

Europos Sąjungos oficialusis leidinys

C 11



Leidimas
lietuvių kalba

Informacija ir pranešimai

54 tomas
2011 m. sausio 14 d.

<u>Pranešimo Nr.</u>	Turinys	Puslapis
----------------------	---------	----------

IV *Pranešimai*

EUROPOS SĄJUNGOS INSTITUCIJŲ, ĮSTAIGŲ IR ORGANŲ PRANEŠIMAI

Europos Komisija

2011/C 11/01

Komisijos komunikatas – Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės ⁽¹⁾ 1

LT

Kaina:
4 EUR

⁽¹⁾ Tekstas svarbus EEE

IV

(Pranešimai)

EUROPOS SAJUNGOS INSTITUCIJŲ, ĮSTAIGŲ IR ORGANŲ PRANEŠIMAI

EUROPOS KOMISIJA

KOMISIJOS KOMUNIKATAS

Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės

(Tekstas svarbus EEE)

(2011/C 11/01)

TURINYS

1.	Įvadas	4
1.1.	Paskirtis ir taikymo sritis	4
1.2.	Pagrindiniai vertinimo pagal 101 straipsnį principai	7
1.2.1.	101 straipsnio 1 dalis	8
1.2.2.	101 straipsnio 3 dalis	11
1.3.	Šių gairių struktūra	12
2.	Bendrieji principai, taikomi atliekant konkurencinį keitimosi informacija vertinimą	13
2.1.	Apibrėžtis ir taikymo sritis	13
2.2.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	15
2.2.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	15
2.2.2.	Konkurencijos apribojimas pagal tikslą	16
2.2.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	16
2.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	21
2.3.1.	Didesnis veiksmingumas	21
2.3.2.	Būtinumas	22
2.3.3.	Perdavimas vartotojams	22
2.3.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	23
2.4.	Pavyzdžiai	23
3.	Mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimai	26
3.1.	Apibrėžtis	26
3.2.	Atitinkamos rinkos	26

3.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	28
3.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	28
3.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	29
3.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	29
3.4.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	31
3.4.1.	Didesnis veiksmingumas	31
3.4.2.	Būtinumas	31
3.4.3.	Perdavimas vartotojams	31
3.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	31
3.4.5.	Vertinimo laikas	31
3.5.	Pavyzdžiai	32
4.	Gamybos susitarimai	35
4.1.	Apibrėžtis ir taikymo sritis	35
4.2.	Atitinkamos rinkos	36
4.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	36
4.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	36
4.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	36
4.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	37
4.4.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	39
4.4.1.	Didesnis veiksmingumas	39
4.4.2.	Būtinumas	40
4.4.3.	Perdavimas vartotojams	40
4.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	40
4.5.	Pavyzdžiai	40
5.	Pirkimo susitarimai	44
5.1.	Apibrėžtis	44
5.2.	Atitinkamos rinkos	44
5.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	45
5.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	45
5.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	45
5.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	45
5.4.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	46
5.4.1.	Didesnis veiksmingumas	46
5.4.2.	Būtinumas	47
5.4.3.	Perdavimas vartotojams	47
5.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	47
5.5.	Pavyzdžiai	47
6.	Komercinimo susitarimai	49
6.1.	Apibrėžtis	49
6.2.	Atitinkamos rinkos	49

6.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	50
6.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	50
6.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	50
6.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	50
6.4.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	52
6.4.1.	Didesnis veiksmingumas	52
6.4.2.	Būtinumas	52
6.4.3.	Perdavimas vartotojams	52
6.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	52
6.5.	Pavyzdžiai	52
7.	Standartizavimo susitarimai	55
7.1.	Apibrėžtis	55
7.2.	Atitinkamos rinkos	56
7.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	56
7.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	56
7.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	58
7.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	59
7.4.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	64
7.4.1.	Didesnis veiksmingumas	64
7.4.2.	Būtinumas	65
7.4.3.	Perdavimas vartotojams	66
7.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	66
7.5.	Pavyzdžiai	66

