági szabályt alkalmazni kell azonban a csoportmentességi aktus 5. cikkében meghatározott kizárt korlátozásokra. Ennek következtében a csoportmentesség kedvezménye csak a vertikális megállapodás azon részére nézve szűnik meg, amely nem felel meg az 5. cikkben meghatározott feltételeknek.

7. Az azonos forgalmazási rendszerben forgalmazott termékek portfóliója

- (72) Ha egy szállító többféle áru vagy szolgáltatás forgalmazására ugyanazt a forgalmazási megállapodást használja, akkor ezek közül egyesek – tekintettel a piaci részesedési küszöbértékre – a csoportmentességi aktus hatálya alá tartozhatnak, míg mások esetleg nem. Ebben az esetben a csoportmentességi aktus azokra az árukra és szolgáltatásokra vonatkozik, amelyekre a feltételek teljesülnek.
- (73) Azon áruk és szolgáltatások esetében, amelyekre nem vonatkozik a csoportmentességi aktus, az általános versenyszabályok érvényesek, tehát:

- a) nincs csoportmentesség, de a jogellenességet sem kell vélelmezni,
- b) ha nem mentesíthetően sérül az 53. cikk (1) bekezdése, vizsgálni lehet azt, hogy vannak-e megfelelő jogvédelmi intézkedések a versenyprobléma feloldására a fennálló forgalmazási rendszeren belül,
- c) a megfelelő jogvédelmi intézkedések hiányában a szállító köteles más forgalmazási formákat alkalmazni.

Ilyen helyzet akkor is előállhat, ha az 54. cikk egyes termékek esetében igen, más termékek esetében viszont nem alkalmazható.

IV. A CSOPORTMENTESSÉG VISSZAVONÁSA ÉS A CSOPORTMENTESSÉG ALKALMAZÁSÁNAK MELLŐZÉSE

1. Visszavonási eljárás

- (74) A csoportmentességi aktus által biztosított jogszerűségi vélelem visszavonható, ha a vertikális megállapodás – akár elszigetelten, akár pedig versenytárs szállítók vagy vevők által érvényesített hasonló megállapodásokkal összefüggésben értékelve – az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá kerül, és nem teljesíti az 53. cikk (3) bekezdésében meghatározott összes feltételt.

⁽¹⁾ Az ilyen kizáró hatásokkal járó közvetett intézkedésekre található példa a IV/33. 542. sz. *Parfum Givenchy* ügyben hozott 92/428/EGK bizottsági határozatban (HL L 236., 1992.8.19., 11. o.).

- (75) Az 53. cikk (3) bekezdése szerinti feltételek különösen akkor nem teljesülnek, ha az érintett piacra való bejutást vagy az ottani versenyt jelentősen korlátozza a versenytárs szállítók vagy vevők által kötött hasonló vertikális megállapodások párhuzamos hálózatainak halmozott hatása. A vertikális megállapodások párhuzamos hálózatai akkor minősülnek hasonlóknak, ha az ezekben foglalt korlátozások hasonló hatásokkal járnak a piacon. Ilyen helyzet állhat elő például akkor, ha egy adott piacon bizonyos szállítók pusztán mennyiségi alapú szelektív forgalmazást folytatnak, míg más szállítók minőségi alapú szelektív forgalmazást alkalmaznak. Ilyen helyzet akkor is előállhat, ha egy adott piacon a minőségi követelmények halmozott alkalmazása kizárja a hatékonyabb forgalmazókat. Ilyen esetekben az értékelésnek figyelembe kell vennie a megállapodások egyes hálózatainak tulajdonítható versenyellenes hatásokat. Adott esetben előfordulhat, hogy a visszavonás csak egy adott minőségi korlátozást vagy a szerződéses forgalmazók számára vonatkozó mennyiségi korlátozásokat érinti.
- (76) Csak annak a vállalkozásnak róható fel a versenyellenes halmozott hatás, amelyek ahhoz érzékelhetően hozzájárulnak. Nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom alá és így nem képezik a visszavonási eljárás tárgyát azok a megállapodások⁽¹⁾, amelyeket olyan vállalkozások kötnek, amelyeknek a halmozott hatáshoz való hozzájárulása elhanyagolható. Az ilyen hozzájárulás értékelését a (128)–(229) bekezdésben foglalt szempontok alapján kell elvégezni.
- (77) A visszavonási eljárás alkalmazása esetén az EFTA Felügyeleti Hatóság viseli annak bizonyítási terhét, hogy a megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, és hogy a megállapodás nem tesz eleget az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt egy vagy több feltételnek. A visszavonási határozatnak csak ex nunc hatálya lehet, ami azt jelenti, hogy az érintett megállapodások mentességi helyzete nem változik a visszavonás hatálybalépéséig.
- (78) Az Európai Bizottság és az EFTA Felügyeleti Hatóság az EGT-megállapodás 56. cikkében foglalt, a két hatóság között a feladatmegosztásra vonatkozó rendelkezésekkel összhangban egymás közt megosztott kizárólagos hatáskörrel rendelkeznek arra nézve, hogy a csoportmentességi aktus által biztosított kedvezményt visszavonják azon vertikális megállapodások tekintetében, amelyek a versenyt egy EGT-állam területénél szélesebb érintett földrajzi piacon korlátozzák. Ha az érintett földrajzi piac egyetlen EGT-állam területe vagy annak egy része, akkor az illetékes felügyeleti hatóság és az érintett EGT-állam párhuzamos hatáskörrel rendelkeznek a visszavonásra.

2. A csoportmentességi aktus alkalmazásának mellőzése

- (79) A csoportmentességi aktus 6. cikke felhatalmazza az EFTA Felügyeleti Hatóságot, hogy ajánlással kizárja a csoportmentességi aktus hatálya alól a hasonló vertikális korlátozások párhuzamos hálózatait, ha azok az érintett piac több, mint 50 %-át lefedik. Az ajánlást az érintett vonatkozó piac szerinti EFTA-államnak vagy EFTA-államoknak kell megküldeni.
- (80) Míg a csoportmentességi aktus által nyújtott kedvezmény visszavonása során olyan határozatot hoznak, amely kimondja egy egyedi vállalkozás esetében az 53. cikk megsértését, a 6. cikk szerinti ajánlás tervezett hatása csupán az, hogy az érintett korlátozások és piacok tekintetében megszüntesse a csoportmentességi aktus alkalmazásából származó kedvezményt, és visszaállítsa az 53. cikk (1) és (3) bekezdésének teljes körű alkalmazását. Valamely EFTA állam vagy EFTA államok által valamely adott piacon bizonyos vertikális korlátozások tekintetében a csoportmentességi aktus alkalmazását mellőző EFTA felügyeleti hatósági ajánlás elfogadását követően az 53. cikk egyedi megállapodásokra történő alkalmazására a Bíróság és a Törvényszék vonatkozó ítélkezési gyakorlata által kialakított kritériumok, valamint a Bizottság által elfogadott közlemények és korábbi határozatok lesznek irányadók. Szükség esetén az EFTA Felügyeleti Hatóság Bizottság döntést hoz egy egyedi ügyben, amely iránymutatást adhat az adott piacon működő minden vállalkozás számára.

⁽¹⁾ A Bíróság C-234/89 számú, *Stergios Delimitis kontra Henninger Bräu AG* ügyben hozott ítélete (EBHT 1991., I-935).

- (81) Az 50 %-os piaci lefedettség arány kiszámítása során figyelembe kell venni a vertikális megállapodások minden olyan hálózatát, amely a piacon hasonló hatásokkal járó egyedi vagy összekapcsolt korlátozásokat tartalmaz. A csoportmentességi aktus 6. cikke nem jelent eljárási kötelezettséget az EFTA Felügyeleti Hatóság számára, ha az 50 %-os piaclefedettség arányt az érintett felek átlélik. Általánosságban akkor indokolt a mellőzés, ha valószínűsíthető az érintett piachoz való hozzáférés vagy a piacon uralkodó verseny érzékelhető mértékű korlátozása. Ez különösen akkor fordulhat elő, ha valamely piac több mint 50 %-át lefedő párhuzamos szelektív forgalmazási hálózatok olyan szelektív kritériumok alkalmazásával teszik valószínűvé a piac kizárását, amelyeket az adott áruk természete nem tesz szükségessé, vagy amelyek hátrányos megkülönböztetést alkalmaznak bizonyos, az adott áruk értékesítésére képes forgalmazási módokkal szemben.
- (82) Annak értékelésekor, hogy szükség van-e a csoportmentességi aktus 6. cikkének alkalmazására, az EFTA Felügyeleti Hatóság megvizsgálja, hogy megfelelőbb korrekciós intézkedés lenne-e az egyedi visszavonás alkalmazása. Ez függhet különösen a piaci halmozott hatáshoz hozzájáruló versenytárs vállalkozások vagy az Európai Gazdasági Térségen belül érintett földrajzi piacok számától.
- (83) A csoportmentességi aktus 6. cikkében említett ajánlásokban pontosan meg kell határozni azok hatályát. Ezért az EFTA Felügyeleti Hatóságnak először is meg kell határoznia az érintett termék- és földrajzi piaco(ka)t, másodsorban pedig meg kell jelölnie, milyen típusú vertikális korlátozás tekintetében nem alkalmazható a jövőben a csoportmentességi aktus. Az utóbbi tekintetében az EFTA Felügyeleti Hatóság ajánlásának hatályát az általa rendezni kívánt versenyjogi problémához igazíthatja. Míg az 50 %-os piaclefedettség arány számítása során például figyelembe veszik minden egyedüli márka kikötésére vonatkozó megállapodás párhuzamos hálózatát, az EFTA Felügyeleti Hatóság megteheti, hogy a csoportmentesség alkalmazásának mellőzéséről szóló ajánlás hatályát csak bizonyos időtartamot túllépő versenytilalmi kötelezettségekre korlátozza. Így előfordulhat, hogy a rövidebb időtartamú vagy kevésbé korlátozó jellegű megállapodásokra nem vonatkozik az aktus, tekintettel az ilyen korlátozásoknak tulajdonítható kizáró hatás alacsonyabb fokára. Hasonlóképpen, ha egy adott piacon a szelektív forgalmazást további korlátozásokkal – például versenytilalommal vagy a vevőre gyakorolt mennyiségi átvételi kényszerrel – kapcsolják össze, a csoportmentességi aktus alkalmazásának mellőzéséről szóló ajánlás vonatkozhat kizárólag az ilyen további korlátozásokra. Szükség esetén az EFTA Felügyeleti Hatóság azzal is adhat iránymutatást, hogy meghatározza azt a piaci részesedési szintet, amely – az adott piac összefüggésében – úgy tekinthető, hogy egy egyedi vállalkozás nem tud jelentős mértékben hozzájárulni a halmozott hatáshoz.
- (84) Az EGT-megállapodásba átvett csoportmentességi aktus 6. cikke értelmében (lásd az EGT-megállapodás XIV. mellékletének 2. pontjába foglalt kiigazítást), az EFTA Felügyeleti Hatóságnak egy három hónapos átmeneti időszakra rendelkezésre kell állnia, mielőtt vélelmezhetővé válik valamely, a csoportmentességi aktus alkalmazásának mellőzésre vonatkozó ajánlás az EFTA-állam vagy EFTA-államok, mint az ajánlás címzettjei általi automatikus elfogadása. Ha az ajánlás címzettjeként egy EFTA-állam vagy az EFTA-államok elfogadják az ajánlást vagy arra nem válaszolnak időben, az EGT-megállapodás értelmében köteleseka kibocsátást követő három hónapon belül az ajánlásban foglaltakat végrehajtsa. Ez lehetővé teszi az érintett vállalkozások számára, hogy a csoportmentességi aktus alkalmazásának mellőzéséről szóló ajánlást figyelembe véve módosítsák megállapodásaikat.
- (85) A csoportmentességi aktus alkalmazásának mellőzéséről szóló ajánlás az alkalmazandóságát megelőző időszakra nézve nem hat ki az érintett megállapodások mentességi helyzetére.

V. A PIAC MEGHATÁROZÁSA ÉS A PIACI RÉSZESEDÉS KISZÁMÍTÁSA

1. Az EFTA Felügyeleti Hatóság közleménye az érintett piac meghatározásáról

- (86) Az EFTA Felügyeleti Hatóságnak a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló közleménye⁽¹⁾ iránymutatást tartalmaz azon szabályokról, szempontokról és bizonyítékokról, amelyeket az EFTA Felügyeleti Hatóság a piac meghatározásával kapcsolatos kérdések eldöntése során figyelembe vesz. Ez az iránymutatás a továbbiakban nem részletezi a fenti közleményt, amelynek a piacmeghatározási kérdések alapjául kell szolgálnia. Ez az iránymutatás csak azokkal a speciális kérdésekkel foglalkozik, amelyek a vertikális korlátozásokkal összefüggésben merülnek fel, és amelyekről nem esik szó az említett közleményben.

⁽¹⁾ A 46/98/COL határozat VIII. melléklete, HL L 200., 1998.7.16., 46. o. és a HL 28. EGT-kiegészítése, 1998.7.16., 3. o.

2. Az érintett piac a csoportmentességi aktusban foglalt 30 %-os piaci részesedési küszöb kiszámítása szempontjából

- (87) A csoportmentességi aktus 3. cikke értelmében a csoportmentesség alkalmazása szempontjából a szállító és a vevő piaci részesedése egyaránt meghatározó. A csoportmentesség alkalmazása érdekében a szállító azon piacon megszerzett részesedése, amelyen a szerződés szerinti termékeket a vevő részére értékesíti, valamint a vevő azon piacon megszerzett részesedése, amelyen a szerződés szerinti termékeket vásárolja, 30 % vagy annál kevesebb kell hogy legyen. Kis- és középvállalkozások által kötött megállapodások esetében általában nem szükséges a piaci részesedések kiszámítása (lásd a (11) bekezdést).
- (88) Valamely vállalkozás piaci részesedésének kiszámítása érdekében meg kell határozni azt az érintett piacot, ahol az adott vállalkozás a szerződés szerinti termékeket értékesíti, illetve vásárolja. Ehhez meg kell határozni az érintett termékpiacot és az érintett földrajzi piacot. Az érintett termékpiac magában foglal minden olyan árut és szolgáltatást, amelyeket a vevők azok jellemzőire, árára vagy rendeltetésére tekintettel felcserélhetőnek tartanak. Az érintett földrajzi piac azt a területet foglalja magában, amelyen az érintett vállalkozások a szóban forgó áruk vagy szolgáltatások keresletében és kínálatában szerepet játszanak, amelyen a versenyfeltételek kellően homogének, és amelyet meg lehet különböztetni a szomszédos földrajzi területektől különösen azon az alapon, hogy azokon a területeken a versenyfeltételek érzékelhetően eltérőek.
- (89) A termékpiac meghatározása elsősorban a vevő szempontjából vizsgált helyettesíthetőségtől függ. Ha az értékesített terméket más termék előállításához alapanyagként használják fel és az általában nem felismerhető a végtermékben, akkor a termékpiacot főszabályként a közvetlen vevő preferenciái határozzák meg. A vevők ügyfelei általában nem rendelkeznek erős preferenciával a vevők által felhasznált alapanyagok tekintetében. A szállító és az alapanyag vevője közötti vertikális korlátozásokat tartalmazó megállapodások általában csak a közbelső termék adásvételére vonatkoznak, nem pedig a feldolgozott termék értékesítésére. Végtermékek forgalmazása esetén általában a végső fogyasztók preferenciái határozzák meg vagy befolyásolják azt, hogy a közvetlen vevő mit tekint helyettesítő terméknek. A viszonteladóként működő forgalmazó nem hagyhatja figyelmen kívül a végső fogyasztók preferenciáit a végtermékek beszerzése során. Emellett a forgalmazási szinten a vertikális korlátozások nemcsak a termékeknek a szállító és a vevő közti forgalmára, hanem azok viszonteladására is vonatkoznak. Mivel a különböző forgalmazási módok általában versenyeznek egymással, a piacokat általában nem lehet meghatározni az alkalmazott forgalmazási mód alapján. Ott, ahol a szállítók általában termékportfóliót értékesítenek, a teljes portfólió határozhatja meg a termékpiacot, ha a vevők a portfóliókat, nem pedig az azokat alkotó egyes termékeket tekintik egymás helyettesítőinek. Mivel a forgalmazók szakmai vevők, a nagykereskedelmi földrajzi piac általában szélesebb, mint az a kiskereskedelmi piac, amelyen a viszonteladók a terméket a végső fogyasztóknak értékesítik. Ez gyakran vezet nemzeti vagy annál szélesebb nagykereskedelmi piacok meghatározásához. Azonban a kiskereskedelmi piacok is szélesebbek lehetnek a végső fogyasztók keresési területénél ott, ahol egyforma piaci feltételek és egymást átfedő helyi vagy regionális vonzaskörzetek vannak.
- (90) Ha a vertikális megállapodásban három olyan fél szerepel, amelyek mindegyike a kereskedelem más-más szintjein működik, akkor – annak érdekében, hogy részesüljenek a csoportmentesség kedvezményében – mindegyikük piaci részesedésének 30 %-nak vagy annál kisebbnek kell lennie. A csoportmentességi aktus 3. cikkének (2) bekezdése értelmében, amennyiben egy többoldalú megállapodásban egy vállalkozás egy, a megállapodásban részes vállalkozástól veszi a szerződéses árukat vagy szolgáltatásokat, majd eladja azokat egy másik, a megállapodásban szintén részes vállalkozásnak, a csoportmentesség csak akkor alkalmazandó, ha a piaci részesedése se vevőként, se szállítóként nem haladja meg a 30 %-os küszöbértéket. Ha például gyártó, nagykereskedő (vagy kiskereskedők társulása) és kiskereskedő között létrejött megállapodásban versenytilalmi kötelezettségben egyeznek meg, akkor – annak érdekében, hogy részesüljenek a csoportmentesség kedvezményében – sem a gyártó, sem a nagykereskedő (vagy kiskereskedők társulása), sem pedig a kiskereskedő piaci részesedése nem haladhatja meg értékesítési (downstream) piacaikon a 30 %-ot, valamint a nagykereskedő (vagy kiskereskedők társulása) és a kiskereskedő piaci részesedése nem haladhatja meg a 30 %-ot vételi piacaikon.
- (91) Ha a szállító mind eredeti berendezést, mind pedig ehhez a berendezéshez pót- vagy cserealkatrészeket is gyárt, akkor gyakran ő az egyetlen, vagy a fő szállító a szerviz- és cserealkatrészek helyettesítési célokra való eladásának piacán. Ez akkor is előfordulhat, ha a szállító (az OEM szállító) alvállalkozásba adja a pót- vagy cserealkatrészek gyártását. A csoportmentességi aktus alkalmazása tekintetében az érintett piac lehet az eredeti berendezés piaca, beleértve ebbe az alkatrészeket is, vagy létezhet egy különálló eredetiberendezés-piac és egy értékesítés utáni piac az eset körülményeitől,

például a szóban forgó korlátozások hatásaitól, a berendezés élettartamától, vagy a javítási illetve csereköltések nagyságától függően⁽¹⁾. A gyakorlatban arról kell határozni, hogy a vevők jelentős része figyelembe veszi-e a termék életciklusához kapcsolódó költségeket a döntése meghozatalánál. Amennyiben igen, abból arra lehet következtetni, hogy az eredeti berendezésnek és a tartalék alkatrészeknek egy, összekapcsolt piaca van.

- (92) Amennyiben a vertikális megállapodás a szerződés szerinti áruk értékesítésén kívül – a vevőt a szerződés szerinti áruk forgalmazásában segítő – szellemi tulajdonhoz fűződő jogokkal kapcsolatos rendelkezéseket is tartalmaz, például a szállító védjegyének használatára vonatkozó rendelkezést, akkor a csoportmentességi aktus alkalmazása szempontjából a szállítónak azon a piacon szerzett részesedése a lényeges, ahol a szerződés szerinti árukat értékesíti. Ha egy franchise-adó nem értékesít árukat és szolgáltatásokat viszonteladási céllal, hanem az árukat és szolgáltatásokat szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó rendelkezésekkel összekapcsolva, csomagban nyújtja, amelyek így együttesen alkotják a franchise tárgyát képező üzleti módszert, akkor a franchise-adónak az üzleti módszer szolgáltatójaként elért piaci részesedését kell figyelembe vennie. Ebből a célból a franchise-adónak azon a piacon kell kiszámolnia a piaci részesedését, ahol az üzleti módszert hasznosítják, azaz azon a piacon, ahol a franchise-vevők hasznosítják az üzleti módszert a végső felhasználóknak történő áruértékesítés és szolgáltatás formájában. A franchise-adónak piaci részesedése alapjául azon áruk és szolgáltatások értékét kell vennie, amelyeket az ő franchise-vevői a piacon eladnak. Ezek a piacokon a versenytársak lehetnek más franchise tárgyát képező üzleti megoldások szolgáltatói, vagy helyettesítő áruk, illetve szolgáltatások franchise-t nem alkalmazó szállítói is. Az ilyen piac meghatározásának sérelme nélkül, a gyorséttermi szolgáltatások piacán például az ott működő franchise-adónak a piacon működő franchise-vevőinek értékesítési adatai alapján kell kiszámolnia piaci részesedését.

3. A piaci részesedések kiszámítása a csoportmentességi aktus alkalmazása szempontjából

- (93) A piaci részesedések kiszámítása során főszabályként az értékösszegeket kell alapul venni. Amennyiben értékösszegek nem állnak rendelkezésre, megalapozott becslés is végezhető. Ilyen becslések alapulhatnak más megbízható piaci információknál, például mennyiségi adatokon (lásd a csoportmentességi aktus 7. cikkének a) pontját).
- (94) A házon belüli gyártás – azaz egy közbenső termék gyártása saját felhasználás céljára – nagyon fontos lehet a versenyelemzésben mint versenykorlátozó elem, illetve mint a vállalkozás piaci helyzetét kiemelő tényező. A piac meghatározása szempontjából azonban, valamint a közbenső áruk és szolgáltatások piaci részesedésének kiszámítása során a házon belüli gyártás nem kerül figyelembevételre.
- (95) A végtermékek kettős forgalmazása esetében viszont – azaz akkor, amikor a végtermékek gyártója a piacon forgalmazóként is működik – a piac meghatározása és a piaci részesedés kiszámítása során figyelembe kell venni a gyártó által vertikálisan integrált forgalmazói és ügynökei útján értékesített saját áruit (lásd a csoportmentességi aktus 7. cikkének c) pontját). Az „integrált forgalmazók” a csoportmentességi aktus 1. cikkének (2) bekezdése⁽²⁾ szerinti kapcsolt vállalkozások.

VI. A JOGÉRVÉNYESÍTÉS ELVEI EGYEDI ESETEKBEN

1. Az elemzés keretei

- (96) A csoportmentességi aktus hatályán kívül lényeges megvizsgálni azt, hogy az adott esetben a megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e, és amennyiben igen, teljesülnek-e az 53. cikk (3) bekezdésének feltételei. Amennyiben a megállapodás nem célozza a verseny korlátozását, különösen pedig nem tartalmaz alapvető versenykorlátozásokat, nem áll fenn annak vélelme, hogy azok a vertikális megállapodások, amelyekre a piaci részesedés küszöbértékének meghaladása

⁽¹⁾ Lásd például a *Pelikan/Kyocera* ügy(1995), COM(96)126 (nem tették közzé), 87. pontját, és a IV/M.12. sz. *Varta/Bosch* ügyben hozott 91/595/EGK bizottsági határozatot (HL L 320., 1991.11.22., 26. o.), a IV/M.1094. sz. *Caterpillar/Perkins Engines* ügyben hozott bizottsági határozatot (HL C 94., 1998.3.28., 23. o.), és a IV/M.768. sz. *Lucas kontra Varity* ügyben hozott bizottsági határozatot (HL C 266., 1996.9.13., 6. o.). Lásd még az Európai Gazdasági Térségen belül a közösségi versenyjog tekintetében az érintett piac meghatározásáról szóló közlemény (lásd a (86). bekezdést) 56. pontját.