1. ĮVADAS

1.1. Paskirtis ir taikymo sritis

1. Šiose gairėse nustatomi įmonių susitarimų, įmonių asociacijų sprendimų ir suderintų veiksmų (toliau kartu – susitarimai) horizontaliojo bendradarbiavimo srityje vertinimo pagal Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnį (*) (toliau – 101 straipsnis) principai. Bendradarbiavimas yra horizontaliojo pobūdžio, jeigu susitarimą sudaro faktiniai ar potencialūs konkurentai. Be to, šios gairės taikomos ir ne konkurentų horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, pvz., susitarimams tarp dviejų bendrovių, kurios veikia tose pačiose produktų rinkose, bet skirtingose geografinėse rinkose ir kurios nėra potencialios konkurentės.
2. Horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali būti ekonomiškai labai naudingi, visų pirma, jei jais susiejama papildomoji veikla, įgūdžiai ar turtas. Horizontalusis bendradarbiavimas gali būti rizikos pasidalijimo, sąnaudų taupymo, investicijų didinimo, praktinės patirties telkimo, produktų kokybės gerinimo ir jų įvairovės didinimo, taip pat greitesnio naujovių diegimo priemonė.
3. Kita vertus, dėl horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų gali kilti konkurencijos problemų. Pavyzdžiui, tuo atveju, kai šalys susitaria nustatyti kainas arba gamybos apimtį, pasidalyti rinkas arba kai bendradarbiaudamos šalys gali išlaikyti, įgyti arba sustiprinti įtaką rinkoje ir taip daryti neigiamą poveikį rinkai kainų, gamybos apimties, produktų kokybės, produktų įvairovės arba naujovių atžvilgiu.
4. Pripažindama galimą horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų naudą, Komisija taip pat turi užtikrinti, kad būtų išlaikyta veiksminga konkurencija. 101 straipsnyje nustatomas teisinis subalansuoto vertinimo pagrindas, atsižvelgiant ir į neigiamą poveikį, ir į skatinamąjį poveikį konkurencijai.
5. Šiomis gairėmis siekiama pateikti analitinį dažniausiai pasitaikančių horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų pagrindą; jose nagrinėjami mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimai, gamybos susitarimai, įskaitant subrangos ir specializacijos susitarimus, pirkimo susitarimai, komercinimo susitarimai, standartizavimo susitarimai, įskaitant standartines sutartis, ir keitimasis informacija. Šis pagrindas visų pirma pagrįstas teisiniais ir ekonominiais kriterijais, kuriais vadovaujantis lengviau analizuoti horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimą ir jo sudarymo sąlygas. Ekonominiai kriterijai, kaip antai šalių įtaka rinkoje ir kiti su rinkos struktūra susiję veiksniai, yra svarbiausias elementas vertinant galimą horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo poveikį rinkai, taigi atliekant vertinimą pagal 101 straipsnį.
6. Šios gairės taikomos dažniausiai pasitaikantiems horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, neatsižvelgiant į susijusios integracijos lygį, išskyrus veiklą, kuri yra koncentracija pagal 2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės⁽¹⁾ („Susijungimų reglamentas“) 3 straipsnį, pvz., bendrosios įmonės, kurios nuolat atlieka visas autonomiško ūkio subjekto funkcijas („savarankiškos bendrosios įmonės“)⁽²⁾, atveju.

(*) Nuo 2009 m. gruodžio 1 d. EB sutarties 81 straipsnis tapo Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo (SESV) 101 straipsniu. Iš esmės abu straipsniai yra identiški. Šiose gairėse nuorodos į SESV 101 straipsnį, kur tinkama, turėtų būti skaitomos kaip nuorodos į EB sutarties 81 straipsnį. SESV taip pat įvedė kai kurių terminologijos pakeitimų, tokių kaip „Bendrija“ pakeista „Sąjunga“, „bendra rinka“ pakeista „vidaus rinka“. SESV terminologija bus vartojama visame šių gairių tekste.

⁽¹⁾ OL L 24, 2004 1 29, p. 1.

⁽²⁾ Žr. Susijungimų reglamento 3 straipsnio 4 dalį. Tačiau vertindama, ar įmonė yra savarankiška bendroji įmonė, Komisija nagrinėja, ar ta bendroji įmonė veikia savarankiškai. Tai nereiškia, kad ji yra nepriklausoma nuo savo patronuojančiųjų bendrovių, kai priimami strateginiai sprendimai (žr. Komisijos suvestinio pranešimo dėl jurisdikcijos pagal Tarybos reglamentą (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (Suvestinis pranešimas dėl jurisdikcijos), OL C 95, 2008 4 16, p. 1, 91–109 punktus). Be to, reikia prisiminti, kad jei steigiant bendrąją įmonę, dėl kurios atsiranda koncentracija pagal Susijungimų reglamento 3 straipsnį, siekiama koordinuoti likusių nepriklausomų įmonių konkurencinį elgesį arba dėl tokio išteigimo pasidaro įmanoma koordinuoti likusių nepriklausomų įmonių konkurencinį elgesį, toks koordinavimas vertinamas pagal Sutarties 101 straipsnį (žr. Susijungimų reglamento 2 straipsnio 4 dalį).

7. Kadangi horizontaliojo bendradarbiavimo rūšių ir derinių gali būti daug, o jų rinkos sąlygos gali būti įvairios, sunku pateikti konkrečius atsakymus kiekvienam galimam scenarijui. Vis dėlto šios gairės padės įmonėms įvertinti, ar konkretus bendradarbiavimo susitarimas dera su 101 straipsniu. Tačiau tie kriterijai nėra kontrolinis sąrašas, kurį būtų galima taikyti mechaniškai. Kiekvienas atvejis turi būti vertinamas atsižvelgiant į konkrečius faktus ir šias gaires gali tekti taikyti lanksčiai.
8. Šiose gairėse nustatyti kriterijai taikomi horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, susijusiems ir su prekėmis, ir su paslaugomis (toliau kartu – produktai). Šiomis gairėmis papildomas [...] Komisijos reglamentas (ES) Nr. [...] dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimams ir suderintiems veiksams⁽¹⁾ (MTTP bendrosios išimties reglamentas) ir [...] Komisijos reglamentas (ES) Nr. [...] dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių specializacijos susitarimams ir suderintiems veiksams⁽²⁾ (Specializacijos bendrosios išimties reglamentas).
9. Nors šiose gairėse yra nuorodų į kartelius, jomis nesiekama nurodyti, kas yra ir kas nėra kartelis, kaip apibrėžta Komisijos sprendimų praktikoje ir Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktikoje.
10. Šiose gairėse vartojama sąvoka „konkurentai“ apima ir faktinius, ir potencialius konkurentus. Dvi bendrovės laikomos faktinėmis konkurentėmis, jei veikia toje pačioje atitinkamoje rinkoje. Bendrovė laikoma kitos bendrovės potencialia konkurente, kai tuo atveju, jei nebūtų susitarimo, nedaug bet nuolat didėjant santykinėms kainoms pirmoji bendrovė per trumpą laikotarpį⁽³⁾ greičiausiai imtųsi būtinų papildomų investicijų arba skirtų kitų būtinų veiklos perorientavimo išlaidų, kad patektų į atitinkamą rinką, kurioje veikia kita bendrovė. Toks vertinimas turi būti grindžiamas pagrįstai objektyviomis prielaidomis, neužtenka vien teorinės galimybės patekti į rinką (Žr. Komisijos pranešimo dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Bendrijos konkurencijos teisėje)⁽⁴⁾ („Pranešimas dėl rinkos apibrėžimo“).
11. Bendrovės, kurios yra tos pačios įmonės dalis, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, šiose gairėse konkurentėmis nelaikomos. 101 straipsnis taikomas tik nepriklausomų įmonių sudarytiems susitarimams. Kai viena bendrovė daro lemiamą įtaką kitai bendrovei, jos yra vienas ūkio subjektas ir todėl tos pačios įmonės dalis⁽⁵⁾. Tą patį galima pasakyti ir apie tai pačią grupę priklausančias bendroves, t. y. bendroves, kurioms lemiamą įtaką daro ta pati patronuojančioji bendrovė. Taigi jos nelaikomos konkurentėmis, net jei abi veikia tose pačiose atitinkamose produktų ir geografinėse rinkose.
12. Susitarimai, kuriuos sudaro įmonės, veikiančios skirtingais gamybos arba platinimo grandinės lygmenimis, t. y. vertikalieji susitarimai, iš esmės aptariami 2010 m. balandžio 20 d. Komisijos reglamente (ES) Nr. 330/2010 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo

⁽¹⁾ OL L [...], [...], p. [...].

⁽²⁾ OL L [...], [...], p. [...].

⁽³⁾ Trumpo laikotarpio trukmė nustatoma atsižvelgiant į nagrinėjamo atvejo faktus ir jo teises bei ekonomines aplinkybes, o svarbiausia į tai, ar ta bendrovė yra susitarimo šalis ar trečioji šalis. Pirmuoju atveju, t. y., jei nagrinėjama, ar susitarimo šalis turėtų būti laikoma potencialia kitos šalies konkurente, Komisija trumpu laikotarpiu paprastai laikytų ilgesnį laikotarpį nei antruoju atveju, t. y., jei nagrinėjamas trečiosios šalies pajėgumas daryti konkurencinį spaudimą susitarimo šalims. Trečioji šalis būtų laikoma potencialia konkurente tik tuo atveju, jei galėtų patekti į rinką pakankamai greitai, kad dėl galimo patekimo į rinką grėsmės būtų suvaržytas šalių ir kitų rinkos dalyvių elgesys. Todėl tiek MTTP bendrosios išimties reglamentu, tiek Specializacijos bendrosios išimties reglamentu, minėtais atitinkamai ir išnašose, nustatyta, kad trumpo laikotarpio trukmė yra ne ilgesnė nei treji metai.

⁽⁴⁾ OL C 372, 1997 12 9, p. 5, 24 punktas; taip pat žr. Komisijos tryliktosios konkurencijos politikos ataskaitos 55 punktą ir Komisijos sprendimą *Elopak/Metal Box-Odin*, IV/32.009, OL L 209, 1990 8 8, p. 15.

⁽⁵⁾ Žr., pvz., 1996 m. spalio 24 d. Sprendimo *Viho*, C-73/95, Rink. p. I-5457, 51 punktą. Galima daryti prielaidą, kad patronuojančioji bendrovė lemiamą įtaką patronuojamosios bendrovės veiklai turės tuo atveju, kai ta patronuojamoji bendrovė jai visiškai priklauso; žr., pvz., 1983 m. spalio 25 d. Sprendimo *AEG*, 107/82, Rink. p. 3151, 50 punktą; 2000 m. lapkričio 16 d. Sprendimo *Stora*, C-286/98 P, Rink. p. I-9925, 29 punktą; arba 2009 m. rugsėjo 10 d. Sprendimo *Akzo*, C-97/08 P, Rink. p. I-8237, 60 punktą ir tolesnius punktus.

vertikaliųjų susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims⁽¹⁾ („Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamentas“) ir Vertikaliųjų apribojimų gairėse⁽²⁾. Tačiau jeigu vertikaliuosius susitarimus, pvz., platinimo susitarimus, sudaro konkurentai, susitarimo poveikis rinkai ir galimos konkurencijos problemos gali būti panašūs į horizontaliųjų susitarimų. Todėl šios gairės taikomos ir konkurentų sudaromiems vertikaliesiems susitarimams⁽³⁾. Jei taip pat prireiktų tokius susitarimus vertinti pagal Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamentą ir gaires, tai bus konkrečiai nurodyta atitinkamame šių gairių skyriuje. Jei tokios nuorodos nėra, šios gairės taikomos konkurentų vertikaliesiems susitarimams.

13. Horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais gali būti nustatyti keli bendradarbiavimo etapai, pavyzdžiui, moksliniai tyrimai ir technologijų plėtra (MTTP) bei jų produktų gamyba ir (arba) komercinimas. Tokiems susitarimams taip pat paprastai taikomos šios gairės. Tokį integruotą bendradarbiavimą nagrinėjant pagal šias gaires, svarbūs visi su skirtingais to bendradarbiavimo aspektais susiję skyriai. Tačiau jei atitinkamuose šių gairių skyriuose pateikiamos skirtingos nuostatos, pavyzdžiui, dėl „saugaus uosto“ arba dėl to, ar tam tikras elgesys paprastai laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą ar pagal poveikį, nuostatos, išdėstytos su tuo integruoto bendradarbiavimo aspektu (jį galima laikyti „gravitacijos centru“) susijusiame skyriuje, iš esmės taikomos visam bendradarbiavimui⁽⁴⁾.
14. Nustatant integruoto bendradarbiavimo „gravitacijos centrą“ ypač svarbūs du veiksniai: pirma, bendradarbiavimo pradžia, antra, įvairių susietų funkcijų integracijos lygis. Pavyzdžiui, horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo, apimančio ir MTTP, ir bendrą jų produktų gamybą, „gravitacijos centras“ paprastai būtų bendri MTTP, kadangi bendra gamyba bus vykdoma tik jei bus sėkmingi bendri MTTP. Tai reiškia, kad bendrų MTTP produktai turi lemiamą įtaką vėlesnei bendrai gamybai. Gravitacijos centro vertinimas būtų kitoks, jei šalis bet kuriuo atveju ėmėsi bendros gamybos, t. y. neatsižvelgdamos į bendrus MTTP, arba jei susitarime numatyta visapusiška integracija gamybos srityje ir tik dalinė tam tikros MTTP veiklos integracija. Tokiu atveju bendradarbiavimo „gravitacijos centras“ būtų bendra gamyba.
15. 101 straipsnis taikomas tik tokiems horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, kurie gali daryti poveikį valstybių narių tarpusavio prekybai. Todėl šiose gairėse išdėstyti 101 straipsnio taikymo principai grindžiami prielaida, kad horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas gali daryti pastebimą poveikį valstybių narių tarpusavio prekybai.
16. Vertinimu pagal 101 straipsnį, kaip apibūdinta šiose gairėse, nepažeidžiamas galimas lygiagretus Sutarties 102 straipsnio taikymas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams⁽⁵⁾.
17. Šiomis gairėmis nepažeidžiamas galimas Europos Sąjungos Teisingumo Teismo ir Bendrojo Teismo aiškinimas, susijęs su 101 straipsnio taikymu horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams.

⁽¹⁾ OL L 102, 2010 4 23, p. 1.

⁽²⁾ OL C 130, 2010 5 19, p. 1.

⁽³⁾ Tai netaikoma tais atvejais, kai konkurentai sudaro neapibusį vertikaliųjų susitarimą ir i) tiekėjas yra prekių gamintojas ir platintojas, o pirkėjas yra platintojas, bet nėra gamybos lygmeniu konkuruojanti įmonė arba ii) tiekėjas teikia paslaugas keliais prekybos lygmenimis, o pirkėjas tiekia savo prekes ar teikia paslaugas mažmeniniu lygmeniu ir nėra konkuruojanti įmonė tame prekybos lygmenyje, kuriame jis perka susitarime nustatytas paslaugas. Tokie susitarimai vertinami tik pagal Bendrosios išimties reglamentą ir Vertikaliųjų apribojimų gaires (žr. Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamento 2 straipsnio 4 dalį).

⁽⁴⁾ Reikėtų pažymėti, kad šis kriterijus taikomas tik įvairių šių gairių skyrių, o ne skirtingų bendrosios išimties reglamentų ryšiu nustatyti. Bendrosios išimties reglamento taikymo sritis apibrėžiama jo nuostatomis.

⁽⁵⁾ Žr. 1990 m. liepos 10 d. Sprendimo *Tetra Pak I*, T-51/89, Rink. p. II-309, 25 punktą ir tolesnius punktus ir Komisijos įgyvendinimo prioritetų taikant EB sutarties 82 straipsnį dominuojančių įmonių piktnaudžiaujamam antik konkurenciniam elgesiui gaires (102 straipsnio gairės), OL C 45, 2009 2 24, p. 7.

18. Šiomis gairėmis pakeičiamos Komisijos gairės dėl EB sutarties 81 straipsnio taikymo horizontalaus bendradarbiavimo susitarimams ⁽¹⁾, kurias Komisija paskelbė 2001 m., ir šios gairės netaikomos, jeigu taikomos konkrečiau sektoriaus taisyklės, pvz., tam tikrų žemės ūkio ⁽²⁾, transporto ⁽³⁾ ar draudimo susitarimų atvejais ⁽⁴⁾. Komisija, remdamasi suinteresuotųjų šalių ir nacionalinių konkurencijos institucijų pateikiama rinkos informacija, toliau stebės MTTP ir specializacijos bendrosios išimties reglamentų ir šių gairių veikimą ir, atsižvelgdama į įvykius ateityje ir naują informaciją, gali peržiūrėti šias gaires.
19. Komisijos gairėse dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo ⁽⁵⁾ pateikiamos bendrosios rekomendacijos, kaip aiškinti 101 straipsnį. Taigi, šios gairės turi būti aiškinamos nuosekliai laikantis Bendrųjų gairių.