⁽²⁾ A piacmeghatározás és a piaci részesedés kiszámítása szempontjából nem lényeges, hogy az integrált forgalmazók versenytársak termékeit is értékesítik-e.

miatt nem vonatkozik a csoportmentesség, az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznának, vagy ne tennének eleget az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. A vállalkozásokat arra ösztönzik, hogy végezzék el saját értékelésüket. A vállalkozásokat arra ösztönzik, hogy végezzék el saját értékelésüket. Azok a megállapodások, amelyek vagy nem korlátozzák a versenyt az 53. cikk (1) bekezdése értelmében, vagy eleget tesznek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, érvényesek és végrehajthatók. Az EGT-megállapodás 53. és 54. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, az EGT-megállapodás 21. jegyzőkönyve 3. cikk (1) bekezdésének 3. pontjában említett aktus 1. cikkének (2) bekezdése (a Tanács 2002. december 16-i 1/2003/EK rendelete⁽¹⁾), valamint a felügleleti és bírósági megállapodás 4. jegyzőkönyve II. fejezete 1. cikkének (2) bekezdése értelmében az 53. cikk (3) bekezdése szerinti egyedi mentességből való részesedéshez nem kell bejelentést tenni. Ha az EFTA Felügleleti Hatóság végzi az egyedi vizsgálatot, akkor rá hárul a bizonyítási teher abban a vonatkozásban, hogy a szóban forgó megállapodás sérti az 53. cikk (1) bekezdését. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt kedvezményt igénybe venni kívánó vállalkozások viselik az adott bekezdés feltételei teljesülésének bizonyítási terhét. Valószínűsíthető versenyellenes hatások bizonyítása esetén a vállalkozások azt megelőzően, hogy az EFTA Felügleleti Hatóság határoz arról, hogy a megállapodás eleget tesz-e az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, hivatkozhatnak a hatékonyság növekedésére, és kifejezhetik, miért elengedhetetlen egy bizonyos forgalmazási rendszer ahhoz, hogy a fogyasztók számára valószínűsíthető előnyöket hozzon a verseny megszüntetése nélkül.

- (97) Annak értékelése, hogy valamely vertikális megállapodásnak van-e versenykorlátozó hatása, úgy történik, hogy összehasonlítják az érintett piac érvényben lévő vertikális korlátozások melletti aktuális vagy valószínűsíthető jövőbeli helyzetét azzal a helyzettel, amely alapvetően jellemző lenne, ha nem léteznének a megállapodásban foglalt vertikális korlátozások. Egyedi esetek értékelése során az EFTA Felügleleti Hatóság szükség esetén a tényleges és a valószínűsíthető hatásokat egyaránt figyelembe veszi. Ahhoz, hogy a vertikális megállapodások hatályukból kifolyólag versenykorlátozóak legyenek, a tényleges vagy a lehetséges versenyt olyan mértékben kell érinteniük, hogy az érintett piacon az árak és szolgáltatások árára, termelésére, újítására vagy minőségére ésszerű valószínűségi fokkal negatív hatásokra lehessen számítani. A versenyre gyakorolt valószínűsíthető negatív hatásoknak érzékelhetőnek kell lenniük⁽²⁾. Érzékelhető versenyellenes hatások akkor fordulhatnak elő nagy valószínűséggel, ha legalább a felek egyike rendelkezik bizonyos fokú piaci erővel, illetve ilyet szerez, és a megállapodás hozzájárul az adott piaci erő létrehozásához, fenntartásához vagy megerősítéséhez, illetve lehetővé teszi a felek számára, hogy kihasználják az ilyen piaci erőt. A piaci erő képesség arra, hogy az árakat jelentős ideig a versenyképes szint felett, illetve a termékmennyiséget, a termékminőséget vagy -választékot, valamint az innovációt versenyképes szint alatt tartásák. Az 53. cikk (1) bekezdése szerinti jogsértés megállapításához szokásosan szükséges piaci erő mértéke kevesebb, mint az 54. cikk szerinti erőfölény megállapításához szükséges piaci erő.
- (98) A vertikális korlátozások általában kevésbé károsak, mint a horizontális korlátozások. Annak, hogy a horizontális korlátozásokra nagyobb hangsúly helyeződik, a fő oka az, hogy az ilyen korlátozások az azonos vagy egymással helyettesíthető árukat, illetve szolgáltatásokat kínáló versenytársak közötti megállapodásokat érinthetik. Ilyen horizontális kapcsolatokban az egyik vállalkozás által gyakorolt piaci erő (termékének magasabb ára) előnnyel járhat a versenytársai számára. Ez arra ösztönözheti a versenytársakat, hogy egymást versenyellenes magatartásra készítsék. Vertikális kapcsolatban az egyik fél terméke a másik számára alapanyagot jelent, másképp fogalmazva: a megállapodás feleinek tevékenységei kiegészítik egymást. Az értéklánc megelőző vagy következő szintjén elhelyezkedő vállalkozás által gyakorolt piaci erő ezért általában kedvezőtlenül hat a másik fél terméke iránti keresletre. A megállapodásban érintett vállalkozások ezért általában abban érdekeltek, hogy megakadályozzák a másik felet piaci erejének kihasználásában.
- (99) Az ilyen önkorlátozó jelleget azonban nem szabad túlértékelni. Ha egy vállalkozásnak nincs piaci ereje, akkor csak úgy próbálhatja növelni a bevételeit, hogy optimalizálja a gyártási és forgalmazási folyamatait; akár vertikális korlátozások segítségével, akár azok nélkül. Még általánosabban: a vertikális megállapodás feleinek valamely termék piacra juttatásában betöltött egymást kiegészítő szerepe miatt a vertikális korlátozások jelentős teret biztosíthatnak a hatékonyságnövelésnek. Ha azonban egy vállalkozásnak van piaci ereje, akkor megpróbálhatja saját nyereségét közvetlen versenytársai kárára növelni úgy, hogy növeli azok költségeit, illetve a vevőinek a kárára, és végső soron a fogyasztók kárára általt, hogy megpróbálja megszerezni többletük egy részét. Ez történhet akkor, amikor az értéklánc megelőző és következő szintjén elhelyezkedő vállalkozások osztoznak a többletnyereségen, vagy amikor a kettő közül valamelyik vertikális korlátozást használ az összes többletnyereség kisajátítására.

⁽¹⁾ HL L 1., 2003.1.4., 1. o., amelyet a 130/2004 EGT vegyesbizottsági határozat (HL L 64., 2005.3.10., 57. o. és a HL 12. EGT-kiegészítése, 2005.3.10., 42. o.) foglalt az EGT megállapodásba, hatálybalépés: 2005.5.19.

⁽²⁾ Lásd a II.1. szakaszt.

1.1 A vertikális korlátozások negatív hatásai

- (100) A vertikális korlátozásokból eredő, az EEA versenyjoga által megelőzni kívánt negatív piaci hatások az alábbiak:
- a) más szállítók vagy vevők versenyellenes kizárása a piacralépést vagy a piacbővítést akadályozó korlátok emelésével;
 - b) a szállító és versenytársai közötti verseny enyhülése és/vagy az e szállítók közötti összejátszás megkönnyítése, amelyre gyakran a márkák közötti verseny csökkentéseként hivatkoznak ⁽¹⁾;
 - c) a vevő és a versenytársai közötti verseny enyhülése és/vagy az e versenytársak közötti összejátszás megkönnyítése, amelyre gyakran a márkán belüli verseny csökkenéseként történik hivatkozás, ha az az egyazon szállító márkáján vagy termékén alapuló, forgalmazók közötti versenyre vonatkozik;
 - d) akadályok állítása a piaci integráció elé, ideértve elsősorban a fogyasztók lehetőségeinek korlátozását abban a tekintetben, hogy az árukat vagy szolgáltatásokat bármely választásuk szerinti EU tagállamban vagy EFTA-államban megvásárolhassák.
- (101) A gyártók szintjén történő kizárás, versenyenyhítés és összejátszás különösen azáltal károsíthatja a fogyasztókat, hogy eredményeként emelkedik a termékek nagykereskedelmi ára, korlátozottabb lesz a termékválaszték, csökken a minőség, illetve a termékinnováció szintje. A forgalmazó szintjén történő kizárás, versenyenyhítés és összejátszás különösen azáltal károsíthatja a fogyasztókat, hogy megnöveli a termékek kiskereskedelmi árát, korlátozza a választható ár-szolgáltatás kombinációk és forgalmazási módok számát, csökkenti a kiskereskedelmi szolgáltatások elérhetőségét és minőségét, valamint csökkenti a forgalmazás innovációs szintjét.
- (102) Olyan piacon, ahol az egyes forgalmazók csak egyetlen szállító márkáját (márkáit) forgalmazzák, az ugyanazon márká forgalmazói közötti verseny korlátozása e forgalmazók között a márkán belüli verseny csökkenéséhez vezet, de nem feltétlenül gyakorol negatív hatást a forgalmazók közötti versenyre általában. Ilyen esetben, amennyiben éles a márkák közötti verseny, nem valószínű, hogy a márkán belüli verseny csökkenésének negatív hatásai lesznek a fogyasztókra.
- (103) A kizárólagos megállapodások általában versenyellenesebbek mint a nem kizárólagos megállapodások. A kizárólagos megállapodások – a szerződés kifejezett megfogalmazása vagy annak gyakorlati hatásai révén – ahhoz vezetnek, hogy az egyik fél kizárólagos vagy kvázi kizárólagos alapon szerződik egy másik féllel. A versenytilalmi kötelezettség esetében például a vevő csak egyetlen márkát vásárolhat. A mennyiségi átvételi kényszer ellenben bizonyos teret biztosít a vevőnek arra, hogy versengő árukat vásároljon. Így a kizárás mértéke a mennyiségi átvételi kényszer esetében alacsonyabb lehet.
- (104) A nem márkás árukra és szolgáltatásokra vonatkozó vertikális korlátozások általában kevésbé károsak, mint a márkás áruk és szolgáltatások forgalmazását érintő korlátozások. A márkánév alatti forgalmazás általában fokozza a termék differenciálását és csökkenti annak helyettesíthetőségét, ami a kereslet rugalmasságának csökkenését és az áremelés lehetőségének fokozódását eredményezi. A márkás és nem márkás áruk és szolgáltatások közötti különbségtétel gyakran egybeesik a közbelső áruk és szolgáltatások, illetve a végtermékek és végső szolgáltatások közötti megkülönböztetéssel.

⁽¹⁾ Összejátszás alatt értendő mind a határozott összejátszás, mind pedig a hallgatóságos összejátszás (tudatos párhuzamos magatartás).

- (105) A vertikális korlátozások összekapcsolása általában növeli azok negatív hatásait. A verseny szempontjából azonban bizonyos vertikális korlátozások összekapcsolása kevésbé versenyellenes, mint azok egymástól elszigetelt alkalmazása. A kizárólagos forgalmazási rendszerben például a forgalmazó a márkán belüli verseny csökkenése miatt hajlamos lehet a termékek árának emelésére. A mennyiségi átvételi kényszer alkalmazása vagy a legmagasabb viszonteladási ár meghatározása korlátot szabhat az ilyen áremeléseknek. A vertikális korlátozások lehetséges negatív hatásai felerősödnek, ha számos szállító és azok vevői ugyanolyan módon szervezik meg a kereskedelmüket, ami úgynevezett halmozott hatásokhoz vezet.

1.2. A vertikális korlátozások pozitív hatásai

- (106) Fontos felismerni, hogy a vertikális korlátozások gyakran járhatnak pozitív hatásokkal, különösen azáltal, hogy előmozdítják a nem árjellegű versenyt és a szolgáltatások minőségének javulását. Ha a vállalkozásnak nincs piaci ereje, akkor csak úgy próbálkozhat nyeresége növelésével, hogy optimalizálja a gyártási és forgalmazási folyamatait. Számos esetben a vertikális megállapodások segíthetnek ebben, hiszen azok a szállító és a vevő közötti szokásos ügyletek, amelyek során csak az adott ügyletre vonatkozó árról és mennyiségről esik szó, azt eredményezheti, hogy nem érik el a beruházások és az eladások optimális szintjét.
- (107) A vertikális megállapodások különféle indokai korrekt áttekintésének szándéka ellenére ez az iránymutatás nem tekinthető teljesnek vagy kimerítőnek. Bizonyos vertikális korlátozások alkalmazását a következő indokok igazolhatják:

- a) „A potyázás problémájának megoldása”: Előfordulhat, hogy az egyik forgalmazó a másik forgalmazó promóciós erőfeszítéseinek előnyeit saját hasznára fordítja. Ez igen gyakori probléma mind a nagykereskedelemben, mind pedig a kiskereskedelemben. A kizárólagos forgalmazás vagy más hasonló korlátozások segíthetnek az ilyen potyázás elkerülésében. A potyázás a szállítók szintjén is megjelenhet, ha például az egyik szállító olyan általános jellegű, kiskereskedelmi szintű promóciós célú beruházásokat hajt végre a vevő telephelyén, amely versenytársainak vásárlói számára is vonzó. A versenytildalmi típusú korlátozások segíthetnek a potyázás elkerülésében ⁽¹⁾.

Problémáról igazán csak akkor beszélhetünk, ha a potyázás kérdése valóban komoly. A vevők közötti potyázás csak az értékesítés előtti szolgáltatások és más promóciós tevékenységek terén jelentkezhet, olyan értékesítés utáni szolgáltatásoknál azonban nem, amelyekért a forgalmazó a vevőinek egyenként számít fel díjat. A terméknek általában viszonylag újnak vagy technikailag összetettnek kell lennie, vagy a termék hírnevének a kereslet meghatározó tényezőjé kell képviselnie, mivel egyéb esetben az ügyfél a múltbeli tapasztalatai alapján nagyon is jól tudhatja, hogy mit akar venni. A terméknek ezenkívül viszonylag nagy értékűnek kell lennie ahhoz, hogy a vásárló hajlandó legyen az egyik üzletben információt kérni és egy másik üzletben vásárolni. Végül pedig a szállító számára nem lehet praktikus az, hogy minden vevője számára szerződéses kötelezettségként írjon elő tényleges promóciós vagy szolgáltatási feltételeket.

A szállítók közötti potyázás szintén bizonyos helyzetekre korlátozott, nevezetesen azokra, amikor a promóció a vevő telephelyén valósul meg általános, nem pedig márkaszpecifikus formában.

- b) „Új piacok megnyitása vagy azokra történő belépés”. Amikor egy gyártó új földrajzi piacra szeretne belépni, például úgy, hogy első ízben exportál egy másik országba, akkor ez – az adott márká piaci ismertségének megalapozása érdekében – különleges „indító beruházásokat” igényelhet a forgalmazó részéről. Annak érdekében, hogy egy helyi forgalmazó hajlandó legyen megtenni ezen beruházásokat, szükséges lehet, hogy a forgalmazó területi védelmet élvezzen, és ezek a beruházásai megtérüljenek azáltal, hogy egy ideig magasabb áron tud értékesíteni. A más piacokon működő forgalmazókat ezért meghatározott ideig korlátozni kell abban, hogy az új piacon értékesítsenek (lásd még a III.4. szakaszban található (61) bekezdést is). Ez az a) pontban elemzett potyázás problémájának egy speciális esete.

⁽¹⁾ Az, hogy a fogyasztók összességében ténylegesen további promóciós előnyökben részesülnek-e, attól függ, hogy a további előny tájékoztat, meggyőz, és ezáltal kedvez számos új fogyasztónak, vagy főként olyan fogyasztókhöz jut el, akik már tudják, hogy mit akarnak vásárolni, és a további promóció kizárólag vagy főként áremelkedéssel jár.

- c) A „minőségtanúsítási potyázás” problémájának megoldása. Egyes ágazatokban bizonyos kiskereskedők arról ismertek, hogy csak „minőségi” termékeket tartanak készleten. Ilyen esetben az e kiskereskedőkön keresztül történő értékesítés alapvető fontosságú az új termék bevezetéséhez. Ha a gyártó kezdetben nem tudja a színvonalas üzletekre korlátozni az értékesítéseit, akkor azt kockáztatja, hogy termékét elveszti a beszerzési listáról és a termékbevezetés sikertelen lehet. Indokolt lehet tehát korlátozott ideig megengedni a kizárólagos forgalmazás vagy szelektív forgalmazás formájában megjelenő korlátozást. Ennek elegendőnek kell lennie arra, hogy biztosítsa az új termék bevezetését, de nem lehet olyan hosszú, hogy akadályozza a széles körű elterjesztést. Az ilyen előnyök inkább valószínűsíthetőek az olyan „tapasztalati” áruknál vagy összetett áruknál, amelyek a végső fogyasztó számára viszonylag nagy beszerzést jelentenek.
- d) Az úgynevezett „feltartási probléma (hold-up problem)”. Néha szükség van olyan ügyfélspecifikus beruházások megtételére akár a szállító, akár a vevő részéről, mint például egy speciális berendezés vagy oktatás. Például egy alkatrészgyártónak új gépeket vagy szerszámokat kell gyártania ahhoz, hogy egyik vevőjének egy bizonyos igényét ki tudja elégíteni. Elképzelhető, hogy a beruházó nem teszi meg a szükséges beruházásokat mindaddig, amíg meghatározott szállítási megállapodásokat nem kötnek.

A többi potyázással kapcsolatos példához hasonlóan itt is számos feltételnek kell teljesülnie ahhoz, hogy a nem kellő mértékű beruházás kockázata valós vagy jelentős legyen. Először is, a beruházásnak kapcsolatfüggőnek kell lennie. A szállító beruházása akkor minősül kapcsolatfüggőnek, ha a szerződés megszűnését követően a szállító nem használhatja fel más vevőknek teljesített szállításokhoz, és csak jelentős veszteséggel értékesíthető. A vevő beruházása akkor minősül kapcsolatfüggőnek, ha a szerződés megszűnését követően a vevő nem használhatja fel arra, hogy más szállítók által szállított termékeket vásároljon és/vagy használjon, és csak jelentős veszteséggel tudja értékesíteni. Így kapcsolatfüggőnek minősülhet egy beruházás például azon az alapon, hogy csak egy márkaspecifikus alkatrész gyártásához vagy egy adott márká raktározásához használható, és így nem használható nyereségesen helyettesítő termékek gyártásához vagy viszonteladásához. Másodsorban hosszú távú beruházásnak kell lennie, amely rövid távon nem térül meg. Harmadsorban pedig a beruházásnak aszimmetrikusnak kell lennie; azaz az egyik szerződéses fél többet fektet be, mint a másik. Ha ezek a feltételek fennállnak, akkor általában megfelelően indokolt a vertikális korlátozás kikötése a beruházás teljes értékcsökkenésének időtartamára. A megfelelő vertikális korlátozás versenytilalmi vagy a mennyiségi átvételi kényszert alkalmazó típusú, ha a szállító végezte a beruházást, ha pedig a vevő végezte, akkor a kizárólagos forgalmazási, kizárólagos ügyfélelosztási vagy a kizárólagos szállítási típus alkalmazása indokolt.

- e) A "lényeges know-how átruházásakor felmerülő különleges feltartási probléma". A know-how – átadását követően – már nem vehető vissza, a know-how átadója ugyanakkor elvárhatja, hogy azt a versenytársai vagy azok javára más ne használja. Ha a know-how nem volt a vevő részére készen elérhető, valamint az a megállapodás szerinti működéshez lényeges és elengedhetetlen, akkor az ilyen átruházás indokolja a versenytilalmi jellegű korlátozást, ami rendszerint nem tartozik az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá.
- f) A „vertikális externáliák kérdése”. Előfordulhat, hogy a kiskereskedő nem tarthatja meg magának az értékesítés javítására irányuló intézkedéseinek összes előnyét, ezek közül néhány a gyártót illetheti meg. Minden olyan többletegyeségből, amelyet a kiskereskedő a viszonteladási árának csökkentése vagy értékesítési erőfeszítésének fokozása révén értékesít, a gyártónak akkor származik előnye, ha a nagykereskedelmi ár meghaladja a határköltségeit. Így a kiskereskedő fellépései ilyen pozitív externáliát jelenthetnek a gyártó számára, a gyártó szemszögéből pedig a kiskereskedő esetleg túl magas árakat szab meg és/vagy túl kevés értékesítési erőfeszítést tesz. A kiskereskedő túlzottan magas árszabásának negatív külső hatását néha a „kettős marginalizáció problémájának” nevezik, és a legmagasabb viszonteladási ár kiskereskedőnek történő előírásával kerülhető el. A kiskereskedő értékesítési erőfeszítéseinek növelése érdekében hasznos lehet a kizárólagos forgalmazás vagy hasonló korlátozások alkalmazása ⁽¹⁾.
- g) „Méretgazdaságosság a forgalmazásban”. A méretgazdaságosságból adódó előnyök kihasználása és így terméke számára alacsonyabb kiskereskedelmi ár elérése érdekében előfordulhat, hogy a gyártó termékének viszonteladását korlátozott számú forgalmazóra koncentrálja. Ennek érdekében alkalmazhat kizárólagos forgalmazást, mennyiségi átvételi kényszert minimális vásárlási követelmény formájában, mennyiségi követelményt tartalmazó szelektív forgalmazást, illetve kizárólagos beszerzést.

(1) Lásd azonban az előző lábjegyzetet.

- h) „A tőkepiac hiányosságai”. A szokásos tőkekihelyezők (bankok, részvénytőkepiacok) gyakran csak optimális szint alatti tőkekihelyezést végeznek, ha hiányos információjuk van a kölcsönvevő minőségéről, illetve ha nincs megfelelő fedezet a tőke biztosítására. A vevőnek vagy a szállítónak viszont lehetnek jobb információi, és így – a kizárólagos kapcsolat révén – képes lehet arra, hogy kiegészítő biztosítékot szerezzen a befektetésére. Ha a szállító nyújt kölcsönt a vevőnek, ez a vevő vonatkozásában versenytilalmi vagy mennyiségi átvételi kényszer kikötését jelentheti. Ha a vevő nyújtja a kölcsönt a szállítónak, akkor ez a szállító vonatkozásában kizárólagos szállítás vagy mennyiségi szállítási kényszer kikötését indokolhatja.
- i) „Egységesség és minőség szabványosítás”. Valamely vertikális korlátozás – bizonyos egységességi intézkedés és minőség szabványosítás forgalmazókra történő előírása révén – segíthet márkaarculat létrehozásában, növelve ezáltal a termék végső fogyasztóra gyakorolt vonzerejét, és fokozva annak értékesítését. Ez megtalálható például a szelektív forgalmazás és a franchise esetében.
- (108) A (107) bekezdésben felsorolt kilenc eset egyértelművé teszi, hogy bizonyos körülmények fennállása esetén a vertikális megállapodások valószínűsíthetően elősegítik a hatékonyságnövelést és új piacok kialakítását, ez pedig ellensúlyozhatja az esetleges negatív hatásokat. Általában ez a legerősebben azon korlátozott időtartamú vertikális megállapodásokra igaz, amelyek új összetett termékek bevezetését segítik, vagy kapcsolatfüggő beruházásokat védenek. Néha mindaddig fenn kell tartani egy vertikális korlátozást, amíg a szállító értékesíti áruját a vevőnek (lásd különösen a (107) bekezdés a), e), f), g) és i) pontjaiban ismertetett helyzeteket).
- (109) A különböző vertikális megállapodások nagymértékben felcserélhetők egymással. Ennélfogva ugyanaz a hatékonysági probléma különböző vertikális korlátozásokkal is megoldható. Méretgazdaságosság elérhető például kizárólagos forgalmazással, szelektív forgalmazással, mennyiségi átvételi/szállítási kényszerrel vagy kizárólagos beszerzéssel is. Azonban a különböző vertikális korlátozásoknak eltérő lehet a versenyre gyakorolt negatív hatása, aminek az 53. cikk (3) bekezdése szerinti nélkülözhetlenség tárgyalása során van szerepe.