1.2. Pagrindiniai vertinimo pagal 101 straipsnį principai

20. Vertinimas pagal 101 straipsnį atliekamas dviem etapais. Pirma, pagal 101 straipsnio 1 dalį vertinama, ar įmonių susitarimu, kuriuo gali būti daromas poveikis valstybių narių tarpusavio prekybai, siekiama antikoncepcinio tikslo arba faktiškai daromas ar gali būti daromas ribojamasis poveikis ⁽⁶⁾ konkurencijai. Antra, tik tuo atveju, jei nustatoma, kad susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, pagal 101 straipsnio 3 dalį nustatomas susitarimo skatinamasis poveikis konkurencijai ir vertinama, ar tas skatinamasis poveikis konkurencijai yra didesnis už ribojamąjį poveikį jai ⁽⁷⁾. Ribojamasis ir skatinamasis poveikis konkurencijai lyginami tik pagal 101 straipsnio 3 dalyje nustatytą sistemą ⁽⁸⁾. 101 straipsnio 2 dalyje nustatyta, kad jei skatinamasis poveikis konkurencijai nėra didesnis už ribojamąjį poveikį, susitarimas savaime yra niekinis.
21. Horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų analizė ir horizontaliųjų susijungimų analizė turi tam tikrų bendrų sudedamųjų dalių, susijusių su galimu ribojamuoju poveikiu, visų pirma bendrųjų įmonių atveju. Dažnai skirtumas tarp savarankiškų bendrųjų įmonių, kurioms taikomas Susijungimų reglamentas, ir nesavarankiškų bendrųjų įmonių, kurios vertinamos pagal 101 straipsnį, yra labai nedidelis. Todėl jų poveikis gali būti gana panašus.
22. Tam tikrais atvejais valdžios institucijos, siekdamos viešosios politikos tikslo per savireguliaciją, skatina bendroves sudaryti horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus. Tačiau bendrovėms toliau taikomas 101 straipsnis, jeigu nacionalinė teisė tik skatina ar joms padeda, kad jų elgesys būtų

⁽¹⁾ OL C 3, 2001 1 6, p. 2. Šiose gairėse, priešingai nei ankstesnėse Horizontaliųjų susitarimų gairėse, nėra atskiro skyriaus, skirto aplinkos susitarimams. Standartų nustatymas aplinkos sektoriuje, kuriam daugiausia dėmesio skirta ankstesniame aplinkos susitarimų skyriuje, išsamiau nagrinėjamas šių gairių standartizavimo skyriuje. Apskritai, atsižvelgiant į aplinkos susitarimų kylančias konkurencijos problemas, juos reikia vertinti remiantis atitinkamu šių gairių skyriumi, t. y. MTTP, gamybos, komercinimo ar standartizavimo susitarimų skyriumi.

⁽²⁾ 2006 m. liepos 24 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1184/2006 dėl tam tikrų konkurencijos taisyklių taikymo žemės ūkio produktų gamybai ir prekybai jais, OL L 214, 2006 8 4, p. 7.

⁽³⁾ 2009 m. vasario 26 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 169/2009 dėl konkurencijos taisyklių taikymo geležinkelių, kelių ir vidaus vandenų transportui, OL L 61, 2009 3 5, p. 1; 2009 m. vasario 26 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 246/2009 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikroms susitarimams, sprendimų ir suderintų veiksmų tarp linijinės laivybos kompanijų (konsorciumų) rūšims, OL L 79, 2009 3 25, p. 1; 2000 m. balandžio 19 d. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 823/2000 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikroms linijinės laivybos bendrovių (konsorciumų) susitarimams, sprendimų ir suderintų veiksmų grupėms, OL L 100, 2000 4 20, p. 24; EB sutarties 81 straipsnio taikymo jūrų transporto paslaugoms gairės, OL C 245, 2008 9 26, p. 2.

⁽⁴⁾ 2010 m. kovo 24 d. Komisijos reglamentas (ES) Nr. 267/2010 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių susitarimams, sprendimams ir suderintiems veiksams draudimo sektoriuje, OL L 83, 2010 3 31, p. 1.

⁽⁵⁾ OL C 101, 2004 4 27, p. 97.

⁽⁶⁾ 101 straipsnio 1 dalimi draudžiamas ir faktinis, ir galimas antikoncepcinis poveikis; žr., pvz., 1998 m. gegužės 28 d. Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, Rink. p. I-3111, 77 punktą; 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, Rink. p. I-11125, 50 punktą.

⁽⁷⁾ Žr. 2009 m. spalio 6 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P ir kt., Rink. p. I-9291, 95 punktą.

⁽⁸⁾ Žr. 2003 m. spalio 23 d. Sprendimo *Van den Bergh Foods*, T-65/98, Rink. p. II-4653, 107 punktą; 2001 m. rugsėjo 18 d. Sprendimo *Métropole télévision (M6) ir kiti*, T-112/99, Rink. p. II-2459, 74 punktą; 2006 m. gegužės 2 d. Sprendimo *O2*, T-328/03, Rink. p. II-1231, 69 punktą ir tolesnius punktus, kuriuose Bendrasis teismas konstatavo, kad skatinamojo ir ribojamojo poveikio konkurencijai aspektai gali būti vertinami tik tiksliai pagal 101 straipsnio 3 dalies sistemą.