1.3. Az elemzés módszertana

- (110) A vertikális korlátozások értékelése általában az alábbi négy lépésből áll ⁽¹⁾:
- a) Az érintett vállalkozásoknak először is meg kell állapítaniuk a szállító és a vevő piaci részesedéseit azon a piacon, ahol a szerződés szerinti termékeket értékesítik, illetve beszerzik.
- b) Ha sem a szállító, sem a vevő érintett piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-os küszöbértéket, akkor a vertikális megállapodásra vonatkozik a csoportmentességi aktus, amennyiben a megállapodás nem tartalmaz az ezen aktusban megállapított különösen súlyos korlátozásokat és kizárt korlátozásokat.
- c) Ha az érintett piaci részesedés a szállító és/vagy a vevő esetében meghaladja a 30 %-os küszöbértéket, akkor értékelni kell, hogy a vertikális megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e.
- d) Ha a vertikális megállapodás az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, akkor meg kell vizsgálni, hogy megfelel-e az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt mentességi feltételeknek.

⁽¹⁾ Ezek a lépések mindazonáltal nem jelentenek olyan jogi érvelést, amelyet az EFTA Felügyeleti Hatóságnak ebben a sorrendben kellene követnie ahhoz, hogy határozatot hozzon.

- 1.3.1. Az 53. cikk (1) bekezdése szerinti értékelés során alkalmazandó releváns tényezők
- (111) A 30 %-os piaci részesedési küszöbértéket meghaladó esetekben az EFTA Felügyeleti Hatóság teljes versenyelemzést végez. Annak megállapítása során, hogy a vertikális megállapodás az 53. cikk (1) bekezdése szerint érzékelhető versenykorlátozást jelent-e, különösen lényegesek az alábbi tényezők:
- a) a megállapodás jellege;
 - b) a felek piaci helyzete;
 - c) a versenytársak piaci helyzete;
 - d) a szerződés szerinti termékek vevőinek piaci pozíciója;
 - e) a piacralépési korlátok;
 - f) a piac érettsége;
 - g) a kereskedelem szintje;
 - h) a termék jellege;
 - i) egyéb tényezők.
- (112) Az egyes tényezők fontossága esetről esetre változhat és függ a többi tényezőtől. Például a felek magas piaci részesedése általában jól jelzi a piaci erejüket, de alacsony piacralépési korlátok esetén nem feltétlenül jelent piaci erőt. Ezért nem lehetséges határozott szabályokat megállapítani az egyes tényezők fontosságáról.
- (113) A vertikális megállapodások alakja és formája sokféle lehet. Ezért fontos elemezni a megállapodás jellegét az abban foglalt korlátozások, e korlátozások időtartama, valamint az e korlátozásokkal érintett összes piaci értékesítés aránya vonatkozásában. Az elemzést nem szabad a megállapodás szövegezésére korlátozni. A rejtett korlátozások meglétére következtethetünk abból, hogy a felek hogyan hajtják végre a megállapodást, valamint a rendelkezésükre álló ösztönzőkből.
- (114) A felek piaci pozíciója jelzést ad a szállító, a vevő vagy mindkettő piaci erejének mértékéről. Minél magasabb a piaci részesedésük, valószínűsíthetően annál nagyobb a piaci erejük. Ez különösen érvényes abban az esetben, ha a piaci részesedés a versenytársakkal szembeni költségelőnyöket vagy más versenyelőnyöket tükröz. Ezek a versenyelőnyök eredhetnek például a piacon betöltött úttörő szerepből (a legjobb helyen van stb.), abból, hogy fontos szabadalmak birtokosa, magasabb szintű technológiával rendelkezik, márkavezető, illetve magasabb minőségű portfolióval rendelkezik.

- (115) A versenytársak piaci pozíciójának értékeléséhez is ilyen mutatókat – azaz a piaci részesedést és a lehetséges versenyelőnyöket – használnak. Minél erősebbek a versenytársak és minél többen vannak, annál kisebb a kockázata annak, hogy a felek képesek lesznek külön-külön piaci erőt kifejteni és kizárni a piacot, vagy enyhíteni a versenyt. Fontos figyelembe venni azt is, hogy léteznek-e olyan hatékony és időszerű ellenstratégiák, amelyeket a versenytársak valószínűleg alkalmaznának. Ha viszont a versenytársak száma meglehetősen alacsony, és piaci pozíciójuk (méret, költségek, K+F képesség stb.) megközelítőleg hasonló, ez a piacszerkezet növelheti az összejátszások kockázatát. Az ingadozó vagy gyorsan változó piaci részesedések általában intenzív versenyre utalnak.
- (116) A felek vevőinek piaci pozíciója jelzi, hogy ezen ügyfelek közül egy vagy több rendelkezik-e vevői erővel. A vevői erő első mutatója a vásárló piaci részesedése a beszerzési piacon. Ez a részesedés jelzi, hogy kereslete milyen jelentőséggel bír a lehetséges szállítók számára. Más jellemzők a vevőnek a viszonteladási piacon belüli piaci pozíciójára vonatkoznak, így például üzletei elhelyezkedésének széles földrajzi kiterjedése, saját márkák – ideértve a sajátmárkás termékeket – és a végső fogyasztók körében kialakult márkacarculat. Bizonyos körülmények között a vevői erő megakadályozhatja a feleket abban, hogy piaci erőt fejtsenek ki, és ezáltal megoldhat egy máskülönben létező versenyproblémát. Ez különösen akkor érvényes, amikor az erős vevők képesek és ösztönzést kapnak arra, hogy új beszerzési forrásokat vigyenek piacra a relatív árak kis mértékű, de folyamatos tartós növekedése esetén. Amennyiben az erős vevők csak kedvező feltételeket harcolnak ki maguknak, vagy minden áremelést egyszerűen áthárítanak vevőikre, pozíciójuk nem akadályozza meg, hogy a felek piaci erőt fejtsenek ki.
- (117) A piacralépési korlátok mértéke azon mérhető le, hogy a piacon működő vállalkozások milyen mértékben tudják áraikat a versenyszint fölé emelni új piacralépő vonzása nélkül. Piacralépési korlátok hiányában a könnyű és gyors piacralépés miatt az áremelések nem lennének nyereségesek. A piacralépési korlátok általában alacsonynak mondhatók, amennyiben egy vagy két éven belül megvalósulhat a tényleges – a piaci erő kifejtését megakadályozó vagy megnehezítő – piacralépés. A piacralépési korlátok igen változatos tényezőkből adódhatnak, például méret- és választékgazdaságosságból, kormányzati szabályozásokból – különösen akkor, ha ezek kizárólagos jogokat hoznak létre –, állami támogatásból, behozatali vámokból, szellemi tulajdonhoz fűződő jogokból, erőforrások feletti rendelkezésből ott, ahol a kínálat például természeti adottságok miatt korlátozott ⁽¹⁾, alapvető létesítményekből, az elsőként cselekvés előnyéből, valamint adott időszak során erőteljes reklámozással kialakított fogyasztói márkahűségéből. A vertikális korlátozások és a vertikális integráció szintén működhet piacralépési korlátként azáltal, hogy nehezebbé teszi a piacralépést és így a (lehetséges) versenytársakat kizárhatja. A piacralépési korlátok megjelenhetnek csak a szállító vagy a vevő szintjén, vagy mindkét szinten. Az, hogy e tényezők közül melyeket nevezhetjük piacralépési korlátoknak, különösen attól függ, hogy járnak-e meg nem térülő költségekkel. Meg nem térülő költségek azok a költségek, amelyek szükségesek a piacralépéshez vagy a piaci cselekvéshez, de amelyek a piacról való kilépéskor elvesznek. A fogyasztói hűséget építő reklámköltségek általában meg nem térülő költségek, hacsak a piacról távozó cég nem tudja eladni a márkanevét, vagy azt máshol veszteség nélkül tovább használni. Minél több a meg nem térülő költség, a lehetséges piacralépőknek annál komolyabban kell mérlegelniük a piacralépés kockázatát, és a piacon működők annál megalapozottabban fenyegethetnek azzal, hogy állni fogják az új versenyt, mivel a meg nem térülő költségek miatt a piacon működőknek költséges lenne elhagyni a piacot. Ha például a forgalmazókat versenytildalmi kötelezettség köti a gyártóhoz, erősebb lesz a kizárási hatás, ha a saját forgalmazói hálózat felállítása meg nem térülő költségekkel jár a lehetséges piacralépő számára. A piacralépés általában meg nem térülő költségekkel jár, ezek néha csekélyebbek, máskor komolyabbak. Ennek következtében valamely adott eset értékelésekor a tényleges verseny általában hatékonyabb és nagyobb súllyal szerepel, mint a potenciális verseny.
- (118) Az érett piac olyan piac, amely már egy ideje működik, ahol a használt technológia jól ismert, széles körben elterjedt és nem sokat változik, ahol nincsenek alapvető újdonságok a márkák tekintetében, és ahol a kereslet aránylag állandó, illetve csökkenő. Ilyen piacokon valószínűbbek a negatív hatások, mint a dinamikusabb piacokon.
- (119) A kereskedelem szintje a közbelső és végső áruk és szolgáltatások közötti különbségtételhez kapcsolható. Közbelső termékeket és szolgáltatásokat olyan vállalkozásoknak értékesítenek, amelyek azokat alapanyagként használják fel más termékek és szolgáltatások előállításához, és ezek általában nem

⁽¹⁾ Lásd a Bizottság 97/26/EK határozatát (a IV/M.619. sz. – *Gencor/Lonrho* ügyben), (HL L 11., 1997.1.14., 30. o.).

ismerhetők fel a végtermékekben vagy végső szolgáltatásokban. A közbeső termékek vásárlói általában jól tájékozott vevők, akik képesek a minőség értékelésére, így kevésbé hat rájuk a márka és az arculat. A végtermékeket – közvetve vagy közvetlenül – a végső fogyasztóknak adják el, akikre gyakran jobban hat a márka és az arculat. Mivel a forgalmazóknak (kiskereskedőknek, nagykereskedőknek) a végső fogyasztók keresletére kell reagálniuk, a versenyt nagyobb kár érheti akkor, ha forgalmazókat zárnak ki egy vagy több márka értékesítéséből, mint akkor, ha a közbeső termékek vevőit akadályozzák abban, hogy bizonyos beszerzési forrásokból vásároljanak versengő termékeket.

- (120) A termék természete különösen a végtermékek esetében játszik szerepet mind a feltételezhető negatív, mind pozitív hatások értékelése során. A feltételezhető negatív hatások értékelése során fontos az, hogy a piacon lévő termékek inkább homogének vagy heterogének, drága-e a termék, a fogyasztó költségvetéséből jelentős részt vesz-e el vagy olcsó-e, valamint az, hogy a termék egyszeri és végső vásárlás tárgya-e vagy többszöri ismételt vásárlásé. Általában véve, ha a termék heterogénebb, olcsóbb és inkább egyszeri vásárlás tárgya, akkor valószínűbb, hogy a vertikális korlátozásnak negatív hatásai lesznek.
- (121) Az adott korlátozások értékelése során más tényezőket is figyelembe kell venni. E tényezők közé tartozik a halmozott hatás, vagyis az, ha a piacot mások hasonló megállapodásai lefedik, valamint a megállapodás „egyoldalú” (főként az egyik felet terhelik a korlátozások vagy kötelezettségek) vagy „kölcsönös” jellege (mindkét felet kötnék kötelezettségek vagy korlátozások), a szabályozási környezet és magatartás, amely jelezheti vagy erősítheti az olyan összejátszást, mint az árdiktálás, előre bejelentett árváltozások és megállapodások a „megfelelő” árról, árrugalmatlanság a többletkapacitás eredményeként, árdiszkrimináció és múltbeli összejátszó magatartás.

1.3.2. Az 53. cikk (3) bekezdése szerinti értékelés során alkalmazandó releváns tényezők

- (122) Korlátozó vertikális megállapodások is kiválthatnak – hatékonyságnövelés formájában – a verseny szempontjából kedvező hatásokat, ami ellensúlyozhatja versenyellenes hatásait. Ez az értékelés az 53. cikk (3) bekezdése keretében történik, amely az 53. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalmi szabály alóli kivételt tartalmaz. Ahhoz, hogy ez a korlátozás alkalmazható legyen, a vertikális megállapodásnak objektív gazdasági előnyökkel kell járnia, a versenyre vonatkozó korlátozásoknak elengedhetetlennek kell lenniük a hatékonyságnövelés megvalósításához, a vevőknek méltányosan kell részesedniük a hatékonyságnövelésből, és a megállapodás nem biztosíthatja a felek számára a verseny megszüntetésének lehetőségét az érintett áruk jelentős része tekintetében⁽¹⁾.
- (123) A korlátozó megállapodások 53. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése tényleges felmerülésük összefüggéseiben⁽²⁾, valamint a bármely adott időpontban fennálló tények alapján történik. Az értékelés érzékeny a tényekben bekövetkezett lényegi változásokra. Az 53. cikk (3) bekezdés kivételszabálya annyiban alkalmazandó, amennyiben a négy feltétel teljesül, és alkalmazása megszűnik, ha ez már nem áll fenn⁽³⁾. Az 53. cikk (3) bekezdésének az említett elvekkel összhangban történő alkalmazásakor figyelembe kell venni a felek bármelyike által eszközölt beruházásokat és a szükséges időt, valamint a hatékonyságnövelő beruházások elindításához és megtérüléséhez szükséges korlátozásokat.
- (124) Az 53. cikk (3) bekezdésének első feltétele annak értékelését teszi szükségessé, hogy a megállapodás által kiváltott hatékonyságnövelés szempontjából melyek az objektív előnyök. Ebben a tekintetben a vertikális megállapodások gyakran képesek – az 1.2. szakaszban kifejtetteknek megfelelően – segítséget nyújtani a hatékonyságnövelés megvalósításában, annak javításával, hogy a felek milyen módon végzik egymást kiegészítő tevékenységeiket.

⁽¹⁾ Lásd a 124/04/COL határozattal (HL C 208., 2007.9.6., 1. o és a HL 42. EGT-kiegészítése, 2007.9.6., 1. o.) elfogadott, az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló, iránymutatót tartalmazó EFTA felügyeleti hatósági közleményt.

⁽²⁾ Lásd a Bíróság 25/84. sz. és a 26/84. sz., Ford egyesített ügyekben hozott ítéletét (EBHT 1985., 2725. o.).

⁽³⁾ Lásd e tekintetben például az 1999/242/EK bizottsági határozatot (IV.36.237 esetszám – TPS) (HL L 90., 1999.4.2., 6. o.). Hasonlóképpen, az 53. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom is csak addig alkalmazandó, amíg a megállapodásnak korlátozó tárgya vagy korlátozott hatásai vannak.

- (125) Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt nélkülözhetetlenségi vizsgálat alkalmazása során az EFTA Felügyeleti Hatóság különösen azt fogja megvizsgálni, hogy az egyedi korlátozások lehetővé teszik-e a szerződés szerinti termékek annál hatékonyabb előállítását, vásárlását és/vagy (vizont)eladását, mint ahogy az az érintett korlátozás hiányában történt volna. Az ilyen értékelés elkészítésekor a felek piaci feltételeit és realitásait figyelembe kell venni. Az 53. cikk (3) bekezdésben foglalt kedvezményre hivatkozó vállalkozásoknak nem kell feltételes és elméleti alternatívákat figyelembe venniük. Ki kell azonban fejteniük és be kell bizonyítaniuk, hogy a látszólag valószínű és jelentősen kisebb mértékben korlátozó alternatívák miért lennének jelentősen kisebb hatékonyságúak. Amennyiben a kereskedelmi szempontból valószínűnek és kevésbé korlátozónak tűnő alternatíva a hatékonyság jelentős csökkenéséhez vezetne, a kérdéses korlátozást nélkülözhetetlenként kezelik.
- (126) Az a feltétel, hogy a fogyasztóknak méltányos részesedést kell kapniuk az előnyökből, azt foglalja magában, hogy a vertikális megállapodás értelmében vásárolt és/vagy (vizont)értékesített termékek vásárlóit legalább kompenzálni kell a megállapodás negatív hatásaiért⁽¹⁾. Más szóval a hatékonyságnövekedésnek teljes mértékben ellensúlyoznia kell a megállapodás által az árakra, a termelésre és más releváns tényezőkre gyakorolt valószínűsíthető negatív hatásokat.
- (127) Az 53. cikk (3) bekezdésének utolsó feltétele, amely szerint a megállapodás nem biztosíthatja a feleknek a kérdéses termékek jelentős része tekintetében a verseny megszüntetésének lehetőségét, a piaci verseny fennmaradó nyomásának, valamint a megállapodás ilyen versenyforrásokra gyakorolt hatásának elemzését előfeltételezi. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt utolsó feltétel alkalmazása során figyelembe kell venni az 53. cikk (3) bekezdése és az 54. cikk közötti kapcsolatot. A kialakult joggyakorlattal összhangban az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazása nem sértheti az 54. cikk alkalmazását⁽²⁾. Ezen túlmenően, mivel mind az 53., mind az 54. cikk a tényleges piaci verseny fenntartását célozza, a következetesség megköveteli, hogy az 53. cikk (3) bekezdésének értelmezése úgy történjen, hogy eleve kizárja ki a kivétel erőfölénnyel való visszaélést jelentő korlátozó megállapodásokra történő alkalmazását⁽³⁾. A vertikális megállapodás nem szüntetheti meg a tényleges versenyt a valódi vagy potenciális verseny valamennyi meglévő forrásának vagy azok többségének kizárása révén. A vállalkozások közötti versengés a gazdasági hatékonyság – azon belül az innováció formájában megjelenő dinamikus hatékonyságnövelés – lényeges motorja. Hiányában az erőfölénnyel rendelkező vállalkozásnak nem lesznek megfelelő ösztönzői ahhoz, hogy tovább folytassa a hatékonyságnövelés megteremtését és továbbadását. Amennyiben nincs fennmaradó verseny, és előrelátólag nem fenyeget új piacralépés, a versengés és a versenyfolyamat védelme lényegesen nagyobb súllyal esik latba, mint a lehetséges hatékonyságnövekedés. Egy olyan korlátozó megállapodás, amely a monopóliuméhoz közelítő piaci pozíciót tart fenn, hoz létre, vagy erősít meg, rendes körülmények között indokolható azon az alapon, hogy hatékonyságnövekedést is létrehoz.

2. Az egyes vertikális korlátozások elemzése

- (128) Az iránymutatás hátralevő részében a (96)–(127) bekezdésben bemutatott elemzési keretet követve elemezzük a leggyakoribb vertikális korlátozásokat és azok kombinációit. Léteznek egyéb olyan korlátozások és kombinációk, melyek tekintetében ezen iránymutatás nem nyújt közvetlen iránymutatást, azonban ezek esetében is ugyanazon elvek alapján és a piacra gyakorolt hatás azonos súlyú figyelembevételével kell eljárni.

2.1. Egyedüli márka kikötése

- (129) Az „egyedüli márka kikötéséről” szóló cím azokat a megállapodásokat tartalmazza, amelyeknek központi eleme az a tény, hogy a vevő köteles arra, vagy a vevőt arra készítetik, hogy valamely terméktípusra vonatkozó megrendeléseit egyetlen szállítóra összpontosítsa. Ez az elem megtalálható

⁽¹⁾ Lásd a 124/04/COL határozattal (HL C 208., 2007.9.6., 1. o és a HL 42. EGT-kiegészítése, 2007.9.6., 1. o.) elfogadott, az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló, iránymutatást tartalmazó EFTA felügyeleti hatósági közlemény (85) bekezdését.

⁽²⁾ Lásd a Bíróság C-395/96 P. és C-396/96 P. sz., *Compagnie Maritime Belge* egyesített ügyekben hozott ítéletének (EBHT 2000., I-1365. o.) 130. pontját. Hasonlóképpen, az 53. cikk (3) bekezdésének alkalmazása nem sérti az EGT-megállapodás áruk, szolgáltatások, személyek és a tőke szabad mozgásáról szóló szabályainak alkalmazását. Ezek a korlátozások bizonyos körülmények között alkalmazhatók a Szerződés 53. cikkének (1) bekezdése értelmében vett megállapodásokra, határozatokra és összehangolt magatartásokra, lásd ebben az értelemben a Bíróság C-309/99. sz. *Wouters-ügyben* hozott ítéletének (EBHT 2002., I-1577. o.) 120. pontját.

⁽³⁾ Lásd ebben a tekintetben az Elsőfokú Bíróság T-51/89. sz. *Tetra Pak (I)* ügyben hozott ítéletét (EBHT 1990., II.-309. o.). Lásd még a 124/04/COL határozattal (HL C 208., 2007.9.6., 1. o és a HL 42 EGT-kiegészítése, 2007.9.6., 1. o.) elfogadott, az EGT-megállapodás 53. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló, iránymutatást tartalmazó EFTA felügyeleti hatósági közlemény (106) bekezdését.

többek között a vevőt kötelező versenytilalmi kötelezettségek és a mennyiségi átvételi kényszer esetében. A versenytilalmi kikötés olyan kötelezettségen vagy ösztönzési rendszeren alapul, amely arra készíti a vevőt, hogy egy adott piacon egyetlen szállítótól vásárolja meg szükségleteinek több mint 80 %-át. Ez nem azt jelenti, hogy a vevő közvetlenül csak egy szállítótól vásárolhat, hanem azt, hogy nem fog versengő termékeket vagy szolgáltatásokat vásárolni, viszonteladás során értékesíteni, illetve beépíteni. A vevőt terhelő mennyiségi átvételi kényszer a versenytilalom enyhébb formája, ahol a szállító és a vevő közötti megállapodás szerinti kötelezettség vagy ösztönzőrendszer arra készíti a vevőt, hogy beszerzéseit túlnyomórészt egy szállítónál bonyolítsa. A mennyiségi átvételi kényszer megjelenhet például minimális vásárlási előírások, készletezési előírások, vagy olyan nem lineáris árképzés formájában, mint a feltételes rabatt-rendszerek vagy a kétrészes ártétel (rögzített összeg + egységár). Az úgynevezett „angol rendelkezés”, amely előírja a vevő számára minden jobb ajánlat bejelentését, és csak azok elfogadását teszi lehetővé számára, amelyeknek a szállító nem tud eleget tenni, várhatóan ugyanolyan hatással jár, mint az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség – különösen akkor, ha a vevőnek közölnie kell a jobb ajánlatot tevő személyét.