savarankiškai antikonkurencinis. ⁽¹⁾ Kitaip tariant, tai, kad valdžios institucijos skatina horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus, nereikia, kad tai leistina pagal 101 straipsnį ⁽²⁾. Tik tuo atveju, jei bendrovių antikonkurencinis elgesys reikalaujamas nacionaliniuose teisės aktuose ar jei jais sukuriamas teisinė sistema, kuri užkerta kelią bet kokiai jų konkurencinei veiklai, netaikomas 101 straipsnis ⁽³⁾. Tokiu atveju konkurencijos apribojimas nepriskiriamas, kaip netiesiogiai reikalauja 101 straipsnis, bendrovių savarankiškam elgesiui ir jo yra apsaugotos nuo bet kokių to straipsnio pažeidimo pasekmių, ⁽⁴⁾. Kiekvienas atvejis turi būti vertinamas atsižvelgiant į faktus ir laikantis šiose gairėse išdėstytų bendrųjų principų.

1.2.1. 101 straipsnio 1 dalis

23. 101 straipsnio 1 dalyje draudžiami susitarimai, kuriais siekiama riboti konkurenciją arba kuriais daromas ribojamasis poveikis konkurencijai ⁽⁵⁾.

i) Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

24. Konkurencijos apribojimai *pagal tikslą* – tokie apribojimai, kurie dėl jų pobūdžio gali riboti konkurenciją 101 straipsnio 1 dalies prasme ⁽⁶⁾. Nustačius susitarimo antikonkurencinį tikslą, nebūtina nagrinėti faktinio ar galimo susitarimo poveikio rinkai ⁽⁷⁾.
25. Remiantis nusistovėjusia Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktika, vertinant, ar susitarimu siekiama antikonkurencinio tikslo, būtina atsižvelgti į susitarimo turinį, tikslus, kurių tuo susitarimu siekiama, ir ekonomines bei teises aplinkybes, kuriomis jis vykdomas. Be to, nors vertinant, ar susitarimu siekiama antikonkurencinio tikslo, nebūtina nagrinėti šalių ketinimų, Komisija, atlikdama analizę, vis dėlto gali į tai atsižvelgti ⁽⁸⁾. Daugiau rekomendacijų dėl konkurencijos apribojimų pagal tikslą galima rasti Bendrosiose gairėse.

ii) Ribojamasis poveikis konkurencijai

26. Jei horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimu nesiekama riboti konkurencijos, būtina išnagrinėti, ar juo daromas pastebimas ribojamasis poveikis konkurencijai. Reikia atsižvelgti ir į faktinį, ir į galimą poveikį. Kitaip tariant, susitarimo antikonkurencinis poveikis turi būti bent tikėtinas.
27. Kad susitarimas turėtų ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jis turi daryti faktinį pastebimą neigiamą poveikį bent vienam iš konkurencijos rinkoje kriterijų, kaip antai kainai, gamybos apimčiai, produktų kokybei, produktų įvairovei ar naujovėms, arba toks pastebimas neigiamas poveikis turi būti tikėtinas. Susitarimais toks poveikis gali būti daromas pastebimai mažinant susitarimo šalių konkurenciją arba bet kurios iš jų ir trečiųjų šalių konkurenciją. Tai reiškia, kad susitarimu turi būti sumažintas šalių savarankiškumas priimant sprendimus ⁽⁹⁾ arba dėl susitarime nustatytų įsipareigojimų, kuriais reguliuojamas bent vienos iš šalių elgesys rinkoje, arba darant įtaką bent vienos iš šalių elgesiui rinkoje ir taip pakeičiant jos paskatas.

⁽¹⁾ Žr. Rink. I dar nepaskelbto 2010 m. spalio 14 d. Sprendimo *Deutsche Telecom*, C-280/08 P, 82 punktą jame cituojamą teismo praktiką.

⁽²⁾ Žr. 2003 m. rugsėjo 9 d. Sprendimo *CIF*, C-198/01, 56–58 punktus; 2006 m. gruodžio 13 d. Sprendimo *French Beef*, T-217/03 ir T-245/03, Rink. p. II-4987, 92 punktą; 1993 m. birželio 29 d. Sprendimo *Asia Motor France*, T-7/92, Rink. p. II-669, 71 punktą; 1995 m. balandžio 6 d. Sprendimo *Tréfilunion*, T-148/89, Rink. p. II-1063, 118 punktą.

⁽³⁾ Žr. Sprendimo *Deutsche Telecom*, C-280/08 P, 80-81 punktus. Ši galimybė aiškinta neišsamiai; žr., pvz., 1978 m. spalio 30 d. Sprendimo *Van Landewyck*, 209/78 ir kt., Rink. p. 3125, 130-134 punktus; 1985 m. gruodžio 10 d. Sprendimo *Stichting Sigarettenindustrie*, 240/82 ir kt., Rink. p. 3831, 27–29 punktus; 1997 m. gegužės 13 d. Sprendimo *Ladbroke Racing*, C-359/95 P ir C-379/95 P, Rink. p. I-6265, 33 punktą ir tolesnius punktus.

⁽⁴⁾ Bent tol, kol būtų priimtas sprendimas netaikyti nacionalinės teisės akto ir tas sprendimas būtų galutinis; žr. 2003 m. rugsėjo 9 d. Sprendimo *CIF*, C-198/01, minėto išnašoje, 54 punktą ir tolesnius punktus.

⁽⁵⁾ Šiose gairėse sąvoka „konkurencijos apribojimas“ apima trukdymą konkuruoti ir konkurencijos iškraipymą.