- (130) A versenyre nézve az egyedüli márka kikötésének lehetséges kockázatai a következők: a versenytárs szállítók és a lehetséges szállítók kizárása a piacról, a szállítók közötti verseny enyhítése és összejártás elősegítése a halmozott használat esetén, ha pedig a vevő viszonteladóként végső fogyasztók felé értékesít, akkor az üzleten belüli márkák közötti verseny csökkenése. Mindezek a korlátozó hatások közvetlenül kihatnak a márkák közötti versenyre.
- (131) Egyedüli márka kikötésére a csoportmentességi aktus akkor biztosít mentességet, ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-ot, és a rájuk vonatkozó versenytilalmi kötelezettség időtartama legfeljebb öt év. E szakasz hátralevő része nyújt iránymutatást a piaci részesedési küszöbértéket illetve az ötéves időbeli korlátozást meghaladó egyedi esetek értékelésére.
- (132) Egy adott szállító egyedüli márka kikötésére való, versenyellenes kizárást eredményező képessége különösen akkor merül fel, ha azok a versenytársak, akik vagy még nincsenek jelen a piacon a kötelezettségek keletkezésekor, vagy nincsenek olyan helyzetben, hogy a vevők teljes körű ellátásáért versenyezzenek, a kötelezettségek hiányában jelentős versenykorlátozást gyakorolnak. A versenytársak nem feltétlenül képesek versenyezni az egyes vevők teljes keresletéért, mert a szóban forgó szállító legalább a piaci kereslet egy része tekintetében elkerülhetetlen kereskedelmi partner, például azért, mert márkája sok vevő által kedvelt, ezért „kötelező készletezési tétel”, vagy mert a többi szállítóra alkalmazott kapacitáskorlátozások olyan jellegűek, hogy a kereslet egy részét csak a szóban forgó szállító tudja kielégíteni⁽¹⁾. A szállító piaci pozíciója tehát az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek lehetséges versenyellenes hatásainak értékelése során kiemelkedő jelentőségű.
- (133) Amennyiben a versenytársak minden egyes vevő teljes keresletéért egyenlő feltételek mellett versenyezhetnek, egy adott szállító egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségei általában valószínűleg nem akadályozzák a tényleges versenyt – kivéve, ha a vevők szállítót váltását az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek időtartama és piaclefedése nehezíti meg. Minél magasabb a szállító lekötött piaci részesedése, azaz az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség alapján értékesített termékeinek piaci részesedése, annál nagyobb a kizárás valószínűsége. Hasonlóképpen, minél hosszabb az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettség időtartama, annál valószínűbb a jelentős kizárás fennállása. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy évnél rövidebb időre vállalt kötelezettségek általában nem tekintendők úgy, hogy érzékelhető versenyellenes hatásokat vagy összességében negatív hatásokat váltanának ki. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által egyedüli márka kikötésére vonatkozóan egy és öt év közötti időtartamra vállalt kötelezettségek esetében általában a versenyellenes és a versenyt támogató hatások megfelelő kiegyensúlyozása szükséges, míg az öt évet meghaladó versenytilalmi kötelezettségeknél a beruházások legnagyobb része esetén feltételezhető, hogy azok nem szükségesek az állított hatékonyságnövelés megvalósításához, illetve a hatékonyságnövelés nem ellensúlyozza kellő mértékben kizáró hatásukat. Az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek nagyobb valószínűséggel eredményeznek versenyellenes kizárást, ha azokban erőfölényben lévő vállalkozások vesznek részt.
- (134) A szállító piaci erejének értékelése során fontos a versenytársainak piaci pozíciója. Amíg a versenytársak kellően sokan vannak és kellően erősek, addig nem kell érzékelhető versenyellenes hatásokra számítani. A versenytársak kizárása nem túl valószínű, ha hasonló piaci pozícióban vannak, és hasonlóan vonzó termékeket kínálnak. Ilyen esetben is felmerülhet azonban kizárás a lehetséges

⁽¹⁾ Az Elsőfokú Bíróság T-65/98. sz. *Van den Bergh Foods kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 2003., II-4653. o.) 104. és 156. pontja.

piacralépők vonatkozásában, ha több nagyobb szállító egyedüli márka kikötésére vonatkozó szerződéseket köt az érintett piac vevőinek jelentős részével (halmozott hatás). Ez is olyan helyzet, amelyben az egyedüli márka kikötésére vonatkozó megállapodások elősegíthetik a versenytárs szállítók közötti összejátszást. Ha ezek a szállítók külön-külön a csoportmentességi aktus hatálya alá tartoznak, akkor az ilyen halmozott negatív hatás kezelése érdekében szükséges lehet a csoportmentesség visszavonása. Az 5 % alatti lekötött piaci részesedés általában nem tekinthető a halmozott kizárási hatáshoz jelentősen hozzájáruló tényezőnek.

- (135) Olyan esetekben, amikor a legnagyobb szállító piaci részesedése 30 % alatti, és az öt legnagyobb szállító együttes piaci részesedése 50 % alatti, egyedi vagy halmozott versenyellenes hatás fennállása nem valószínű. Ha egy lehetséges piacralépő mégsem tud nyereségesen belépni a piacra, akkor ennek okát valószínűsíthetően nem az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek, hanem más tényezők, például a fogyasztók preferenciái jelentik.
- (136) A piacralépési korlátok fontosak a versenyellenes kizárás fennállásának megállapításához. Ott, ahol a versenytárs szállítók viszonylag könnyen találnak új vagy alternatív vevőket a termékeikre, nem valószínű, hogy a kizárás valós problémát jelent. Gyakran azonban a gyártási és a forgalmazási szinten egyaránt léteznek piacralépési korlátok.
- (137) A kiegyenlítő erő lényeges, mivel az erős vevők nem hagyják magukat egykönnyen elzárni a versengő termékek vagy szolgáltatások kínálatától. Általánosabban: ahhoz, hogy a szállító meggyőzze a vevőket az egyedüli márka kikötésének elfogadásáról, előfordulhat, hogy kompenzálnia kell őket – teljes egészében vagy részben – a kizárólagosságból következő versenyhátrányért. Ilyen kompenzáció biztosítása esetén a vevőnek személyes érdeke fűződhet ahhoz, hogy a szállítóval egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettséget vállaljon. Helytelen lenne azonban ebből automatikusan arra következtetni, hogy az egyedüli márka kikötésére vonatkozó valamennyi kötelezettség összességében kedvező az adott piacon belüli vevők és végső fogyasztók számára. Különösen valószínűtlen, hogy a fogyasztók összessége számára kedvező, ha sok vevő van, és az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségeknek összességében az a hatása, hogy megakadályozzák a versenytárs vállalkozások piacralépését vagy terjeszkedését.
- (138) Végetetül lényeges a „kereskedelem szintje”. Közbenső termék esetén kevésbé valószínű a versenyellenes kizárás. Ha valamely közbenső termék szállítója nincs erőfölényben, a versenytárs szállítóknak még mindig jelentős mértékű szabad kereslet áll rendelkezésére. Halmozott hatással jellemzett helyzetben azonban az erőfölény szintje alatt is felmerülhet versenyellenes kizárási hatás. Halmozott versenyellenes hatás felmerülése mindaddig nem valószínű, amíg a piacnak kevesebb mint 50 %-a van lekötve.
- (139) Amennyiben a megállapodás végtermék nagykereskedelmi szintű értékesítésére vonatkozik, akkor az a kérdés, hogy valószínű-e versenyprobléma felmerülése, nagymértékben függ a nagykereskedelem jellegétől és a nagykereskedelmi szinten fennálló piacralépési korlátoktól. Nem áll fenn a versenyellenes kizárás tényleges kockázata, ha a versenytárs gyártók könnyen megvalósíthatják saját nagykereskedelmi műveletüket. Az, hogy a piacralépési korlátok alacsonyak-e, a nagykereskedelem típusától függ, azaz attól, hogy a nagykereskedők tudnak-e hatékonyan kereskedni csak a megállapodás által érintett termékkel (például fagylalttal), vagy hatékonyabb egy egész termékskálával (például fagyasztott élelmiszerekkel) kereskedni. Az utóbbi esetben a kizárólag egy terméket értékesítő gyártó számára nem kifizetődő saját nagykereskedelmi művelet megkezdése. Ebben az esetben felmerülhetnek versenyellenes hatások. Ezen túlmenően a halmozott hatás problémái is felmerülhetnek, ha több szállító leköti a rendelkezésre álló nagykereskedők nagy részét.
- (140) Végtermékek esetén általában valószínűbb a kizárás megjelenése a kiskereskedelmi szinten, figyelembe véve azt, hogy a legtöbb gyártó számára jelentős piacralépési korlátok állnak fenn arra nézve, hogy kiskereskedelmi üzleteket nyissanak kizárólag a saját termékeik számára. Ezen túlmenően a kiskereskedelmi szint az, ahol az egyedüli márka kikötésére vonatkozó megállapodások csökkenthetik az üzleten belüli márkák közötti versenyt. Ezek miatt a végtermékek esetében a kiskereskedelmi szinten jelentős versenyellenes hatások jelentkezhetnek, ha – figyelembe véve minden más releváns tényezőt is – egy erőfölénnyel nem rendelkező szállító az érintett piacnak legalább 30 %-át leköti. Egy erőfölényben lévő gazdasági társaság esetében már mérsékelt lekötött piaci részesedés is vezethet jelentős versenyellenes hatásokhoz.

- (141) Kiskereskedelmi szinten halmozott kizárási hatás is jelentkezhet. Amennyiben valamennyi szállító piaci részesedése 30 % alatt van, nem valószínű halmozott versenyellenes kizárási hatás, ha a lekötött piaci részesedés összesen nem éri el a 40 %-ot, ezért a csoportmentesség visszavonása nem valószínű. Ez a számadat más tényezők – például a versenytársak száma, a piacralépési korlátok stb. – figyelembevételére magasabb lehet. Ha nem minden gazdasági társaság rendelkezik a csoportmentességi aktus szerinti küszöbérték alatti piaci részesedéssel, de egyikük sincs erőfölényben, akkor nem valószínű halmozott versenyellenes kizárási hatás, feltéve, hogy a lekötött piaci részesedések összegében 30 % alatt vannak.
- (142) Ha a vevő olyan helyiségekből és területről folytat tevékenységet, amely a szállító tulajdona, vagy amelyet a szállító a vevőhöz nem kapcsolódó harmadik féltől bérel, akkor korlátozott lehetőség van csak arra, hogy az esetleges kizárási hatás miatt hatékony korrekciós intézkedéseket alkalmazzanak. Ebben az esetben nem valószínű, hogy az EFTA Felügyeleti Hatóság az erőfölény szintje alatt beavatkozik.
- (143) Bizonyos ágazatokban egynél több márka egy adott üzletben történő értékesítése nehéz lehet, ilyenkor a kizárási probléma jobban orvosolható a szerződések időtartamának korlátozásával.
- (144) Érzékelhető versenyellenes hatások megállapítása esetén felmerül az 53. cikk (3) bekezdése szerinti lehetséges mentesség kérdése. A versenytilalmi kötelezettségek esetén különösen fontos lehet a (107) bekezdés a) pontjában (szállítók közötti potyázás), d) és e) pontjában (feltartási problémák), és h) pontjában (tőkepiaci hiányosságok) ismertetett hatékonyságnövelés.
- (145) A (107) bekezdés a), d), és h) pontjában ismertetett hatékonyságnövelési esetekben a vevőt terhelő mennyiségi átvételi kényszer kevésbé korlátozó alternatíva lehet. Elképzelhető, hogy a (107) bekezdés e) pontjában (a know-how átadásához kapcsolódó feltartási probléma) ismertetett hatékonyságnövelés megvalósítására a versenytilalmi kötelezettség az egyetlen járható út.
- (146) A szállító által végrehajtott kapcsolatfüggő beruházás esetén (lásd a (107) bekezdés d) pontját) a beruházás értékcsökkenésének teljes időtartamára megállapodással kikötött versenytilalom vagy mennyiségi átvételi kényszer általában megfelel az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Kiterjedt kapcsolatfüggő beruházások esetén indokolt lehet az öt évet meghaladó versenytilalmi kötelezettség. Kapcsolatfüggő beruházás lehet például egy berendezés szállító általi üzembe helyezése vagy átalakítása, ha ezt a berendezést ezek után csak egy adott vevő részére történő alkatrészgyártásra lehet használni. Az általános vagy a piacfüggő kapacitási (kapacitásnövelő) beruházások általában nem tekinthetők kapcsolatfüggőnek. Ha azonban valamely szállító különösen egy adott vevő működéséhez kapcsolódóan teremt új kapacitást – például konzervdobozokat gyártó cég új kapacitást hoz létre annak érdekében, hogy egy élelmiszergyártó csomagolóüzemének területén vagy annak szomszédságában konzervdobozokat gyártson –, akkor lehetséges, hogy ez az új kapacitás csak az adott vevő részére történő gyártás esetén gazdaságos, és ebben az esetben a beruházás kapcsolatfüggőnek minősül.
- (147) Ha a szállító kölcsönt nyújt, vagy nem kapcsolatfüggő berendezést ad át a vevőnek, ez önmagában általában nem elegendő a versenyellenes piaci kizárási hatás mentesítésének indokolására. Tőkepiaci hiányosságok esetében előfordulhat, hogy a hitelnyújtást valamely termék szállítója hatékonyabban meg tudja valósítani, mint egy bank (lásd a (107) bekezdés h) pontját). Mindazonáltal ilyen esetben a kölcsönt a legkevésbé korlátozó módon kell nyújtani, és következésképp a vevő általában nem akadályozható meg abban, hogy a kötelezettséget bármikor megszüntesse, és a kölcsön fennálló részét bármikor, büntetés fizetése nélkül visszafizethesse.
- (148) A lényeges know-how átadása (a (107) bekezdés e) pontja) általában a szállítási megállapodás teljes időtartamára indokolja a versenytilalmi kötelezettséget, például franchise esetében.

(149) Példa a versenytilalmi kötelezettségre

Egy nemzeti piacon egy impulzustermék 40 %-os piaci részesedéssel rendelkező piacvezetője termékeinek többségét (90 %-át) lekötött kiskereskedőkön keresztül értékesíti (lekötött piaci részesedése 36 %). A megállapodások arra kötelezik a kiskereskedőket, hogy legalább négy évig csak a piacvezetőtől vásároljanak. A piacvezető részesedése sűrűbben lakott területeken, például a fővárosban különösen magas. Tíz versenytársa közül, melyek közül néhány csak helyi szinten áll rendelkezésre, mindnek jóval alacsonyabb a piaci részesedése, a legnagyobbaknak 12 %. Ez a tíz versenytárs együttesen a piacnak további 10 %-át látja el lekötött üzleteken keresztül. A piacon erős a márka- és termékdifferenciálódás. A piacvezető rendelkezik a legerősebb márkákkal. Csak ő folytat rendszeresen országos reklámkampányokat. Lekötött kiskereskedőt a termékei értékesítéséhez szükséges speciális tárolószekrényekkel látja el.

Végeredményben a piac összesen 46 %-ban (36 % + 10 %) el van zárva a lehetséges piacralépő és a kötött üzletekkel nem rendelkező versenytársak elől. A lehetséges piacralépők számára még nehezebb a piacralépés a sűrűn lakott területeken, ahol a kizárási arány még magasabb, bár éppen ezek azok a területek, ahol ők be szeretnék lépni a piacra. Ezen túlmenően az erős márka- és termékdifferenciálódás, valamint a termék árához viszonyítva magas piackutatási költségek következtében az üzleten belüli márkák közötti verseny hiánya a fogyasztók számára a jólét további csökkenését eredményezi. A kizárólagos üzletek lehetséges hatékonyságnövelése, amely a piacvezető állítása szerint a szállítási költségek csökkenéséből és a tárolószekrényekkel kapcsolatos esetleges feltartási problémából erednek, valójában korlátozottak és nem ellensúlyozzák a versenyre gyakorolt negatív hatásokat. A hatékonyságnövelés korlátozott, mivel a szállítási költségek a mennyiséggel, nem pedig a kizárólagossággal függenek össze, a tárolószekrények pedig nem tartalmaznak különleges know-how-t és nem márkafüggők. Mindezek alapján nem valószínű, hogy teljesülnek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek.

(150) Példa a mennyiségi átvételi kényszerre

A 40 %-os piaci részesedéssel rendelkező X gyártó termékeinek 80 %-át olyan szerződések révén értékesíti, amelyek előírják, hogy a viszonteladó köteles az adott típusú termékre vonatkozó igényeinek legalább 75 %-át X-től kielégíteni. Cserébe X kedvező feltételekkel kínál finanszírozást és berendezéseket. A szerződések 5 évre szólnak, amely idő alatt a kölcsönt egyenlő részletekben kell visszafizetni. Az első két év után azonban a vevők jogosultak arra, hogy hathónapos felmondással megszüntessék a szerződést, feltéve, hogy visszafizetik a fennmaradó kölcsönt, a berendezést pedig piaci eszközértéken átveszik. Az ötéves időszak végén a berendezés tulajdonjoga a vevőre száll. A versenytárs gyártók többsége kicsi, a legnagyobbaknak 20 % a piaci részesedése. Összesen tizenketten vannak, és hasonló szerződéseket kötöttek különböző időtartamokra. A 10 % alatti piaci részesedésű gyártók gyakran hosszabb idejű szerződéseket kötnek, kevésbé nagyvonalú felmondási feltételekkel. X gyártó szerződése az igények 25 %-át hagyják szabadon versenytársai számára. Az elmúlt három évben két új gyártó lépett be a piacra és szerzett összesen körülbelül 8 %-os piaci részesedést – részben úgy, hogy számos viszonteladó kölcsönfizetési kötelezettségét átvállalták és cserébe szerződéseket kötöttek azokkal.

X gyártó lekötött piaci részesedése 24 % ($0,75 \times 0,80 \times 40$ %). A többi gyártó lekötött piaci részesedése körülbelül 25 %. Következésképpen a piacnak összesen körülbelül 49 %-a van elzárva a lehetséges piacralépők és a lekötött üzletekkel nem rendelkező versenytársak elől, legalább a szállítási szerződések első két éve alatt. A tapasztalatok alapján a viszonteladók gyakran nehezen szereznek hitelt a bankoktól, és általában túl kicsik ahhoz, hogy más módon, például részvénykibocsátással jussanak tőkéhez. Ezen túlmenően X gyártó demonstrálni tudja, hogy értékesítéseit korlátozott számú viszonteladóra összpontosítva jobban tudja tervezni értékesítéseit, és szállítási költségeket takarít meg. Figyelembe véve egyrészt a hatékonyságnövelést és az X gyártó szerződéseiben meghatározott 25 %-os le nem kötött részt, a szerződés korábbi felmondásának valós lehetőségét, az új gyártók közel-múltbeli piacralépését, másrészt azt a tényt, hogy a viszonteladóknak mintegy fele nincs elkötelezve, az X gyártó által alkalmazott 75 %-os mennyiségi átvételi kényszer valószínűleg eleget tesz az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

2.2 Kizárólagos forgalmazás

- (151) A kizárólagos forgalmazási megállapodásban a szállító vállalja, hogy termékeit egy adott területen történő viszonteladásra csak egy forgalmazónak értékesíti. Ugyanakkor a forgalmazó általában korlátozva van más (kizárólagosan kijelölt) területeken történő aktív értékesítéseiben. A lehetséges kockázatok a versenyre nézve főként a márkán belüli verseny csökkenése és a piacfelosztás, amelyek különösen az árdiszkriminációt seíthetik elő. Ha az összes vagy a legtöbb szállító

kizárólagos forgalmazást alkalmaz, ez enyhítheti a versenyt és erősítheti az összejátszást mind a szállítók, mind pedig a forgalmazók szintjén. Végezetül a kizárólagos forgalmazás más forgalmazók kizárásához vezethet, és ezáltal csökkentheti a versenyt az adott szinten.

- (152) Ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-ot, a csoportmentességi aktus mentességet biztosít a kizárólagos forgalmazásra, még akkor is, ha az össze van kapcsolva más, nem különösen súlyos korlátozással, például öt évnél nem hosszabb versenytilalmi kötelezettséggel, mennyiségi átvételi kényszerrel vagy kizárólagos beszerzéssel. A kizárólagos forgalmazás és a szelektív forgalmazás összekapcsolását csak akkor mentesíti a csoportmentességi aktus, ha a más területeken való aktív értékesítést nem korlátozza. E szakasz hátralevő része nyújt iránymutatást azon kizárólagos forgalmazással összefüggő egyedi esetek értékelésére, amelyeknél a piaci részesedés meghaladja a 30 %-os küszöbértéket.
- (153) A szállító és versenytársainak piaci helyzete nagyon fontos, mivel a márkán belüli verseny csökkenése csak akkor veszélyes, ha a márkák közötti verseny korlátozott. Minél erősebb a szállító helyzete, annál komolyabb a márkán belüli verseny csökkenése. A 30 %-os piaci részesedési küszöbérték felett fennáll a márkán belüli verseny jelentős csökkenésének kockázata. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesülése érdekében a márkán belüli verseny csökkenését esetlegesen tényleges hatékonyságnöveléssel kell ellensúlyozni.
- (154) A versenytársak piaci pozíciójának kettős jelentősége lehet. Ha a versenytársak erősek, ez általában azt jelenti, hogy a márkán belüli verseny csökkenését ellensúlyozza a megfelelő mértékű márkák közötti verseny. Ha azonban a versenytársak száma viszonylag alacsony, és piaci pozíciójuk a piaci részesedésük, kapacitásuk és forgalmazási hálózatuk tekintetében viszonylag hasonló, akkor fennáll az összejátszás és/vagy a verseny enyhítésének kockázata. A márkán belüli verseny csökkenése fokozhatja ezt a kockázatot, különösen akkor, ha több szállító működtet hasonló forgalmazási rendszereket. A többmárkás kizárólagos forgalmazások – vagyis ha különböző szállítók ugyanazt a kizárólagos forgalmazót bízzák meg egy adott területen – tovább erősíthetik az összejátszás és/vagy a verseny enyhítésének kockázatát. Ha valamely forgalmazó kizárólagos jogot szerez arra, hogy két vagy több lényeges versengő terméket ugyanazon a területen forgalmazzon, akkor e márkák esetében a márkák közötti verseny lényegesen korlátozódhat. Minél nagyobb a többmárkás kizárólagos forgalmazók által forgalmazott márkák halmazott piaci részesedése, annál nagyobb az összejátszás és/vagy a verseny enyhítésének kockázata, és annál erősebben csökken a márkák közötti verseny. Ha valamely kiskereskedő több márká kizárólagos forgalmazója, az azt eredményezheti, hogy amikor az egyik gyártó csökkenti a márkája nagykereskedelmi árát, a kiskereskedőnek nincs készletére arra, hogy ezt az árcsökkentést továbbítsa a végső fogyasztó felé, mivel ez csökkentené többi márkájának értékesítését és az azokból származó nyereségét. Következésképpen, a többmárkás kizárólagos forgalmazások nélküli helyzethez viszonyítva csökken a gyártók azon érdeke, hogy egymással árversenybe lépjenek. Az ilyen halmazott hatású helyzetek akkor is alapot szolgáltathatnak a csoportmentességi aktus által biztosított kedvezmény visszavonására, ha a szállítók és vevők piaci részesedése a csoportmentességi aktusban foglalt küszöbérték alatt van.
- (155) A piacralépési korlátok, amelyek akadályozhatják a szállítókat abban, hogy új forgalmazókat hozzanak létre vagy alternatív forgalmazókat találjanak, kevésbé fontosak a kizárólagos forgalmazás lehetséges versenyellenes hatásainak értékelése során. Nem merül fel más szállítók kizárása mindaddig, amíg a kizárólagos forgalmazáshoz nem kapcsolódik egyedüli márkakikötés.
- (156) A többi forgalmazó kizárása nem probléma, ha a kizárólagos forgalmazási rendszert működtető szállító sok kizárólagos forgalmazót jelöl ki ugyanazon a piacon, és ezeket a forgalmazókat nem korlátozza abban, hogy más, nem szerződéses forgalmazóknak értékesítsenek. A többi forgalmazó kizárása problémává válhat viszont akkor, ha vevői erő és piaci erő áll fenn az értékesítési piacon, különösen a nagyon nagy területek esetén, ahol a kizárólagos forgalmazó válik az egész piac kizárólagos vevőjévé. Példa erre az olyan szupermarketlánc, amely egy vezető márká egyedüli forgalmazójává válik az országos élelmiszer-kiskereskedelmi piacon. A többi forgalmazó kizárását erősítheti a többmárkás kizárólagos forgalmazói megbízás esete.
- (157) A vevői erő a vevői oldalon is erősítheti az összejátszás veszélyét, ha a kizárólagos forgalmazási feltételeket olyan fontos vevők kötik ki egy vagy több szállító tekintetében, akik esetleg különböző területeken helyezkednek el.

- (158) Fontos a piac érettsége, mivel a márkán belüli verseny csökkenése és az árdiszkrimináció komoly probléma lehet egy érett piacon, de kevésbé lehet jelentős egy növekvő keresletű piacon, ahol változnak a technológiák és a piaci helyzetek.
- (159) Fontos a kereskedelem szintje, mivel a lehetséges negatív hatások eltérőek a nagykereskedelmi és a kiskereskedelmi szinteken. A kizárólagos forgalmazást főként a végtermékek és szolgáltatások értékesítése terén alkalmazzák. A márkán belüli verseny csökkenése különösen valószínű a kiskereskedelmi szinten akkor, ha nagy területhez kapcsolódik, mivel a végső fogyasztók számára kevés lehetőség áll rendelkezésre arra, hogy választhassanak a magas árát/magas szintű szolgáltatást és az alacsony árát/alacsony szintű szolgáltatást kínáló forgalmazók között egy fontos márka vonatkozásában.
- (160) Az a gyártó, amely egy nagykereskedőt kizárólagos forgalmazójának választ, ezt általában egy nagyobb területre – például egy EU tagállam vagy EFTA-állam egészére – vonatkozóan teszi meg. Amíg a nagykereskedő korlátozás nélkül eladhatja a termékeket az értéklánc következő szintjén elhelyezkedő piacokon működő kiskereskedőknek, addig nem valószínű érzékelhető versenyellenes hatások jelentkezése. A márkán belüli versenyt érintő esetleges csökkenést a nagykereskedelem szintjén könnyen ellensúlyozhatja a logisztikából, a promócióból stb. adódó hatékonyságnövelés, különösen akkor, ha a gyártó székhelye más országban van. A márkák közötti versenyt érintő lehetséges kockázatok a többmárkás kizárólagos forgalmazás esetén azonban nagyobbak a nagykereskedelem szintjén, mint a kiskereskedelemben. Ha egyetlen nagykereskedő jelentős számú szállító kizárólagos forgalmazójává válik, az nemcsak növeli annak kockázatát, hogy csökken az érintett márkák közötti verseny, hanem kizáráshoz is vezet nagykereskedelmi szinten.
- (161) A (155) bekezdésben megállapítottaknak megfelelően más szállítók kizárása nem merül fel, ha a kizárólagos forgalmazáshoz nem kapcsolódik egyedüli márkakikötés. Ugyanakkor még abban az esetben is, ha a kizárólagos forgalmazást egyedüli márka kikötésével kapcsolják össze, valószínűtlen a többi szállító versenyellenes kizárása – kivéve esetleg azt, ha az egyedüli márkakikötést kis területekkel rendelkező kizárólagos forgalmazók sűrű hálózatára alkalmazzák, vagy halmozott hatás esetében. Ilyen esetekben szükséges lehet az egyedi márka kikötésével kapcsolatos, a 2.1 szakaszban meghatározott elvek alkalmazása. Ha viszont a fenti összekapcsolás nem vezet jelentős kizáráshoz, akkor a kizárólagos forgalmazás és az egyedüli márka kikötése elő is segítheti a versenyt azáltal, hogy növeli a kizárólagos forgalmazó arra való ösztönzését, hogy tevékenységét egy adott márkára összpontosítsa. Ennek következtében – a fenti kizáró hatás hiányában – a kizárólagos forgalmazás és a versenytilalom összekapcsolása határozottan eleget tehet az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek a megállapodás teljes időtartamára nézve, különösen a nagykereskedelem szintjén.
- (162) A kizárólagos forgalmazásnak a kizárólagos beszerzéssel történő összekapcsolása növeli a márkán belüli verseny csökkenésének, valamint a piac felosztásának kockázatát, s ez különösen az árdiszkriminációt erősítheti. Már maga a kizárólagos forgalmazás is korlátozza a vevők szabadságát, mivel korlátozza a forgalmazók számát, és általában korlátozza a forgalmazókat is az aktív értékesítések szabadságában. A kizárólagos beszerzés – amely előírja a kizárólagos forgalmazók számára, hogy az adott márkából készleteiket közvetlenül a gyártótól szerezzék be – megszünteti ezen kívül a kizárólagos forgalmazók szabad választási jogát azáltal, hogy megtiltja számukra a rendszer más forgalmazóitól történő vásárlást. Ez javítja a szállító azon lehetőségeit, hogy korlátozza a márkán belüli versenyt, és – a fogyasztók rovására – eltérő értékesítési feltételeket alkalmazzon, kivéve, ha az összekapcsolás lehetővé teszi olyan hatékonyságnövelés megteremtését, amely valamennyi végső fogyasztó számára alacsonyabb árakat eredményez.
- (163) Kizárólagos forgalmazás esetén a termék jellege nem különösebben fontos szempont a lehetséges versenyellenes hatások értékelése során. Lényeges azonban a lehetséges hatékonyságnövelés kérdésének tárgyalása során, azaz az érzékelhető versenyellenes hatás megállapítását követően.
- (164) A kizárólagos forgalmazás eredményezhet hatékonyságnövelést, különösen akkor, ha a forgalmazó beruházásait a márka arculatának megalapozása vagy védelme teszi szükségessé. A hatékonyságnövelésre történő hivatkozás általában az új termékek esetében, az összetett termékek esetében, illetve azon termékek esetében a legmegalapozottabb, amelyeknek minősége nehezen megítélhető a fogyasztás előtt (úgynevezett tapasztalati termékek), illetve amelyeknek minősége még a fogyasztás után is nehezen ítéltető meg (úgynevezett bizalmi termékek). Ezen túlmenően a kizárólagos forgalmazás – a szállítás és a forgalmazás terén elért méretgazdaságosságnak köszönhetően – logisztikai költségek megtakarítását is eredményezheti.

(165) Példa a nagykereskedelmi szintű kizárólagos forgalmazásra

Egy tartós fogyasztási cikk piacán „A” a piacvezető. Kizárólagos nagykereskedőkön keresztül értékesíti termékét. A nagykereskedők területei kisebb uniós tagállamok vagy EFTA-államok esetében az egész uniós tagállamra vagy EFTA-államra, nagyobb uniós tagállamok vagy EFTA-államok esetében pedig egy régióra terjednek ki. Ezek a kizárólagos nagykereskedők végzik az értékesítéseket a területükön található összes kiskereskedő felé. Végző fogyasztók részére nem értékesítenek. A nagykereskedők felelősek a piacon folytatott promócióért, amibe beletartozik a helyi események szponzorálásán túl az is, hogy a területükön található kiskereskedők számára az új termékeket elmagyarázzák és népszerűsítik. Ezen a piacon meglehetősen gyors a technológiai és a termékinnováció, és így a kiskereskedőknek és a végző fogyasztóknak biztosított értékesítés előtti szolgáltatásoknak fontos szerep jut. A nagykereskedők nem kötelesek az „A” szállító márkájára vonatkozó valamennyi beszerzési szükségletüket a gyártón keresztül kielégíteni, a nagykereskedők vagy a kiskereskedők pedig szabadon mérlegelhetnek, mivel a szállítási költségek a termék értékéhez képest viszonylag alacsonyak. A nagykereskedőket nem terheli versenytalpi kötelezettség. A kiskereskedők szintén számos versenytárs szállító márkáját értékesítik, és kiskereskedelmi szinten nincsenek kizárólagos vagy szelektív forgalmazási megállapodások. Az uniós nagykereskedelmi értékesítési piacon „A” körülbelül 50 %-os piaci részesedéssel rendelkezik. A különböző nemzeti kiskereskedelmi piacokon részesedése 40 % és 60 % között mozog. „A”-nak minden nemzeti piacon 6-10 versenytársa van. „B”, „C” és „D” a legnagyobb versenytársai, akik szintén jelen vannak minden nemzeti piacon, 5 % és 20 % közötti piaci részesedéssel. A többi gyártó nemzeti szinten működik és piaci részesedésük is kisebb. „B”, „C” és „D” hasonló forgalmazási hálózattal rendelkezik, míg a helyi gyártók közvetlenül a kiskereskedők részére értékesítenek.

Az e példában ismertetett nagykereskedelmi piacon alacsony a márkán belüli verseny csökkentésének és az árdiszkriminációnak a kockázata. A mérlegelési lehetőség nincs korlátozva, a márkán belüli verseny hiánya pedig nagykereskedelmi szinten nem túl jelentős kérdés. Kiskereskedelmi szinten sem a márkán belüli, sem a márkák közötti verseny nincs korlátozva. Ezenfelül a márkák közötti versenyt alapvetően nem érintik a nagykereskedelmi szintű kizárólagos megállapodások. Ezért valószínű, hogy az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek még versenyellenes hatások esetén is teljesülnek.

(166) Példa többmárkás kizárólagos forgalmazásra egy oligopolisztikus piacon

Egy végtermék nemzeti piacán négy piacvezető működik, mindegyikük piaci részesedése 20 % körüli. Ez a négy piacvezető termékeit kizárólagos forgalmazókon keresztül értékesíti kiskereskedelmi szinten. A kiskereskedők kizárólagos területtel rendelkeznek, amely megegyezik a várossal, ahol működnek, illetve nagyobb városok esetén az adott városrészsel. A legtöbb területen a négy piacvezető ugyanazokat a kizárólagos forgalmazókat bízta meg („többmárkás forgalmazói minőség”), amelyek gyakran a városközpontban helyezkednek el és meglehetősen termékspecifikus üzletek. A nemzeti piac fennmaradó 20 %-án kis helyi gyártók osztoznak, amelyek közül a legnagyobb 5 %-os részesedéssel rendelkezik a nemzeti piacon. Ezek a helyi gyártók általában más kiskereskedőkön keresztül értékesítik termékeiket, részben azért, mert a négy legnagyobb gyártó kizárólagos forgalmazói általában nem mutatnak készséget a kevésbé ismert és olcsóbb márkák forgalmazására. A piacon erős a márká- és termékdifferenciálódás. A négy piacvezető nagy országos reklámkampányokat folytat és erős márkárculattal rendelkezik, míg a kisebb gyártók nem reklámozzák termékeiket országos szinten. A piac érettnek mondható, a kereslet stabil, nincs jelentős termék- és technológiai innováció. A termék viszonylag egyszerű.

Egy ilyen oligopolisztikus piacon fennáll a négy piacvezető közötti összejátszás kockázata. Ezt a kockázatot növeli a többmárkás forgalmazás. A márkán belüli versenyt korlátozza a területi kizárólagosság. Kiskereskedelmi szinten korlátozott a négy vezető márká közötti verseny, hiszen minden területen egy-egy kiskereskedő határozza meg mind a négy márká árát. A többmárkás forgalmazási helyzet azzal jár, hogy ha az egyik gyártó csökkenti a márkája árát, akkor a kiskereskedőnek nincs készletese arra, hogy ezt az árcsökkentést továbbítsa a végző fogyasztó felé, mivel ezzel csökkentené a másik márkák eladásait és az azokból származó nyereségét. Következésképpen csökken a gyártók azon érdeke, hogy árversenybe lépjenek egymással. A márkák közötti árverseny főként a kisebb gyártók által értékesített, gyenge márkárculattal rendelkező áruk tekintetében létezik. A (közös) kizárólagos forgalmazók esetleges hatékonyságnövelési érvelei korlátozottak, mivel a termék viszonylag egyszerű, a vizonteladás nem igényel különös beruházást vagy oktatást, a reklámozást pedig főként a gyártók végzik.

Bár mindegyik piacvezető piaci részesedése a küszöbérték alatt van, előfordulhat, hogy nem teljesülnek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek, és szükség lehet a csoportmentesség visszavonására azon forgalmazókkal kötött megállapodások esetében, akiknek a piaci részesedése 30 % alatt van a beszerzési piacon.

(167) Példa a kizárólagos beszerzéssel összekapcsolt kizárólagos forgalmazásra

„A” gyártó az európai piacvezető egy nagy terjedelmű tartós fogyasztási cikk tekintetében, piaci részesedése a legtöbb nemzeti kiskereskedelmi piacon 40 % és 60 % közötti. Azokban az uniós tagállamokban vagy EFTA-államokban, ahol magas piaci részesedéssel rendelkezik, kevesebb versenytársa van, jóval kisebb piaci részesedéssel. A versenytársak csak egy vagy két nemzeti piacon vannak jelen. „A” hosszú távú politikája az, hogy termékét nemzeti leányvállalatain keresztül értékesíti kiskereskedelmi szintű kizárólagos forgalmazóinak, amelyek egymás területein nem folytathatnak aktív értékesítést. Ezek a forgalmazók ezáltal arra kapnak ösztönzést, hogy promóciót biztosítsanak a terméknek, és értékesítés előtti szolgáltatásokat nyújtsanak. A kiskereskedők ezenkívül újabban kötelesek arra, hogy „A” gyártó termékeit kizárólag a gyártó saját országukban működő nemzeti leányvállalatától vásárolják meg. Az „A” gyártó márkáját értékesítő kiskereskedők az adott terméktípus legjelentősebb viszonteladói a saját területükön. Versengő márkákkal is foglalkoznak, azonban változó sikerrel és lelkesedéssel. A kizárólagos beszerzés bevezetése óta a magasabb árakkal jellemzett piacok között „A” 10–15 %-os árdifferenciálást alkalmaz azokon a piacokon, ahol kevesebb versenytársa van. A piacok a keresleti és a kínálati oldalon viszonylag stabilak, és nincsenek jelentős technológiai változások.

A magas árakkal jellemzett piacokon a márkán belüli versenyt a kiskereskedelem szintjén nem csak a területi kizárólagosság csökkenti, hanem a kiskereskedőket terhelő kizárólagos beszerzési kötelezettség is megnehezíti. A kizárólagos beszerzési kötelezettség azzal segíti a piacok és a területek egymástól való elkülönítését, hogy lehetetlenné teszi az adott terméktípus kizárólagos kiskereskedői (vagyis legfőbb viszonteladói) közötti szabad választást. A kizárólagos kiskereskedők sem folytathatnak aktív értékesítést egymás területein, és a gyakorlatban arra törekednek, hogy saját területeiken kívülre ne szállítsanak. Ennek eredményeként lehetséges az árdiszkrimináció, anélkül, hogy az összes értékesítés jelentős növekedéséhez vezetne. A termék jelentős terjedelme miatt a fogyasztóknak és a független kereskedőknek kevés lehetőségük van szabad választásra.

Míg a kizárólagos forgalmazók kijelölését alátámasztó lehetséges hatékonysági érvek meggyőzőek lehetnek, különösen azért, mert ösztönzik a kiskereskedőket, nem valószínű, hogy a kizárólagos forgalmazás és a kizárólagos beszerzés összekapcsolására vonatkozó – főként a szállításban elérhető méretgazdaságossághoz kapcsolódó – lehetséges hatékonysági érvek ellensúlyozzák az árdiszkrimináció és a márkán belüli verseny csökkenésének negatív hatását. Következésképp nem valószínű, hogy teljesülnek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek.

2.3. Kizárólagos ügyfélelosztás

(168) Kizárólagos ügyfélelosztási megállapodásban a szállító vállalja, hogy termékeit csak egy forgalmazónak adja el egy adott fogyasztói csoportnak történő viszonteladásra. Ugyanakkor a forgalmazó általában korlátozott más (kizárólagosan kijelölt) ügyfélcsoportoknak történő aktív értékesítéseiben. A csoportmentességi aktus nem korlátozza valamely kizárólagos ügyfélcsoport meghatározásának módját; így meg lehet határozni például egy adott foglalkozáson alapuló ügyféltípust, de ugyanígy lehet egy konkrét ügyfeleket tartalmazó lista, akik egy vagy több objektív kritérium alapján kerülnek kiválasztásra. A lehetséges kockázatok a versenyre nézve főként a márkán belüli verseny csökkenése és a piacfelosztás, amelyek különösen az árdiszkriminációt segíthetik elő. Ha az összes vagy a legtöbb szállító kizárólagos ügyfélelosztást alkalmaz, ez enyhítheti a versenyt és erősítheti az összejátszást, mind a szállítók, mind pedig a forgalmazók szintjén. Végezetül a kizárólagos ügyfélelosztás más forgalmazók kizárásához vezethet, és ezáltal csökkentheti az adott szinten fennálló versenyt.

(169) Ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-os küszöbértéket, a csoportmentességi aktus mentességet biztosít a kizárólagos ügyfélelosztásra, még akkor is, ha az más, nem alapvető korlátozással van összekapcsolva, például versenytilalommal, mennyiségi átvételi kényszerrel vagy kizárólagos beszerzéssel. A kizárólagos ügyfélelosztás és a szelektív forgalmazás összekapcsolása általában különösen súlyos korlátozás, mivel legtöbbször nem hagyják meg a szerződéses forgalmazók szabadságát a végső fogyasztók felé történő aktív értékesítés terén. A 30 %-os piaci részesedési küszöbérték felett a (151)–(167) bekezdésben adott iránymutatás alkalmazandó a kizárólagos ügyfélelosztásra is, az e szakasz hátralevő részében tett külön megjegyzésekkel.

(170) Az ügyfélelosztás általában megnehezíti a fogyasztók számára a szabad választást. Ráadásul, mivel minden szerződéses forgalmazónak megvan a saját ügyfélcsoportja, a nem szerződéses forgalmazók, akiknek nincs ilyen csoportjuk, nehezen tudják beszerezni a terméket. Következésképpen a nem szerződéses forgalmazók szabad választási lehetősége csökken.

- (171) A kizárólagos ügyfelelosztást főként közbenső termékek esetében alkalmazzák, valamint nagykereskedelmi szinten a végtermékek esetében, ha megkülönböztethetők olyan ügyfélcsoportok, amelyek a termékre vonatkozó különleges eltérő követelményekkel rendelkeznek.
- (172) A kizárólagos ügyfelelosztás eredményezhet hatékonyságnövelést, különösen akkor, ha a forgalmazóknak – az ügyfélcsoportjuk igényeihez való igazodás érdekében – beruházásokat kell megvalósítaniuk, például különleges berendezések, szakismertek vagy a know-how terén. Ezeknek a beruházásoknak az értécsökkenési időtartama jelzi, hogy mennyi ideig indokolt a kizárólagos ügyfelelosztási rendszer fenntartása. Az indokoltság általában az új vagy összetett termékek, valamint az egyedi vevő igényeihez igazítandó termékek esetében a legmegalapozottabb. Azonosítható differenciált igények általában inkább a közbenső termékek esetében jelentkeznek, mivel ezeket különféle szakmai vevőknek értékesítik. Nem valószínű, hogy a végső fogyasztók elosztása hatékonyságnövelést eredményez.
- (173) Példa a kizárólagos ügyfelelosztásra

Egy vállalkozás kifejlesztett egy bonyolult szórófejes tűzoltó berendezést. A vállalkozásnak jelenleg 40 %-os a piaci részesedése a szórófejes tűzoltó berendezések piacán. Amikor elkezdte értékesíteni ezt a bonyolult tűzoltó berendezést, akkor még csak 20 % volt a piaci részesedése egy régebbi termékkel. Az új típusú tűzoltó berendezés beszerelése függ attól, hogy milyen típusú épületben szerelik fel, valamint függ az épület rendeltetésétől (iroda, vegyi üzem, kórház stb.). A vállalkozás több forgalmazót bízott meg a tűzoltó berendezés eladásával és beszerelésével. Minden forgalmazónak ki kellett képeznie a dolgozóit a tűzoltó berendezés egyes ügyfélcsoportoknál történő beszerelése általános és különös követelményeinek ismeretére. A forgalmazók specializálódásának biztosítására a vállalkozás minden forgalmazó számára kijelölt egy kizárólagos ügyfélcsoportot és megtiltotta, hogy aktív értékesítéseket végezzenek egymás kizárólagos vevőcsoportjaiban. Öt év elteltével minden kizárólagos forgalmazó jogosult lesz arra, hogy minden vevőcsoport irányában folytasson aktív értékesítést, így megszűnik a kizárólagos ügyfelelosztás rendszere. Ekkor a szállító is értékesíthet majd új forgalmazóknak. A piac meglehetősen dinamikus, két új piacralépővel és számos technikai fejlesztéssel. A versenytársak, akiknek piaci részesedése 25 % és 5 % között mozog, szintén fejlesztik termékeiket.

Mivel a kizárólagosság korlátozott időtartamú, elősegíti azt, hogy a forgalmazók befektetései megtérüljenek, és kezdetben értékesítéseiket egy meghatározott ügyfélcsoportra összpontosítsák annak érdekében, hogy beletanuljanak a szakmába, valamint tekintettel arra, hogy az esetleges versenyellenes hatások korlátozottan tűnnek a dinamikus piacon, az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek feltehetően fennállnak.

2.4. Szelektív forgalmazás

- (174) A szelektív forgalmazási megállapodások – a kizárólagos forgalmazási megállapodásokhoz hasonlóan – egyrészt a szerződéses forgalmazók számát, másrészt pedig a viszonteladás további lehetőségeit korlátozzák. A kizárólagos forgalmazáshoz képest az az eltérés, hogy a kereskedők számának korlátozása nem a területek számától, hanem olyan kiválasztási szempontoktól függ, amelyek elsősorban a termék jellegéhez kapcsolódnak. A kizárólagos forgalmazáshoz képest a másik különbség az, hogy a viszonteladási korlátozás nem egy adott területre vonatkozó aktív értékesítési tilalom, hanem a korlátozás a nem szerződéses forgalmazóknak történő bármely értékesítésre vonatkozik, így lehetséges vásárlóként csak a felhatalmazott kereskedők és a végső fogyasztók maradnak. A szelektív forgalmazást csaknem mindig márkás végtermékek forgalmazása esetében használják.
- (175) A versenyt érintő lehetséges kockázatok közé tartozik a márkán belüli verseny csökkenése, valamint – különösen a halmozott hatás esetén – bizonyos típusú forgalmazók kizárása, a verseny enyhítése és a szállítók vagy a vevők közötti összecsúszás megkönnyítése. A szelektív forgalmazás lehetséges versenyellenes hatásainak az 53. cikk (1) bekezdése szerinti értékelése céljából különbséget kell tenni a tisztán minőségi szelektív forgalmazás és a mennyiségi szelektív forgalmazás között. A tisztán minőségi szelektív forgalmazás során a kereskedők kiválasztása kizárólag olyan objektív szempontokon alapul, amelyeket a termék jellege indokol, például a szállítók képzettsége, az eladás helyén nyújtott szolgáltatások, az értékesítésre kínált termékskála stb. ⁽¹⁾ Az ilyen szempontok alkalmazása nem jelent közvetlen korlátozást a kereskedők számára nézve. A tisztán minőségi szelektív forgalmazás általában az 53. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül esőnek minősül a versenyellenes hatások

⁽¹⁾ Lásd például az Elsőfokú Bíróság T-88/92. sz. *Groupement d'achat Édouard Leclerc kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletét (EBHT 1996., II-1961. o.)

hiánya miatt, feltéve, hogy három feltétel teljesül. Először is, a szóban forgó termék jellegének szükségessé kell tennie a szelektív forgalmazási rendszert abban az értelemben, hogy egy ilyen rendszer alkalmazásának az érintett termék jellegére, minőségének megőrzésére és helyes használatának biztosítására való tekintettel jogos követelménynek kell lennie. Másodszor, a viszonteladókat olyan minőségi jellegű objektív szempontok alapján kell kiválasztani, amelyek mindenkire egységesen vonatkoznak és elérhetőek minden lehetséges viszonteladó számára, alkalmazásuk módja pedig nem diszkriminatív. Harmadszor, az alkalmazott kiválasztási szempontoknak nem szabad túllépniük a szükséges mértéken⁽¹⁾. A mennyiségi szelektív forgalmazás esetén további olyan szempontokat alkalmaznak, amelyek közvetlenül korlátozzák a lehetséges kereskedők számát, például legkisebb vagy legnagyobb értékesítési korlát előírásával, a kereskedők számának rögzítésével stb.

- (176) A minőségi és a mennyiségi szelektív forgalmazást a csoportmentességi aktus mindaddig mentességben részesíti, amíg sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-ot; még akkor is, ha össze van kapcsolva más, nem különösen súlyos vertikális korlátozásokkal, mint például a versenytalalom vagy a kizárólagos forgalmazás, feltéve, hogy a szerződéses forgalmazók általi, egymás és a végső fogyasztók felé történő aktív értékesítéseket nem korlátozzák. A csoportmentességi aktus a szelektív forgalmazás tekintetében a mentességet az érintett termék és a kiválasztási szempontok jellegére tekintet nélkül biztosítja. Ha azonban a termék tulajdonságai⁽²⁾ nem teszik szükségessé a szelektív forgalmazást vagy az alkalmazott kiválasztási szempontokat, mint például amilyen a forgalmazók esetében az a követelmény, hogy rendelkezzenek egy vagy több fizikai értékesítési ponttal vagy nyújtsanak különleges szolgáltatásokat, akkor az ilyen forgalmazási rendszer általában nem eredményez olyan hatékonyságnövelő hatásokat, amelyek képesek ellensúlyozni a márkán belüli versenyt érintő komoly csökkenést. Érzékelhető versenyellenes hatások felmerülése esetén valószínű, hogy a csoportmentességi aktus által biztosított kedvezményt visszavonják. Ezenkívül e szakasz hátralevő része tartalmaz iránymutatást a szelektív forgalmazás olyan egyedi eseteinek értékelésére, amelyek nem tartoznak a csoportmentességi aktus hatálya alá illetve a párhuzamos szelektív forgalmazási hálózatokból eredő halmozott hatások esetében.
- (177) A szállító és versenytársainak piaci helyzete központi fontosságú a lehetséges versenyellenes hatások értékelése szempontjából, mivel a márkán belüli verseny csökkenése csak akkor veszélyes, ha a márkák közötti verseny korlátozott. Minél erősebb a szállító helyzete, annál nagyobb problémát jelent a márkán belüli verseny csökkenése. Az azonos piacon jelen lévő szelektív forgalmazási hálózatok száma szintén fontos szempont. Ha a szelektív forgalmazást csak egy szállító alkalmazza, akkor a mennyiségi szelektív forgalmazás összességében nem jár negatív hatásokkal, feltéve, hogy a szerződés szerinti árak jellege szükségessé teszi a szelektív forgalmazási rendszer alkalmazását, illetve, hogy az alkalmazott kiválasztási szempont szükséges a szóban forgó termék hatékony forgalmazásának biztosításához. A valóságban azonban a szelektív forgalmazást gyakran számos szállító alkalmazza egy adott piacon.
- (178) A versenytársak helyzetének kettős jelentősége lehet, és különösen a halmozott hatás esetén játszik szerepet. Ha a versenytársak erősek, ez általában azt jelenti, hogy a márkán belüli verseny csökkenését könnyen ellensúlyozza a megfelelő mértékű márkák közötti verseny. Ha viszont a legnagyobb szállítók többsége szelektív forgalmazást alkalmaz, akkor jelentős mértékben csökken a márkán belüli verseny, és megnő a veszélye bizonyos típusú forgalmazók esetleges kizárásának, valamint az említett fő szállítók közötti összejátszásnak. A hatékonyabb forgalmazók kizárásának kockázata mindig nagyobb a szelektív forgalmazás esetén, mint a kizárólagos forgalmazásban, mivel a szelektív forgalmazásban korlátozott a nem szerződéses kereskedőknek történő értékesítés. E korlátozás arra szolgál, hogy a szelektív forgalmazási rendszerek zárt jellegűek legyenek, lehetetlenné téve a nem szerződéses kereskedők számára a beszerzést. Ennek következtében a szelektív forgalmazás különösen alkalmas a gyártó valamint a szerződéses forgalmazók árrésére az (akár hagyományos akár kizárólag interneten keresztül forgalmazó) diszkontok által gyakorolt nyomás elkerülésére. Az ilyen forgalmazási módok kizárása csökkenti a fogyasztók lehetőségét az ezen módokból származó olyan előnyök kiaknázása tekintetében, mint az alacsonyabb árak, nagyobb átláthatóság és jobb hozzáférhetőség, függetlenül attól, hogy a kizárás a szelektív forgalmazás halmozott alkalmazásának vagy egy 30 %-osnál nagyobb piaci részesedéssel rendelkező szállító általi alkalmazásnak a következménye.

⁽¹⁾ Lásd a Bíróság 31/80. sz. *L'Oréal kontra PVBA* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1980., 3775. o.) 15. és 16. pontját; a 26/76. sz. *Metro I* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1977., 1875. o.) 20. és 21. pontját; a 107/82. sz. *AEG* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1983., 3151. o.) 35. pontját; és az Elsőfokú Bíróság T-19/91. sz. *Vichy kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1992., II-415. o.) 65. pontját.

⁽²⁾ Lásd például az Elsőfokú Bíróság T-19/92. sz. *Groupement d'achat Edouard Leclerc kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1996., II-1851. o.) 112–123. pontját; a T-88/92. sz. *Groupement d'achat Edouard Leclerc kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1996., II-1961. o.) 106–117. pontját és az előző lábjegyzetben hivatkozott ítélkezési gyakorlatot.

- (179) Ha a csoportmentességi aktus egyedi szelektív forgalmazási hálózatokra vonatkozik, akkor halmozott hatások esetén elképzelhető a csoportmentesítés visszavonása vagy a csoportmentességi aktus alkalmazásának mellőzése. Nem valószínű viszont, hogy a halmozott hatás problémája jelentkezik, ha a szelektív forgalmazás által lefedett piaci részesedés nem éri el az 50 %-ot. Szintén nem valószínű, hogy problémát jelentene az 50 %-os piaclefedettség arány túllépése, ha az öt legnagyobb szállító összesített piaci részesedése (CR5) 50 % alatt marad. Ha mind a CR5, mind pedig a szelektív forgalmazás által lefedett piaci részesedés meghaladja az 50 %-ot, akkor az értékelés attól függ, hogy mind az öt legnagyobb szállító szelektív forgalmazást alkalmaz-e. Minél erősebb a szelektív forgalmazást nem alkalmazó versenytársak piaci pozíciója, annál kisebb a többi forgalmazó kizárásának veszélye. Ha mind az öt legnagyobb szállító szelektív forgalmazást alkalmaz, akkor felmerülhetnek aggályok e megállapodások versenyre gyakorolt hatása tekintetében, különösen akkor, ha vannak olyan megállapodások, amelyek a szerződéses kereskedők számának közvetlen korlátozásával mennyiségi kiválasztási szempontokat alkalmaznak, vagy amelyek egyes forgalmazási módokat kizáró minőségi szempontokat alkalmaznak, mint például az egy vagy több fizikai értékesítési pont fenntartására vagy különleges szolgáltatások nyújtására vonatkozó követelmény. Általában nem valószínű az 53. cikk (3) bekezdésben foglalt feltételeknek való megfelelés, ha az adott szelektív forgalmazási rendszer akadályozza a szóban forgó terméket megfelelően forgalmazni képes forgalmazók piacra jutását – különös tekintettel a fogyasztók számára alacsonyabb árakat kínáló diszkontokra vagy a kizárólag interneten keresztül forgalmazókra – néhány létező csatorna javára és a végső fogyasztók kárára korlátozva ezáltal a forgalmazást. A mennyiségi szelektív forgalmazás közvetettebb formái esetében – például tisztán minőségi szempontok összekapcsolása a kereskedők arra való kötelezésével, hogy elérjenek egy minimális éves értékesítési szintet – kevésbé valószínű, hogy összességében negatív hatásokkal járjanak, ha ez az értékesítési szint nem meghatározó hányada a kereskedő teljes forgalmának a szóban forgó terméktípus tekintetében, és a korlátozás nem megy túl azon a határon, ami ahhoz szükséges, hogy a szállító számára megtérüljenek a kapcsolatfüggő beruházásai és/vagy méretgazdaságosságot érjen el a forgalmazásban. Ami az egyedi hozzájárulásokat illeti, az 5 %-nál alacsonyabb piaci részesedéssel rendelkező szállító általában nem tekinthető úgy, hogy jelentősen hozzájárul a halmozott hatáshoz.
- (180) A piacralépési korlátoknak főként a nem szerződéses kereskedőknek a piacról való kizárása esetén van jelentősége. A piacralépési korlátok általában jelentősek, mivel a szelektív forgalmazást főként márkás termékek gyártói alkalmazzák. A kizárt kiskereskedők számára általában sok időt és jelentős befektetést igényel, hogy saját márkákat dobjanak piacra, vagy máshonnan szerezzenek be versenyképes terméket.
- (181) A vevői erő növelheti a forgalmazók közötti összefonódás kockázatát, és így érzékelhetően megváltoztathatja a szelektív forgalmazás esetleges versenyellenes hatásainak elemzését. A hatékonyabb kiskereskedők kizárása különösen akkor állhat fenn, ha egy erős kereskedői szervezet határozza meg a szállító számára a kiválasztási szempontokat azzal a céllal, hogy a forgalmazást csak a szervezet tagjai végezhessék.
- (182) A csoportmentességi aktus 5. cikke (1) bekezdésének c) pontja arról rendelkezik, hogy a szállító nem írhat elő olyan kötelezettséget a szerződéses kereskedők számára, amely közvetve vagy közvetlenül ahhoz vezet, hogy azok nem forgalmazhatják meghatározott versenytárs szállítók termékeit. Az ilyen feltétel kifejezetten az olyan horizontális összefonódások megelőzését célozza, amelyek kizárnak bizonyos márkákat azáltal, hogy létrehozzák a vezető szállítók kiválasztott márkáinak csoportját. Ez a fajta kötelezettség nem valószínű, hogy mentességet kap, ha a CR5 50 %, vagy annál magasabb, kivéve, ha az ilyen kötelezettséget előíró szállítók egyike sem tartozik a piac öt legnagyobb szállítója közé.
- (183) A többi szállító kizárása alapesetben nem probléma, amíg a többi szállító igénybe veheti ugyanazokat a forgalmazókat, azaz addig, amíg a szelektív forgalmazási rendszert nem kapcsolják össze az egyedüli márká kikötésével. A szerződéses forgalmazók sűrű hálózata, vagy halmozott hatás esetén a szelektív forgalmazás és a versenytilalmi kötelezettség összekapcsolása következtében előállhat a többi forgalmazó kizárásának veszélye. Ebben az esetben az egyedüli márkák kikötéssel kapcsolatban a 2.1 szakaszban megállapított alapelveket kell alkalmazni. Ha nem is kapcsolják össze a szelektív forgalmazást versenytilalmi kikötéssel, még mindig problémát okozhat a versenytárs szállítók piacról való kizárása, ha a vezető szállítók nem tisztán minőségi kiválasztási szempontokat alkalmaznak, hanem bizonyos további kötelezettségeket írnak elő a kereskedők számára, például minimális polchely fenntartását a termékeik számára, vagy annak biztosítását, hogy termékeiknek a kereskedő általi értékesítése legalább a kereskedő teljes forgalmának egy bizonyos százalékát érje el. Nem valószínű ilyen probléma felmerülése, ha a szelektív forgalmazás által lefedett piaci részesedés 50 % alatt van, vagy – ezen arány túllépése esetén – ha az öt legnagyobb szállító piaci részesedése 50 % alatt marad.

- (184) Fontos a piac érettsége, mivel a márkán belüli verseny csökkenése és a szállítók vagy kereskedők esetleges kizárása érett piacon komoly probléma lehet, de kevésbé jelentős egy olyan növekvő keresletű piacon, ahol változnak a technológiák és a piaci pozíciók.
- (185) A szelektív forgalmazás akkor lehet hatékony, ha a logisztikai költségek csökkenését eredményezi a szállítás terén elérhető méretgazdaságosság következtében, és ez a termék jellegétől függetlenül bekövetkezhet (a (107) bekezdés g) pontja). Azonban az ilyen hatékonyságnövelés általában csak marginális a szelektív forgalmazási rendszerekben. Nagyon fontos viszont a termék jellege a forgalmazók közötti potyázás problémájának megoldásában (a (107) bekezdés a) pontja), illetve a márkaarculat megteremtésének elősegítésében (a (107) bekezdés i) pontja). A hatékonyságnövelésre történő hivatkozás általában az új termékek esetében, az összetett termékek esetében, valamint azon termékek esetében a legmegalapozottabb, amelyeknek minősége nehezen megítélhető a fogyasztás előtt (úgynevezett tapasztalati termékek), illetve amelyeknek minősége még a fogyasztás után is nehezen ítéltető meg (úgynevezett bizalmi termékek). A szelektív forgalmazásnak a helyszínre vonatkozó rendelkezéssel való összekapcsolása, valamely szerződéses kereskedőnek a közelében üzletet nyitó szerződéses kereskedőkkel szembeni védelme különösen eleget tehet az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, ha az összekapcsolás nélkülözhetetlen a szerződéses kereskedő lényeges és kapcsolatfüggő beruházásainak védelméhez (a (107) bekezdés d) pontja).
- (186) Annak biztosításához, hogy a legkevésbé versenyellenes korlátozást válasszák azt kell megvizsgálni, hogy ugyanez a hatékonyságnövelés elérhető-e hasonló áron, például kizárólag szolgáltatási előírások segítségével.
- (187) Példa a mennyiségi szelektív forgalmazásra

Egy tartós fogyasztási cikk piacon a piacvezető („A” márka) 35 %-os piaci részesedéssel rendelkezik, és termékeit szelektív forgalmazási hálózaton keresztül értékesíti a végső fogyasztóknak. A hálózatba történő belépésnek számos feltétele van: képzett személyzetet kell alkalmazni az üzletben, értékesítés előtti szolgáltatásokat kell nyújtani, az üzletben a terméket – és hasonló magas műszaki színvonalú termékeket – egy erre a célra elkülönített részen kell értékesíteni, az üzlet köteles a szállító modelljeinek széles skáláját értékesíteni és azokat vonzó módon elhelyezni. Ezen túlmenően a hálózatba történő belépésre jogosult kiskereskedők számát közvetlenül korlátozzák azzal, hogy meghatározzák minden tartományban vagy városi körzetben az egységnyi lakosságszámra jutó kiskereskedők maximális számát. „A” gyártónak 6 versenytársa van ezen a piacon. Legnagyobb versenytársainak: „B”-nek, „C”-nek és „D”-nek 25, 15, illetve 10 %-os a piaci részesedése, míg a többi gyártó kisebb piaci részesedéssel rendelkezik. Csak „A” gyártó alkalmaz szelektív forgalmazást. Az „A” márka szelektív forgalmazói mindig értékesítenek néhány versengő márkát is. A versengő márkákat viszont széles körben értékesítik az „A” szelektív forgalmazási hálózatába nem tartozó üzletek is. A forgalmazási csatornák változatosak: a „B” és „C” márkákat például értékesítik a legtöbb olyan üzletben, amelyek „A” felhatalmazott üzletei, de más olyan üzletekben is, amelyek magas szintű szolgáltatást nyújtanak, valamint hipermarketekben is. A „D” márkát főként magas szintű szolgáltatást nyújtó üzletekben értékesítik. A piacon meglehetősen gyorsan fejlődik a technológia, és a fő szállítók reklámozással tartják meg termékeik jó minőségének arculatát.

Ezen a piacon a szelektív forgalmazás 35 %-os részesedést ér el. A márkák közötti versenyt nem érinti közvetlenül az „A” szelektív forgalmazási rendszere. Az „A” márka márkán belüli versenye esetleg csökkenhet, de a fogyasztók hozzáférnek az „A” márka minőségi arculatával összemérhető „B” és „C” márka alacsony szintű szolgáltatást és alacsony árat kínáló kiskereskedőihez. Ráadásul nincs kizárva a más márkákat forgalmazó, magas szintű szolgáltatást nyújtó kiskereskedőkhöz való hozzáférés, mivel a kiválasztott forgalmazók szabadon forgalmazhatnak versengő márkákat, és az „A” márkát értékesítő kiskereskedők számának mennyiségi korlátozása következtében más, magas szintű szolgáltatást nyújtó kiskereskedők szabadon forgalmazhatnak versengő márkákat. Ebben az esetben – tekintettel a szolgáltatási követelményekre és az ezektől feltehetően várható hatékonyságnövelésre, valamint a márkán belüli versenyre gyakorolt korlátozott hatásra – valószínű, hogy teljesülnek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek.

- (188) Példa a halmazott hatásokkal járó szelektív forgalmazásra

Egy bizonyos sportszer piacán hét gyártó található az alábbi piaci részesedésekkel: 25 %, 20 %, 15 %, 15 %, 10 %, 8 % és 7 %. Az öt legnagyobb gyártó termékeit mennyiségi szelektív forgalmazás révén értékesíti, míg a két legkisebb más típusú forgalmazási rendszert használ, ennek következtében a szelektív forgalmazási mód piaci részesedése 85 %. A gyártók meglehetősen egységes szempontokat alkalmaznak a szelektív forgalmazási hálózatokba való belépésre: a forgalmazók számára előírják egy vagy több fizikai értékesítési pont fenntartását, ezen üzletekben képzett személyzetet kell alkalmazni és értékesítés előtti szolgáltatásokat kell nyújtani, az üzletben lennie kell az árucikk értékesítése céljára

elkülönített területnek, és ennek a területnek a minimális méretét is meghatározzák. Az üzlet köteles az adott márka széles termékskáláját értékesíteni és a terméket a közönség számára vonzó módon elhelyezni, az üzletnek vásárlóutcában kell lennie, és az adott árucikktípus a bolt teljes forgalmának legalább 30 %-át kell, hogy képviselje. Általában ugyanazon kereskedő mind az öt márka értékesítésére felhatalmazott szelektív forgalmazó. A szelektív forgalmazást nem alkalmazó két márka gyártója általában kevésbé szakosodott, alacsonyabb szolgáltatási szintű kiskereskedőkön keresztül forgalmaz. A piac mind a kínálati, mind pedig a keresleti oldalon stabil, jellemző az erős márkaarculat és a termékek differenciáltsága. Az öt piacvezető márkaarculata erős, ezt reklámozással és szponzorálással érik el, míg a két kisebb gyártó stratégiája az, hogy gyengébb márkaarculatú, de olcsóbb termékeket értékesítenek.

Ezen a piacon az öt vezető márkához való hozzáférést megtagadják az általános árengedményt kínáló forgalmazóktól (diszkontok) és a kizárólag interneten keresztül forgalmazóktól. Valójában az a követelmény, hogy az ilyen termék a kereskedő forgalmának legalább 30 %-át képviselje, valamint a termékelhelyezésre és az értékesítés előtti szolgáltatásokra vonatkozó szempont az árengedményre alapozó kereskedők többségét kizárja a felhatalmazott kereskedői hálózathoz. Egy vagy több fizikai értékesítési pont fenntartásának előírása kizárja a kizárólag interneten keresztül forgalmazókat a hálózathoz. Következésképpen a fogyasztóknak nincs más választásuk, mint a magas szintű szolgáltatást magas áron kínáló üzletekben megvásárolni az öt vezető márkát. Ez csökkenti az öt vezető márka tekintetében a márkák közötti versenyt. Az a tény, hogy a két legkisebb márka beszerezhető az alacsony szolgáltatási szintet alacsony áron kínáló üzletekben, nem kompenzálja ezt, mert az öt piacvezetőnek sokkal jobb a márkaarculata. A márkák közötti versenyt a többmárkás forgalmazói rendszer is korlátozza. Bár van bizonyos szintű márkán belüli verseny, és a kiskereskedők száma közvetlenül nem korlátozott, a piacralépés feltételei elég szigorúak ahhoz, hogy az öt vezető márkát minden területen csak kis számú kiskereskedő forgalmazza.

Az említett mennyiségi szelektív forgalmazási rendszerekhez kapcsolódó hatékonyságnövelés alacsony: a termék nem túlzottan összetett és nem igényel különösen magas szintű szolgáltatást. Hacsak a gyártók nem tudják bizonyítani, hogy a szelektív forgalmazási hálózatukhoz egyértelmű hatékonyságnövelés kapcsolódik, valószínű, hogy a csoportmentességet visszavonják a halmozott hatások miatt, amelyek a fogyasztók részére kisebb választékot és magasabb árakat idéztek elő.

2.5. Franchise

- (189) A franchise-megállapodások védjegyekkel vagy megjelölésekkel, valamint áruk felhasználására és forgalmazására, illetve szolgáltatásnyújtásra szolgáló know-how-val kapcsolatos szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozó licenciákat tartalmaznak. A szellemi tulajdonhoz fűződő jogok licenciába adásán túl a franchise-adó a franchise-vevő részére általában kereskedelmi vagy technikai segítséget is nyújt a megállapodás időtartama alatt. A licencia és a segítségnyújtás elválaszthatatlan elemei a franchise tárgyát képező üzleti módszernek. A franchise-adó részére a franchise-vevő általában franchise-díjat fizet az adott üzleti módszer használatáért. A franchise lehetővé teheti a franchise-adó számára, hogy termékeit – korlátozott mértékű befektetéssel – egységes hálózaton keresztül forgalmazza. Az üzleti módszer szolgáltatásán felül a franchise-megállapodások általában a forgalmazott termékre vonatkozó különböző vertikális korlátozások kombinációit tartalmazzák, így különösen szelektív forgalmazást és/vagy versenytilalmat és/vagy kizárólagos forgalmazást, illetve ezek enyhébb formáit.
- (190) A csoportmentességi aktus hatályát a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok franchise-megállapodásokban található licenciába adása tekintetében a (24)–(46) bekezdés részletezi. Áruk és szolgáltatások vásárlására, értékesítésére és viszonteladására vonatkozó, franchise-megállapodások keretén belüli vertikális korlátozások – például szelektív forgalmazás, a versenytilalom vagy a kizárólagos forgalmazás – esetében a csoportmentességi aktus a 30 %-os piaci részesedési küszöbértéig alkalmazható ⁽¹⁾. Az ilyen típusú korlátozásokkal kapcsolatban korábban ismertetett iránymutatások a franchise-ra is vonatkoznak, az alábbi két külön megjegyzésre figyelemmel:
- a) Minél fontosabb a know-how átadása, annál valószínűbb, hogy a korlátozások hatékonyságnövekedést teremtenek és/vagy nélkülözhetetlenek a know-how védelméhez, valamint az, hogy a vertikális korlátozások eleget tesznek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek;

⁽¹⁾ Lásd még a (86)–(95) bekezdést is, különösen a (92) bekezdést.

- b) A franchise-vevő versenytilalmi kötelezettsége az általa vásárolt áruk és szolgáltatások tekintetében nem tartozik az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha ez a kötelezettség szükséges a franchise-hálózat egységes jellegének és színvonalának fenntartásához. Ilyen esetekben a versenytilalmi kötelezettség időtartamának sincs jelentősége az 53. cikk (1) bekezdése szempontjából, ha az nem haladja meg a franchise-megállapodás időtartamát.

(191) Példa a franchise-ra

Egy gyártó új módszert fejlesztett ki a bonbonok eladására, ahol az úgynevezett „kedvenc boltokban” („fun shop”) a bonbonokat a vevő kérése alapján színezik. A bonbonok gyártója kifejlesztette a bonbonok színezésére alkalmas gépeket is. A gyártó állítja elő a színező folyadékokat is. A folyadék minősége és frissessége alapvető fontosságú a jó bonbonok készítéséhez. A gyártó sikeresen forgalmazta bonbonjait néhány saját kiskereskedelmi üzletében, amelyek mindegyike ugyanazon márkanév alatt és egységes „fun”-arculattal működött (az üzletek megjelenése, közös reklámozás stb.). Az értékesítések növelése érdekében a gyártó franchise-rendszert indított be. A franchise-vevők kötelesek a gyártótól megvenni a bonbonokat, a folyadékot és a színezőgépet, ugyanazon arculat és márkanév alatt működni; kötelesek franchise-díjat fizetni, hozzájárulni a közös reklámozáshoz, és titokban tartani a franchise-adó által készített működési kézikönyv tartalmát. Ezen kívül a franchise-vevők csak a megállapodás szerinti üzlethelyiségben árusíthatnak, csak végső fogyasztóknak vagy a többi franchise-vevőnek adhatnak el, és nem forgalmazhatnak más bonbonokat. A franchise-adó nem jelölhet ki másik franchise-vevőt, és ő maga sem üzemeltethet kiskereskedelmi üzletet az adott szerződéses területen. A franchise-adó arra is köteles, hogy korszerűsítse és fejlessze a termékeit, az üzlet külső képét, valamint a működési kézikönyvet, és ezeket a fejlesztéseket az összes franchise-vevő kiskereskedő részére hozzáférhetővé tegye. A franchise-megállapodásokat 10 éves időtartamra kötik.

A bonbon-kiskereskedők a bonbonokat az országos piacon szerzik be, olyan nemzeti gyártóktól, akik a nemzeti ízlést kielégítik, illetve olyan nagykereskedőktől, akik a nemzeti gyártók termékei mellett külföldi gyártóktól is importálnak bonbont. Ezen a piacon a franchise-adó termékei más bonbonmárkával vannak versenyben. A franchise-adó 30 %-os piaci részesedéssel rendelkezik a kiskereskedők részére értékesített bonbonok piacán. A versenytársak között számos nemzeti és nemzetközi márka található, amelyek közül némelyeket nagy, széles termékkálával rendelkező élelmiszergyártók állítanak elő. A bonbonok forgalmazására sok lehetséges értékesítési hely áll rendelkezésre: dohányboltok, élelmiszerboltok, kávézók és bonbon szaküzletek. Az élelmiszerszínező gépek piacán a franchise-adó piaci részesedése 10 % alatti.

A franchise-megállapodásokban foglalt kötelezettségek zöme szükségesnek értékelhető a franchise-hálózathoz kapcsolódó szellemi tulajdonhoz fűződő jogok védelme vagy a közös identitás és jó hírnév fenntartása érdekében, így ezek nem tartoznak az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. Az értékesítésre vonatkozó korlátozások (szerződéses terület és szelektív forgalmazás) arra ösztönzik a franchise-vevőket, hogy fektessenek be a színezőgép megvásárlásába és a franchise-módszerbe, valamint hozzájárulnak (még ha ez esetleg nem is feltétlenül szükséges) a közös identitás fenntartásához, így a márkán belüli versenyt érő veszteség kiegyenlítésre kerül. A versenytilalmi rendelkezés, amely a megállapodás teljes időtartamára kizár más bonbonmárkákat az üzletekből, biztosítja a franchise-adó számára az üzletek megjelenésének egységességét és annak megelőzését, hogy a versenytársai előnyt szerezzenek az ő márkanévéből. Tekintettel arra, hogy a más bonbongyártók részére számos lehetséges értékesítési hely áll rendelkezésre, ez nem vezet semmiféle komoly kizáráshoz. A szóban forgó franchise-adó franchise-megállapodásai feltehetően megfelelnek az 53. cikk (3) bekezdése szerinti mentességi feltételeknek, feltéve, hogy az azokban foglalt kötelezettségek az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak.

2.6 Kizárólagos szállítás

- (192) A kizárólagos szállítás címszó alá azok a korlátozások tartoznak, amelyeknek központi eleme, hogy a szállító köteles arra, vagy a szállítót arra készítetik, hogy a szerződés szerinti árukat általában csak egyetlen vevőnek vagy leginkább egy vevőnek, illetve meghatározott felhasználási célra értékesítse. Az ilyen korlátozás olyan kizárólagos szállítási kötelezettség formájában valósulhat meg, amely arra korlátozza a szállítót, hogy csak egyetlen vevőnek értékesítsen viszonteladás vagy meghatározott felhasználás céljára, de megvalósulhat például a szállítóra alkalmazott mennyiségi kényszer formájában is, amennyiben a szállító és a vevő között olyan, ösztönzőkre vonatkozó megállapodás jön létre, amely miatt az előbbi értékesítéseit főként egy vevőre összpontosítja. Közbenső termékek és szolgáltatások esetében a kizárólagos szállítást gyakran ipari szállításként említik.

- (193) Ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-os küszöbértéket, a csoportmentességi aktus mentességet biztosít a kizárólagos szállításra, még akkor is, ha az össze van kapcsolva más, nem különösen súlyos korlátozással, például versenytalommal. E szakasz hátralevő része tartalmaz iránymutatást a kizárólagos szállítással összefüggő egyedi esetek értékelésére a piaci részesedési küszöbérték felett.
- (194) A kizárólagos szállítás legfőbb versenykockázata más vevők versenyellenes kizárása Hasonlóság figyelhető meg a kizárólagos forgalmazás lehetséges hatásaival, különösen akkor, ha a kizárólagos forgalmazó a piac egésze vonatkozásában kizárólagos vevővé válik (lásd a VI.2.2. szakaszt, különösen a (156) bekezdést). A vevő piaci részesedése a beszerzési piacon nyilvánvalóan fontos szempont annak értékelése során, hogy a vevő képes-e olyan kizárólagos szállítást „előírni”, amely kizárja a többi vevőt a szállított termékekhez való hozzáféréstől. Azonban a vevőnek a downstream piacon való fontossága az a tényező, amely meghatározza, hogy felmerülhet-e versenyprobléma. Ha a vevőnek nincs piaci ereje az értéklánc következő szintjén elhelyezkedő piacon, akkor nem várható érzékelhető negatív hatás a fogyasztókra nézve. Negatív hatások akkor jelentkezhetnek, ha a vevő részesedése a downstream kínálati piacon és az upstream beszerzési piacon egyaránt meghaladja a 30 %-ot. Akkor is jelentkezhetnek számottevő kizárási hatások, ha a vevő piaci részesedése a beszerzési piacon nem haladja meg a 30 %-ot, különösen, ha a vevő piaci részesedése az értékesítési piacon viszont meghaladja a 30 %-ot, és a kizárólagos szállítás a szerződés szerinti áruk meghatározott felhasználásához kapcsolódik. Ha egy vállalkozás erőfölényben van az értéklánc következő szintjén elhelyezkedő piacon, akkor minden olyan kötelezettség, amely a termékek kizárólag vagy túlnyomórészt csak az erőfölényben lévő vevőnek történő értékesítésére vonatkozik, könnyen eredményezhet komoly versenyellenes hatásokat.
- (195) Nemcsak a vevő beszerzési és értékesítési piacokon betöltött pozíciója fontos, hanem az is, hogy milyen terjedelemben és milyen időtartamra alkalmaz kizárólagos szállítási kötelezettséget. Minél magasabb a lekötött szállítás aránya, és minél hosszabb a kizárólagos szállítás időtartama, valószínűleg annál jelentősebb a kizárás. Az erőfölénnyel nem rendelkező vállalkozások által öt évnél rövidebb időre vállalt versenytalomi kötelezettségek esetében általában a versenyellenes és a versenyt támogató hatások megfelelő kiegyensúlyozása szükséges, míg az öt évet meghaladó versenytalomi kötelezettségeknél a legtöbb beruházástípus esetén feltételezhető, hogy azok nem szükségesek az állított hatékonyságnövelés megvalósításához, illetve a hatékonyságnövelés nem ellensúlyozza kellő mértékben az ilyen hosszú távú kizárólagos szállítási megállapodások kizáró hatását.
- (196) Fontos a versenytárs vevők piaci pozíciója a beszerzési piacon, mivel valószínűsíthető, hogy a versenytárs vevőket versenyellenes okokból kizárják, például a költségeik növelésével, ha azok jelentősen kisebbek, mint a kizárást alkalmazó vevő. A versenytárs vevők kizárása nem túl valószínű, ha ezek a versenytársak hasonló vevői erővel rendelkeznek és a szállítóknak hasonló értékesítési lehetőségeket kínálnak. Ilyen esetben kizárás csak a lehetséges piacralépők esetében jelentkezhet, akik esetleg nem lesznek képesek beszerzéseiket biztosítani, ha a legnagyobb vevők jelentős számban kizárólagos szállítási megállapodásokat kötnek a piaci szállítók többségével. Az ilyen halmozott hatás a csoportmentességi aktus által biztosított kedvezmény visszavonásához vezethet.
- (197) A szállító szintjén jelentkező piacralépési korlátoknak annak megállapítása szempontjából van jelentőségük, hogy van-e tényleges kizárás. Amíg a versenytárs vevők számára hatékony az, hogy maguk részére az árukat és szolgáltatásokat az értéklánc megelőző szintjén megvalósított vertikális integrációval biztosítsák, addig nem valószínű, hogy a kizárás valódi problémát jelent. Viszont gyakran komoly piacralépési korlátok állnak fenn.
- (198) Figyelembe kell venni a szállítók kiegyenlítő erejét, mivel a jelentősebb szállítók nem hagyják egykönnyen, hogy elzárják őket az alternatív vevőktől. A kizárás kockázata ezért főként gyenge szállítók és erős vevők esetén áll fenn. Erős szállítók esetén a kizárólagos szállítás versenytalomi kötelezettséggel összekapcsolva fordulhat elő. A versenytalomi kötelezettséggel való összekapcsolás esetén az egyedüli márkajelölésre kifejlesztett szabályokat is figyelembe kell venni. Ha mindkét oldalon vannak kapcsolatfüggő beruházások (feltartási probléma), akkor a kizárólagos szállítás és a versenytalomi kötelezettség összekapcsolása, azaz a kölcsönös kizárólagosság gyakran indokolt lehet az ipari szállítási megállapodásokban, különösen az erőfölény szintje alatt.

- (199) Végezetül a kizárás szempontjából lényeges a kereskedelem szintje és a termék jellege. A versenyellenes kizárás kevésbé valószínű közbenső vagy homogén termék esetén. Először is, az a kizárt gyártó, amely bizonyos alapanyagot használ, általában rugalmasabban képes válaszolni a saját ügyfelei igényére, mint a nagy-/kiskereskedő a fogyasztók igényeire, akik számára a márka szerepe nagyobb lehet. Másodsor, valamely lehetséges beszerzési forrás elvesztése kisebb jelentőséggel bír a kizárt vevők számára, ha homogén termékről van szó, mint az eltérő jellemzőkkel és minőségi szintekkel rendelkező heterogén termékek esetében. Márkás végtermékek vagy differenciált közbenső termékek esetén, ha vannak piacralépési korlátok, a kizárólagos szállítás érzékelhető versenyellenes hatásokkal járhat, ha a versenytárs vevők viszonylag kicsik a kizáró vevőhöz képest – még akkor is, ha az utóbbi nincs erőfölényben az értéklánc következő szintjén elhelyezkedő piacon.
- (200) Hatékonyságnövelésre lehet számítani a feltartási probléma esetében (a (107) bekezdés d) és e) pontja), és ez a közbenső termékekénél valószínűbb, mint a végtermékekénél. Más hatékonyságnövekedés kevésbé valószínű. Nem tűnik valószínűnek, hogy a forgalmazásban jelentkező esetleges méretgazdaságosság (a (107) bekezdés g) pontja) indokolná a kizárólagos szállítást.
- (201) Feltartási probléma, és még inkább a forgalmazás területén elért méretgazdaságosság esetén a szállítót kötelező mennyiségi kényszer – például minimális szállítási kötelezettség – sokkal kevésbé korlátozó jellegű alternatív megoldás lehet.
- (202) Példa a kizárólagos szállításra

Egy bizonyos típusú alkatrész piacán (közbenső termékpiac) „A” szállító megegyezik „B” vevővel, hogy saját know-how-ját felhasználva, új gépekbe történő komoly beruházással és a „B” vevő által adott műszaki leírás segítségével kifejleszti egy adott alkatrész újabb változatát. „B”-nek komoly beruházást jelent az új alkatrész beépítése. Megegyeznek, hogy az első piacralépést követő öt évig „A” az új terméket csak „B” vevőnek értékesíti. Ugyanezen öt év alatt „B” csak „A”-tól vásárolhatja meg az új terméket. Mind „A”, mind pedig „B” továbbra is jogosult máshol értékesíteni, illetve megvenni az alkatrész más kiviteleit. „B” vevő piaci részesedése mind az upstream alkatrészpiacon, mind pedig a downstream végtermékpiacon 40 %. Az alkatrész szállítójának piaci részesedése 35 %. Van még a piacon két másik alkatrészszállító körülbelül 20-25 %-os piaci részesedéssel, valamint számos kisebb szállító.

A jelentős beruházások figyelembevételével valószínű, hogy a megállapodás – a hatékonyságnövelésre és a korlátozott kizárási hatásra tekintettel – megfelel az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. A további vevők a 35 %-os piaci részesedéssel rendelkező szállító termékének egy adott változata tekintetében vannak kizárva, és vannak más alkatrészszállítók, akik ki tudnak fejleszteni hasonló új termékeket. A „B” vevő általi, más szállítók felé irányuló kereslet kizárása legfeljebb a piac 40 %-át érinti.

2.7. Előzetes hozzáférési kifizetések

- (203) Az előzetes hozzáférési kifizetések olyan rögzített díjak, amelyeket a szállítók vertikális kapcsolat keretében egy érintett időszak kezdetén annak érdekében fizetnek a forgalmazóknak, hogy hozzáférést szerezzenek forgalmazási hálózatukhoz, és amellyel a kiskereskedő által a szállítónak nyújtott szolgáltatásokat ellentételezik. Ez a kategória különböző gyakorlatokat foglal magában, például a polcpénzt⁽¹⁾, az úgynevezett listán tartási díjakat⁽²⁾, valamely forgalmazó promóciós kampányaihoz való hozzáférésre jogosító kifizetéseket stb. Az előzetes hozzáférési kifizetések csoportmentességben részesülnek, ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-ot. E szakasz hátralevő része tartalmaz iránymutatást az előzetes hozzáférési kifizetésekkel összefüggő egyedi esetek értékelésére a piaci részesedési küszöbérték felett.

⁽¹⁾ Olyan rögzített díjak, amelyeket a gyártók fizetnek a kiskereskedőknek azért, hogy hozzáférjenek a polcfelületeikhez.

⁽²⁾ Olyan átalányösszegű kifizetések, amelyek annak biztosítására szolgálnak, hogy egy meglévő termék további időszakon keresztül polcon tartható legyen.

- (204) Az előzetes hozzáférési kifizetések időnként más forgalmazók versenyellenes kizárásához is vezethetnek, ha az ilyen kifizetések arra készítetik a szállítót, hogy termékeit csak egyetlen vagy korlátozott számú forgalmazón keresztül értékesítse. A magas díjak oda vezethetnek, hogy a szállító az értékesítési jelentős részét e forgalmazón keresztül kívánja intézni a díjból fakadó költségei fedezése érdekében. Ebben az esetben az előzetes hozzáférési kifizetéseknek ugyanolyan, az értéklánc következő szintjére gyakorolt kizárási hatása lehet, mint egy kizárólagos szállítás típusú kötelezettségnek. Ennek a negatív hatásnak az értékelése a kizárólagos szállítási kötelezettségek értékeléséhez hasonlóan történik (lásd különösen a (194)-(199) bekezdést).
- (205) Kivételesen az előzetes hozzáférési kifizetések más szállítók versenyellenes kizárásához vezethetnek, ha az előzetes hozzáférési kifizetések széles körű alkalmazása növeli a kisebb piacrálépők belépési korlátait. E lehetséges negatív hatás értékelése az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek értékeléséhez hasonlóan történik (lásd különösen a (132)-(141) bekezdést).
- (206) A lehetséges kizárási hatásokon túlmenően az előzetes hozzáférési kifizetések enyhíthetik a versenyt és elősegíthetik a forgalmazók közötti összejátszást. Az előzetes hozzáférési kifizetések valószínűsíthetően növelik a szállító által a szerződés szerinti termékekre felszámított díjat, mivel a szállítónak fedeznie kell e kifizetések kiadásait. A magasabb szállítási árak csökkenthetik a kiskereskedők azon készletét, hogy árversenyt folytassanak az értéklánc következő szintjén elhelyezkedő piacon, míg a forgalmazók nyeresége a hozzáférési kifizetések következtében növekszik. A forgalmazók közötti, az előzetes hozzáférési kifizetések halmozott alkalmazásán keresztül ilyen versenyenyhítéshez általában erősen koncentrált forgalmazási piacra van szükség.
- (207) Az előzetes hozzáférési kifizetések alkalmazása azonban sok esetben hozzájárulhat az új termékek vonatkozásában a polcfelületek hatékony elosztásához. A forgalmazóknak gyakran kevesebb információjuk van a piacra bevezetendő új termékek lehetséges sikeréről, mint a szállítóknak, következésképp a készletezendő termékek mennyisége az optimális alatt lehet. Az előzetes hozzáférési kifizetések felhasználhatók arra, hogy csökkenjen a szállítók és a forgalmazók közötti aránytalan információ-megoszlás, mivel határozottan lehetővé teszik a szállítók számára a polcfelületért folytatott versenyt. A forgalmazó így jelzést kaphat arra vonatkozóan, hogy valószínűsíthetően mely termékek lesznek sikeresek, mivel a szállító általában akkor egyezik bele előzetes hozzáférési díj fizetésébe, ha megítélése szerint kicsi a valószínűsége annak, hogy a termék bevezetése sikertelen lesz.
- (208) Ezen túlmenően – a (207) bekezdésben említett aránytalan információ-megoszlás miatt – a szállítók megpróbálhatnak az optimálisnál gyengébb termékek bevezetése érdekében potyázni a forgalmazó promóciós erőfeszítéseiből. A termék sikertelensége esetén a forgalmazók fizetik a termék sikertelensége miatti költségek egy részét. Az előzetes hozzáférési díjak alkalmazása megakadályozhatja az ilyen potyázást azáltal, hogy a termék sikertelenségének kockázatát visszahárítják a szállítókra, hozzájárulva ezáltal a termékbevezetések optimális arányához.

2.8. Kategóriamenedzsment-megállapodások

- (209) A kategóriamenedzsment-megállapodások olyan megállapodások, amelyekkel egy forgalmazási megállapodás keretében a forgalmazó megbízza a szállítót (a „kategóriavezetőt”) valamely termék-kategória marketingjével, amely általában nem csak a szállító, hanem versenytársainak termékeit is tartalmazza. A kategóriavezető így befolyásolhatja például a termékek elhelyezését és promócióját, illetve az üzlet termékválasztékát. A kategóriamenedzsment-megállapodásokat a csoportmentességi aktus mentesíti, ha sem a szállító, sem a vevő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-ot. E szakasz hátralevő része tartalmaz iránymutatást a kategóriamenedzsment-megállapodásokkal összefüggő, a piaci részesedési küszöbértéket meghaladó egyedi esetek értékelésére.
- (210) A kategóriamenedzsment-megállapodások ugyan a legtöbb esetben nem okoznak problémát, de bizonyos esetekben torzíthatják a szállítók közötti versenyt, és végül más szállítók versenyellenes kizárásához vezethetnek, ha a kategóriavezető – a forgalmazó marketingdöntései feletti befolyásának köszönhetően – képes korlátozni vagy hátrányos helyzetbe hozni a versenytárs szállítók termékeinek

forgalmazását. Noha a legtöbb esetben a forgalmazónak nem fűződik érdeke termékkínálatának szűkítéséhez, ha azonban saját márkanéve alatt versengő termékeket is értékesít (sajátmárkás termékek), hathatnak rá ösztönzők egyes szállítók kizárása irányába is, különösen a közepes árfekvésű termékek esetében. Ennek az értéklánc megelőző szintjére irányuló kizárási hatásnak az értékelése az egyedüli márka kikötésére vonatkozó kötelezettségek értékeléséhez hasonlóan történik (lásd különösen a (132)–(141) bekezdést), olyan kérdések vizsgálatával, mint az ilyen megállapodások által lefedett piac nagysága, a versenytárs szállítók piaci pozíciója, vagy a megállapodások lehetséges halmozott alkalmazása.

- (211) Ezen túlmenően a kategóriamenedzsment-megállapodások elősegíthetik a forgalmazók közötti összejátszást, amikor egy adott piacon a versengő forgalmazók mindegyike vagy többsége szempontjából kategóriavezetőnek minősülő azonos szállító ezen forgalmazók számára közös hivatkozási pontot biztosít marketingdöntéseikhez.
- (212) A kategóriamenedzsment a szállítók közötti összejátszást is elősegítheti a szenzitív piaci információk – például jövőbeli árképzéssel, promóciós tervekkel vagy reklámkampányokkal kapcsolatos információk ⁽¹⁾ – kiskereskedőkön keresztül cseréjére való lehetőségek bővülése révén.
- (213) A kategóriamenedzsment-megállapodások alkalmazása azonban hatékonyságnövekedéshez is vezethet. A kategóriamenedzsment-megállapodások termékek meghatározott csoportja tekintetében hozzájárulhatnak a forgalmazók számára a szállító marketingszakértelméhez, valamint lehetővé teszik méretgazdaságosság elérését, mivel biztosítják, hogy a termékek optimális mennyisége a megfelelő időpontban, közvetlenül a polcokon jelenjen meg. Tekintve, hogy a kategóriamenedzsment az ügyfelek szokásain alapul, a kategóriamenedzsment-megállapodások nagyobb fokú ügyfél-elégedettséghez vezethetnek, mivel segítenek jobban megfelelni a keresleti várakozásoknak. Általában minél élesebb a márkák közötti verseny, és minél alacsonyabbak a fogyasztóváltás költségei, annál magasabbak a kategóriamenedzsment révén elért gazdasági előnyök.

2.9 Árukapcsolás

- (214) Az árukapcsolás olyan helyzetekre vonatkozik, amelyekben valamely adott terméket (a kapcsoló terméket) megvásárló vevők ugyanattól a szállítótól vagy ez utóbbi által kijelölt más személytől egy másik különálló terméket (a kapcsolt terméket) is kötelesek megvásárolni. Az árukapcsolás az 54. cikk értelmében visszaélésnek minősülhet ⁽²⁾. Az árukapcsolás az 53. cikk hatálya alá tartozó vertikális korlátozásnak is minősülhet, ha a kapcsolt termék vonatkozásában egyedüli márkakikötés típusú kötelezettséget (lásd a (129)–(150) bekezdést) eredményez. Ez az iránymutatás csak az utóbbi helyzetre vonatkozik.
- (215) Az, hogy a termékek különállónak minősülnek-e, az ügyfélkereslettől függ. Két termék különálló terméknek minősül, ha – árukapcsolás hiányában – jelentős számú vevő megvásárolná vagy megvásárolta volna a kapcsoló terméket, anélkül, hogy ugyanazon szállítótól megvette volna a kapcsolt terméket is, lehetővé téve ezáltal mind a kapcsoló, mind a kapcsolt termék önálló előállítását ⁽³⁾. Annak bizonyítása, hogy két termék különálló termék, történhet azon közvetlen bizonyíték révén, hogy szabad választás esetén az ügyfelek különböző szállítási forrásokból külön-külön vásárolják meg a kapcsoló és a kapcsolt terméket, illetve magában foglalhat közvetett bizonyítást is, mint például a kapcsolt termék kapcsoló termék nélküli gyártására vagy értékesítésére szakosodott vállalkozások piaci jelenléte ⁽⁴⁾, illetve történhet azon bizonyíték révén, amely azt jelzi, hogy a kevés piaci erővel rendelkező vállalkozások – különösen a versengő piacokon – inkább nem kapcsolnak össze vagy értékesítenek csomagban ilyen termékeket. Például, mivel a vevők a cipőt fűzővel együtt akarják megvásárolni, és a forgalmazók számára a gyakorlatban nem kivitelezhető, hogy az új cipőket a választásuk szerinti cipőfűzőkkel lássák el, az lett a kereskedelmi szokás, hogy a cipőgyártók fűzővel együtt szállítják a cipőket. Így a cipők fűzővel történő értékesítése nem minősül árukapcsolásnak.

⁽¹⁾ A versenytársak közötti közvetlen információcsere nem tartozik a csoportmentességi aktus hatálya alá, lásd azon aktus 2. cikkének (4) bekezdését, valamint ezen iránymutatás (27)–(28) bekezdését.

⁽²⁾ A Bíróság C-333/94. P sz. *Tetrapak kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1996., I-5951. o.) 37. pontja. Lásd még: Lásd még az Iránymutatás az EK-Szerződés 82. cikkének az erőfölényben lévő vállalkozások versenykorlátozó visszaélő magatartására történő alkalmazásával kapcsolatos bizottsági jogérvényesítési prioritásokról szóló bizottsági közleményt, HL C 45., 2009.2.24., 7–20. o.

⁽³⁾ Az Elsőfokú Bíróság T-201/04. sz. *Microsoft kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 2007., II-3601. o.) 917., 921. és 922. pontja.

⁽⁴⁾ Az Elsőfokú Bíróság T-30/89. sz. *Hilti kontra Bizottság* ügyben hozott ítéletének (EBHT 1991., II-1439. o.) 67. pontja.

- (216) Az árukapcsolás a kapcsolt áru piacán, a kapcsoló áru piacán, vagy mindkettőn versenyellenes kizárási hatásokhoz vezethet. A kizárási hatás attól függ, hogy a kapcsolt termék piacán végrehajtott összes értékesítésnek hány százaléka kapcsolt. Abban a kérdésben, hogy az 53. cikk (1) bekezdése alapján mi minősül érzékelhető kizárásnak, az egyedüli márkakikötésre vonatkozó elemzés alkalmazható. Az árukapcsolás azt jelenti, hogy a kapcsolt termék vonatkozásában a vevőre nézve a mennyiségi átvételi kényszer legalább egy formája fennáll. Ha a kapcsolt termék esetében még versenytilalmi kötelezettséget is kikötnek, ez növeli a kapcsolt termék piacán az esetleges kizárási hatást. Ez a kapcsolt termék iránt érdeklődő, de a kapcsoló termék iránt nem érdeklődő ügyfelekért folytatott verseny enyhüléséhez vezethet. Ha nincs elegendő számú olyan ügyfél, aki külön megvásárolná a kapcsolt terméket, fenntartva ezzel a szállító versenytársait a kapcsolt piacon, az árukapcsolás ezen ügyfelek számára magasabb árakat eredményezhet. Amennyiben a kapcsolt termék a kapcsoló terméket vásárló ügyfelek számára fontos kiegészítő termék, a kapcsolt termék más lehetséges szállítóinak csökkenése, és ennél fogva az adott termék csökkent elérhetősége megnehezítheti a kapcsoló piacra való önálló belépést.
- (217) Az árukapcsolás versenyár feletti árakhoz is vezethet, különösen három esetben. Először is, amennyiben a kapcsoló és a kapcsolt termék változó arányban használható előállítási folyamat alapanyagaként, a vevők reagálhatnak úgy a kapcsoló termék áremelkedésére, hogy növelik a kapcsolt termék iránti keresletüket, ugyanakkor pedig visszafogják a kapcsoló termék iránti keresletüket. A két termék kapcsolásával a szállító törekedhet ennek a helyettesítésnek az elkerülésére, és ennek következtében emelni tudja árait. Másodszor, ha az árukapcsolás árdiszkriminációra ad lehetőséget attól függően, hogy a vevő hogyan használja a kapcsoló terméket, például tintapatron értékesítésének a fénymásoló gép eladásához való kötése (adagolás) Harmadszor, ha hosszú távú szerződések esetén vagy hosszú csereidejű eredeti berendezések helyettesítési célokra történő beszerzésének a piacon a fogyasztók nehezen tudják kiszámítani az árukapcsolás következményeit.
- (218) Az árukapcsolást a csoportmentességi aktus mentesíti, amennyiben sem a szállítónak mind a kapcsoló termék piacán meglévő piaci részesedése, sem a vevőnek az érintett beszerzési piacokon meglévő piaci részesedése nem haladja meg a 30 %-ot. Ez összekapcsolható más olyan vertikális korlátozásokkal is, amelyek nem különösen súlyos korlátozások az aktus szerint, például versenytilalmi korlátozással vagy mennyiségi átvételi kényszerrel a kapcsoló termék tekintetében, illetve kizárólagos beszerzéssel. E szakasz hátralevő része tartalmaz iránymutatást az árukapcsolással összefüggő, a piaci részesedési küszöbértéket meghaladó egyedi esetek értékelésére.
- (219) A lehetséges versenyellenes hatások értékelése tekintetében természetesen a szállítónak a kapcsoló termék piacán meglévő piaci pozíciója a legfontosabb szempont. Az ilyen jellegű megállapodást általában a szállító írja elő. A szállító kapcsoló termék piacán betöltött jelentős pozíciója a fő oka annak, hogy a vevő esetlegesen nehezen utasít vissza árukapcsolási kötelezettséget.
- (220) A szállító piaci erejének értékeléséhez fontos a szállító versenytársainak a kapcsoló termék piacán betöltött piaci pozíciója. Amíg versenytársai kellő számban vannak jelen és kellően erősek, addig nem várhatók versenyellenes hatások, mivel a vevőknek elegendő választási lehetőségük van a kapcsoló termék kapcsolt termék nélküli megvásárlására – kivéve, ha más szállítók hasonló árukapcsolást alkalmaznak. Ezenkívül a kapcsoló termék piacának belépési korlátai is fontos információval szolgálnak a szállító piaci pozíciójának meghatározásához. Jelentősen megerősíti a szállító helyzetét, ha az árukapcsolást a kapcsoló termék tekintetében versenytilalmi kötelezettséggel kapcsolják össze.
- (221) A vevői erő azért lényeges, mert a fontos vevők nem kényszeríthetők egykönnyen az árukapcsolás elfogadására úgy, hogy a lehetséges hatékonyságnövekedés legalább egy részéből ne részesüljenek. A nem hatékonyságra épülő árukapcsolás tehát főként akkor jelent kockázatot, ha a vevők nem rendelkeznek jelentős vevői erővel.
- (222) Érzékelhető versenyellenes hatások megállapítása esetén felmerül a kérdés, hogy teljesülnek-e az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek. Az árukapcsolási kötelezettségek hozzájárulhatnak közös gyártásból vagy közös forgalmazásból adódó hatékonyságnövekedéshez. Ha a kapcsolt terméket nem a szállító állítja elő, akkor hatékonyságnövekedés abból is adódhat, ha a szállító nagy mennyiséget vásárol a kapcsolt termékből. Az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesítésére törekedve azonban igazolni kell, hogy ezeknek a költségcsökkentéseknek legalább egy részét továbbadják a vevőnek, ami nem szokásos gyakorlat, ha a kiskereskedő ugyanazt vagy az egyenértékű terméket rendszeresen ugyanolyan vagy jobb feltételekkel tudja beszerezni, mint amelyekkel az árukapcsolási gyakorlatot alkalmazó szállító kínálja a terméket. Másik lehetséges hatékonyságnövelő tényező akkor állhat fenn, ha az árukapcsolás elősegíti az egységesítést és a minőségi szabványok alkalmazását (lásd a (107) bekezdés i) pontját). Azt azonban bizonyítani kell, hogy a

pozitív hatásokat nem lehetne ugyanilyen hatékonyan elérni azzal, ha a vevő részére előírnák, hogy a minimális minőségi szabványoknak megfelelő termékeket használjon vagy értékesítsen viszonteladóként – anélkül, hogy előírnák számára, hogy ezeket a szállítótól vagy az általa kijelölt más személytől vásárolja meg. A minimális minőségi szabványokra vonatkozó követelmények főszabály szerint nem tartoznának az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. Ha a kapcsoló termék szállítója meghatározza a vevő részére, hogy az mely szállítóktól köteles megvásárolni a kapcsolt terméket – például azért, mert minimális minőségi szabványok meghatározása nem lehetséges –, ez szintén az 53. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül eshet, különösen akkor, ha a kapcsoló termék szállítójának nem származik közvetlen (pénzügyi) előnye a kapcsolt termék szállítóinak kijelöléséből.

2.10 *Viszonteladási árakra vonatkozó korlátozások*

- (223) A III.3. szakaszban kifejtetteknek megfelelően különösen súlyos korlátozásnak minősül a viszonteladási ár meghatározása, azaz az olyan megállapodás vagy olyan összehangolt magatartás, amelynek közvetett vagy közvetlen célja olyan rögzített összegű vagy minimális viszonteladási ár, illetve rögzített összegű vagy minimális árszint meghatározása, amelyet a vevőknek figyelembe kell vennie. Ha egy megállapodás viszonteladási ár meghatározást tartalmaz, vélelmezhető, hogy az korlátozza a versenyt, és az 53. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Az is feltételezhető, hogy a megállapodás valószínűleg nem tesz eleget az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, ezért a csoportmentesség nem alkalmazandó. A vállalkozásoknak azonban lehetőségük van arra, hogy egyedi esetben az 53. cikk (3) bekezdése alapján hatékonyságnöveléssel érveljenek. A felekre hárul a viszonteladási ár meghatározásának a megállapodásukba foglalásából várható hatékonyságnövekedés bizonyítása és az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt valamennyi feltétel teljesülésének bemutatása. Ezt követően az EFTA Felügyeleti Hatóságra hárul az a feladat, hogy az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesüléséről való határozást megelőzően hatékonyan értékelje a versenyre és a fogyasztókra gyakorolt várható negatív hatásokat.
- (224) A viszonteladási ár meghatározása számos módon korlátozhatja a versenyt. A viszonteladási ár meghatározása először is elősegítheti a szállítók közötti összejátszást – azáltal, hogy növeli a piacon az árak átláthatóságát, elősegítve annak kimutatását, hogy egy szállító árcsökkenéssel eltér-e az összejátszáson alapuló egyensúlytól. A viszonteladási ár meghatározása veszélyezteti a szállító azon késztetését is, hogy forgalmazói felé csökkentse az árait, mivel a rögzített viszonteladási ár megakadályozza abban, hogy az értékesítés növekedéséből származzon előnye. Ez a negatív hatás különösen akkor valószínű, ha a piac hajlamos az összejátszásra, például ha a gyártók szoros oligopóliumot alkotnak, és a viszonteladási ár meghatározásáról szóló megállapodások a piac jelentős részét lefedik. Másodszor, a márkán belüli árverseny megszüntetésével a viszonteladási ár meghatározása elősegítheti a vevők közötti, azaz a forgalmazási szinten megvalósuló összejátszást is. Az erős vagy jól szervezett forgalmazók arra kényszeríthetnek egy vagy több szállítót, illetve meggyőzhetik őket arról, hogy a versenyszint felett rögzítsék a viszonteladási árakat, és ezáltal segítsenek nekik az összejátszáson alapuló egyensúly elérésében vagy stabilizálásában. Az árverseny megszűnése kifejezetten problémásnak tűnik, ha a viszonteladási ár meghatározását azok a vevők ösztönzik, akiknek a közös horizontális érdekei várhatóan negatívan hatnak a fogyasztókra. Harmadszor, a viszonteladási ár meghatározása általánosságban enyhítheti a gyártók és/vagy a kiskereskedők közötti versenyt, különösen, ha a gyártók ugyanazon forgalmazókat veszik igénybe termékeik forgalmazásához, és valamennyien vagy közülük sokan alkalmazzák a viszonteladási ár meghatározását. Negyedszer, a viszonteladási ár meghatározásának azonnali hatásaként valamennyi vagy bizonyos számú forgalmazó számára akadályba ütközik, hogy az adott márka vonatkozásában leszállítsa eladási árát. Másképp fogalmazva: a viszonteladási ár meghatározásának közvetlen hatása áremelkedés. Ötödször, a viszonteladási ár meghatározása csökkentheti a gyártó árrésére nehezedő nyomást, különösen akkor, ha a gyártónak kötelezettségvállalási problémája van, azaz akkor, ha érdeke fűződik a későbbi forgalmazóknak felszámított ár csökkentéséhez. Ilyen helyzetben elképzelhető, hogy a gyártó inkább hozzájárul a viszonteladási ár meghatározásához annak érdekében, hogy az elősegítse azt a kötelezettségvállalását, hogy a későbbi forgalmazók vonatkozásában nem csökkenti az árat, és hogy csökkentse a saját árrésére nehezedő nyomást. Hatodszor, a viszonteladási ár meghatározását alkalmazhatja olyan gyártó, aki elégséges piaci erővel rendelkezik a kisebb riválisok kizárásához. A megnövekedett árrés, amit a piaci ár meghatározása a forgalmazók számára kínál, arra csábíthatja őket, hogy az ügyfeleknek nyújtott tanácsadás során akkor is egy meghatározott márkát hozzanak előnyös helyzetbe más, rivális márkákkal szemben, ha ez nem áll ezeknek az ügyfeleknek az érdekében, illetve, hogy egyáltalán ne értékesítsék a versenytárs márkákat. Végezetül a viszonteladási ár meghatározása a forgalmazás szintjén csökkentheti a dinamizmust és az innovációt. A viszonteladási ár meghatározása – azáltal, hogy akadályozza a különböző forgalmazók közötti árversenyt – megakadályozhatja, hogy hatékonyabb kiskereskedők alacsonyabb árakkal lépjenek a piacra és/vagy érjenek el elégséges méretet. Megakadályozhatja vagy meggátolhatja alacsony árakon alapuló forgalmazási módok, például diszkontok megjelenését és elterjedését is.
- (225) A viszonteladási ár meghatározása azonban nem csak a versenyt korlátozhatja, hanem – különösen abban az esetben, ha szállítóvezérelt – hatékonyságnövekedést is eredményezhet, amelynek értékelésére az 53. cikk (3) bekezdése szerint kerül sor. Különösképpen, ha a gyártó bevezet egy új terméket,

a viszonteladási ár meghatározása segíthet a forgalmazókat arra ösztönözni a keresletnövelési bevezető szakasz során, hogy nagyobb figyelmet fordítsanak a gyártónak a termék népszerűsítésére vonatkozó érdekeire. A viszonteladási ár meghatározása biztosíthatja a forgalmazók számára az értékesítési erőfeszítések fokozásához szükséges eszközöket, és amennyiben az e piacon belüli forgalmazókra versenyhelyzeti nyomás nehezedik, ez arra készítheti őket, hogy bővítsék a termék iránti általános keresletet, és sikeressé tegyék a termék bevezetését, ami a fogyasztók számára is kedvező⁽¹⁾. Hasonlóképpen, a rögzített viszonteladási árak – és nem csak a maximális viszonteladási árak – szükségesek lehetnek ahhoz, hogy egy franchise-rendszerben vagy hasonló, egységes forgalmazási formát alkalmazó forgalmazási rendszerben a fogyasztók szempontjából is előnyös, összehangolt, rövid távú (a legtöbb esetben 2–6 hét) árkampányt hajtsanak végre. Bizonyos helyzetekben a viszonteladási ármeghatározás kínálta extra árrés lehetővé teheti a kiskereskedők számára (kiegészítő) értékesítés előtti szolgáltatások nyújtását, különösen a tapasztalati vagy az összetett termékek esetében. Ha elég ügyfél használja ki az ilyen szolgáltatások kínálta előnyöket döntésük meghozatalához, de aztán alacsonyabb áron vásárolnak azoknál a kiskereskedőknél, akik nem kínálnak ilyen szolgáltatásokat (és akiknél így nem merülnek fel az ezzel kapcsolatos költségek), a kiterjedt szolgáltatásokat kínáló kiskereskedők csökkenthetik a szállító termékeinek keresletét növelő szolgáltatások színvonalát, vagy be is szüntethetik azokat. A viszonteladási ár meghatározása segíthet az ilyen, forgalmazók szintjén jelentkező potyázások megakadályozásban. A feleknek az 53. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesítésének igazolása részeként meggyőzően be kell mutatniuk, hogy a viszonteladási ár meghatározásáról szóló megállapodás nem pusztán módszereket, hanem ösztönzőket is kínál az e szolgáltatásokat nyújtó kiskereskedők közti esetleges potyázás kiküszöbölésére, és hogy az értékesítés előtti szolgáltatások összességében a fogyasztók javát szolgálják.

- (226) Az a gyakorlat, hogy a viszonteladó részére viszonteladási árat ajánlanak, illetve a viszonteladó számára maximális viszonteladási ár betartását írják elő, a csoportmentességi aktus hatálya alá tartozik, ha a szerződő felek egyikének piaci részesedése sem haladja meg a 30 %-os küszöbértéket, feltéve, hogy az nem válik minimális vagy rögzített eladási árrá a felek bármelyike által gyakorolt kényszer vagy ösztönző hatás következtében. E szakasz hátralevő része tartalmaz iránymutatást a maximális vagy ajánlott viszonteladási árak értékelésére a piaci részesedési küszöbérték felett, és a csoportmentesség visszavonásának eseteire.
- (227) A maximális vagy az ajánlott árak jelentette lehetséges veszély a versenyre nézve, hogy a viszonteladók számára központi árként fognak működni, és a viszonteladók többsége vagy mindegyike ezt fogja követni, és/vagy hogy a maximális vagy ajánlott árak enyhíthetik a versenyt vagy elősegíthetik a szállítók közötti összejártsást.
- (228) A maximális vagy ajánlott viszonteladási árak lehetséges versenyellenes hatásainak értékelése során a szállító piaci pozíciója is fontos tényező. Minél erősebb a szállító piaci pozíciója, annál nagyobb annak a kockázata, hogy a legnagyobb vagy az ajánlott viszonteladási ár az adott árszintnek a viszonteladók általi többé-kevésbé egységes alkalmazásához vezet, mivel azt esetleg központi árként alkalmazzák. Esetleg nehéz lehet számukra eltérni attól az ártól, amit úgy értékelnek, hogy az a piac egy fontos szállítója által ajánlott, preferált viszonteladási ár.
- (229) Amennyiben a maximális vagy ajánlott viszonteladási árak kapcsán érzékelhető versenyellenes hatások állapítanak meg, felmerül az 53. cikk (3) bekezdése szerinti lehetséges mentesség kérdése. A maximális viszonteladási árak vonatkozásában a (107) bekezdés f) pontjában ismertetett hatékonyságnövelés (a kettős marginalizáció elkerülése) különösen lényeges lehet. A maximális viszonteladási ár segíthet annak biztosításában is, hogy a kérdéses márka erőteljesebben versenyezzen a többi márkával, ideértve az azonos forgalmazó által forgalmazott saját márkát viselő termékeket.

⁽¹⁾ Ez feltételezi, hogy a szállító szempontjából nem praktikus hatékony promóciós követelményeket szerződéses úton előírni a vevők számára, lásd még a (107) bekezdés a) pontját.

2012-es előfizetési díjak (áfa nélkül, rendes szállítási költségeket beleértve)

Az EU Hivatalos Lapja, L + C sorozat, kizárólag nyomtatott kiadvány	az EU 22 hivatalos nyelvén	1 200 EUR/év
Az EU Hivatalos Lapja, L + C sorozat, nyomtatott kiadvány + éves DVD	az EU 22 hivatalos nyelvén	1 310 EUR/év
Az EU Hivatalos Lapja, L sorozat, kizárólag nyomtatott kiadvány	az EU 22 hivatalos nyelvén	840 EUR/év
Az EU Hivatalos Lapja, L + C sorozat, havi DVD (összevont)	az EU 22 hivatalos nyelvén	100 EUR/év
A Hivatalos Lap Kiegészítő Kiadványa (S sorozat), közbeszerzés és ajánlati felhívások, DVD, heti egy kiadvány	többnyelvű: az EU 23 hivatalos nyelvén	200 EUR/év
Az EU Hivatalos Lapja, C sorozat – versenyvizsga-kiírások	a vizsgakiírás szerinti nyelv(ek)en	50 EUR/év

Az *Európai Unió Hivatalos Lapjának*, amely az Európai Unió hivatalos nyelvein jelenik meg, 22 nyelvi változatára lehet előfizetni. Az L (jogsabályok) és a C (tájékoztatások és közlemények) sorozatot foglalja magában.

Valamennyi nyelvi változatra külön kell előfizetni.

A 920/2005/EK tanácsi rendelet értelmében, amelyet a Hivatalos Lap 2005. június 18-i L 156. száma tett közzé, és amely előírja, hogy az Európai Unió intézményei nem kötelesek minden jogi aktust ír nyelven is megszövegezni, illetve ezen a nyelven kihirdetni, az ír nyelven kiadott Hivatalos Lapok értékesítése külön történik.

A Hivatalos Lap Kiegészítő Kiadványára (S sorozat – közbeszerzés és ajánlati felhívások) történő előfizetés mind a 23 hivatalos nyelvi változatot magában foglalja egyetlen többnyelvű DVD-n.

Kérésére az *Európai Unió Hivatalos Lapjára* történő előfizetéssel a Hivatalos Lap különféle mellékleteit is megkaphatja. Az előfizetők a mellékletek megjelenéséről az *Európai Unió Hivatalos Lapjában* közölt „Az olvasóhoz” című közleménynek köszönhetően értesülnek.

Értékesítés és előfizetés

A különböző, térítés ellenében kapható kiadványokra – például az *Európai Unió Hivatalos Lapjára* – való előfizetés a Kiadóhivatal forgalmazó partnereitől szerezhető be. A forgalmazó partnerek listája a következő címen található:

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

Az EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) közvetlen és ingyenes hozzáférést biztosít az Európai Unió jogához. Erről a honlapról elérhető az *Európai Unió Hivatalos Lapja*, valamint tartalmazza a szerződéseket, a jogszabályokat, a jogeseteket és az előkészítő dokumentumokat is.

További információt az Európai Unióról a <http://europa.eu> internetcímen találhat.