⁽⁶⁾ Žr., pvz., 2008 m. lapkričio 20 d. Sprendimo *BIDS*, C-209/07, Rink. p. I-8637, 17 punktą.

⁽⁷⁾ Žr., pvz., 2009 m. spalio 6 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P ir kt., 55 punktą; Sprendimo *BIDS*, 16 punktą; Sprendimo *T-Mobile Netherlands*, C-8/08, Rink. I-04529 29 punktą ir tolesnius punktus, Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, 77 punktą.

⁽⁸⁾ Žr., pvz., Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P ir kt., 58 punktą; Sprendimo *BIDS*, C-209/07, 15 punktą ir tolesnius punktus.

⁽⁹⁾ Žr. Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, 88 punktą; Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, 51 punktą.

28. Tikėtina, kad ribojamasis poveikis konkurencijai atitinkamoje rinkoje atsiras tada, kai poveikio tikimybė pakankamai pagrįsta, kad dėl susitarimo šalys galės pelningai pakelti kainą ar sumažinti gamybos apimtį, produktų kokybę, produktų įvairovę ar naujoves. Tai priklausys nuo kelių veiksnių, kaip antai susitarimo pobūdžio ir turinio, šalių atskirai arba kartu turimos ar įgyjamos tam tikro lygio įtakos rinkoje masto, nuo to, kiek susitarimu prisidedama prie tos įtakos rinkoje kūrimo, išlaikymo ar stiprinimo ar kiek šalims leidžiama naudotis tokia įtaka rinkoje.
29. Vertinant, ar horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas turi ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, būtina palyginti faktines teises ir ekonomines aplinkybes, kuriomis būtų konkuruojama, jei nebūtų susitarimo ir visų juo nustatytų tariamų apribojimų (t. y. jei nebūtų tokio susitarimo, koks jis yra (jei jau įgyvendintas) ar koks numatytas (jei dar neįgyvendintas)). Taigi, siekiant įrodyti faktinį ar galimą ribojamąjį poveikį konkurencijai, būtina atsižvelgti į šalių konkurenciją ir konkurenciją su trečiosiomis šalimis, visų pirma faktinę ar galimą konkurenciją, kuri būtų, jei nebūtų susitarimo. Atliekant tokį lyginimą neatsižvelgiama į galimą susitarimu padidintą veiksmingumą, nes tai bus vertinama tik pagal 101 straipsnio 3 dalį.
30. Taigi, horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai, sudaromi konkurentų, kurie dėl objektyvių aplinkybių savarankiškai negalėtų vykdyti projekto ar veiklos, kurios srityje bendradarbiaujama, pavyzdžiui, dėl ribotų techninių galimybių, paprastai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nebent šalys būtų galėję vykdyti projektą nustatydami ne tokius griežtus apribojimus⁽¹⁾.
31. Bendrųjų rekomendacijų dėl konkurencijos apribojimų pagal poveikį galima rasti Bendrosiose gairėse. Šiose gairėse pateikiama papildomų rekomendacijų, susijusių su horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų konkurencijos vertinimu.

Susitarimo pobūdis ir turinys

32. Susitarimo pobūdis ir turinys susiję su tokiais veiksniais, kaip bendradarbiavimo sritis ir tikslas, konkurenciniai šalių santykiai ir jų veiklos susiejimo mastas. Nuo tų veiksnių priklauso, kokio pobūdžio abejonių dėl konkurencijos gali kilti vertinant horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus.
33. Horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais konkurencija gali būti ribojama keliais būdais. Susitarimai (-uose):
- gali būti išskirtiniai, nes jais ribojama šalių galimybė konkuruoti tarpusavyje arba su trečiosiomis šalimis, kaip nepriklausomiems veiklos vykdytojams ar kaip kitų konkurencinių susitarimų šalims;
 - gali būti reikalaujama, kad šalys prisidėtų turtu taip, kad jų savarankiškumas priimant sprendimus pastebimai sumažėtų; arba
 - gali daryti poveikį šalių finansiniams interesams taip, kad jų savarankiškumas priimant sprendimus pastebimai sumažėtų. Atliekant vertinimą svarbu atsižvelgti ir į finansinius su susitarimu susijusius interesus, ir į su kitomis susitarimo šalimis susijusius finansinius interesus.
34. Galimas tokių susitarimų poveikis – susitarimo šalys nebekonkuruoja. Konkurentams taip pat gali būti naudinga tai, kad dėl susitarimo sumažėja konkurencinis spaudimas, todėl jie gali pelningai padidinti savo kainas. Sumažėjus tokiems konkurenciniams suvaržymams, gali padidėti kainos atitinkamoje rinkoje. Atliekant konkurencinį susitarimo vertinimą svarbūs tokie veiksniai: ar susitarimo šalys turi dideles rinkos dalis, ar jos artimos konkurentės, ar klientų galimybės keisti tiekėjus yra ribotos, ar konkurentai greičiausiai nepadidins tiekimo, jei padidės kainos, ir ar viena iš susitarimo šalių turi svarbios konkurencinės galios.

⁽¹⁾ Žr. taip pat Bendrųjų gairių 18 punktą.

35. Horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo poveikis taip pat gali būti toks:
- atskleidžiama strateginė informacija, todėl padidėja tikimybė, kad šalys tarpusavyje derins elgesį srityje bendradarbiavimo srityje ir kitose srityse;
 - pasiekiamas didelis sąnaudų bendrumo lygis (t. y. bendra šalių kintamųjų sąnaudų dalis), todėl šalys gali lengviau derinti rinkos kainas ir gamybos apimtį.
36. Horizontaliuoju susitarimu pasiekiamas didelis sąnaudų bendrumo lygis gali padėti šalims lengviau derinti rinkos kainas ir gamybos apimtį, jei šalys turi įtaką rinkoje ir rinka turi tokiam derinimui palankių savybių, o bendradarbiavimo srityje patiriama didelė šalių kintamųjų sąnaudų tam tikroje rinkoje dalis ir šalys dideliu mastu susieja savo veiklą bendradarbiavimo srityje. Tai pasakytina apie atvejus, kai, pavyzdžiui, jos kartu gamina arba perka svarbų tarpinį produktą arba kartu gamina arba platina didelę visų galutinių produktų dalį.
37. Todėl dėl horizontaliojo susitarimo gali sumažėti šalių savarankiškumas priimant sprendimus ir padidėti tikimybė, kad jos, siekdamos slapto susitarimo, derins elgesį, o šalys, kurios jau derino veiksmus, tą galės daryti lengviau, stabiliau ar veiksmingiau, taigi šalys bendradarbiautų aktyviau arba galėtų siekti dar didesnių kainų.
38. Nagrinėjant kai kuriuos horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus, pavyzdžiui, gamybos ir standartizavimo susitarimus, taip pat gali kilti abejonių dėl antikonkurencinio galimybių ribojimo.

Įtaka rinkoje ir kiti rinkos požymiai

39. Įtaka rinkoje – tai gebėjimas tam tikrą laiką pelningai išlaikyti didesnes nei konkurencinio lygio kainas arba tam tikrą laiką pelningai išlaikyti mažesnę nei konkurencinio lygio gamybos apimtį, t. y. produktų kiekį, kokybę ir įvairovę ar naujoves.
40. Rinkose, kuriose sąnaudos yra fiksuotos, įmonės privalo nustatyti didesnes nei jų kintamosios gamybos sąnaudos kainas, kad būtų užtikrinta konkurencinė jų investicijų grąža. Todėl tai, kad įmonės nustato didesnes nei jų kintamosios sąnaudos kainas, nereiškia, kad konkurencija rinkoje yra sutrikusi ir kad įmonės turi įtaką rinkoje, kuria naudodamosi gali nustatyti didesnes nei konkurencinio lygio kainas. Įmonės turi įtaką rinkoje, kaip suprantama pagal 101 straipsnio 1 dalį, kai konkurenciniai suvaržymai yra nepakankami, kad būtų išlaikytos konkurencinio lygio kainos, gamybos apimtis, produktų kokybė, produktų įvairovė ir naujovės.
41. Įtaka rinkoje gali būti kuriama, išlaikoma ar stiprinama pasinaudojant pranašesniais gebėjimais, išvalga ar naujovėmis. Įtaką rinkoje taip pat galima įgyti dėl sumažėjusio susitarimo šalių ar bet kurios vienos iš šalių ir trečiųjų šalių konkurencijos, pvz., dėl to, kad susitarimu sudaromos sąlygos antikonkurenciniu elgesiu riboti konkurentų galimybes, t. y. padidinant konkurentų sąnaudas ir apribojant jų pajėgumą veiksmingai konkuruoti su susitariančiosiomis šalimis.
42. Įtaka rinkoje gali būti įvairaus lygio. Susitarimų, kuriais daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, atveju įtakos rinkoje lygis, būtinas pažeidimui pagal 101 straipsnio 1 dalį nustatyti, yra mažesnis nei įtakos rinkoje lygis, būtinas dominavimui pagal 102 straipsnį nustatyti, nes antruoju atveju įtakos rinkoje lygis turi būti didelis.
43. Įtakos rinkoje analizė pradedama nuo šalių padėties bendradarbiavimo veikiuose rinkose vertinimo. Šiai analizei atlikti reikia nustatyti atitinkamą rinką (-as), naudojantis Komisijos pranešimo dėl rinkos apibrėžimo metodika. Šiose gairėse pateiktos papildomos rekomendacijos dėl specifinių, kaip antai pirkimo arba technologijų, rinkų.

44. Jei šalių bendra rinkos dalis maža, tuo horizontaliuoju bendradarbiavimo susitarimu ribojamasis poveikis konkurencijai greičiausiai nebus daromas, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, todėl tolesnė analizė paprastai nereikalinga. Mažos bendros rinkos dalies riba priklauso nuo konkretaus susitarimo pobūdžio ir ją galima nustatyti atsižvelgiant į „saugaus uosto“ ribas, išdėstytas įvairiuose šių gairių skyriuose ir, bendriau, į Komisijos pranešimą dėl nedidelės svarbos susitarimų, kurie nežymiai riboja konkurenciją pagal Europos bendrijos steigimo sutarties 81 straipsnio 1 dalį (*de minimis*)⁽¹⁾ (*De minimis* pranešimas). Jei viena tik iš dviejų šalių turi tik nedidelę rinkos dalį ir neturi svarbių išteklių, net ir didelė bendra rinkos dalis paprastai negali būti laikoma tikėtino ribojamojo poveikio konkurencijai rinkoje rodikliu⁽²⁾. Atsižvelgiant į tai, kad horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų yra labai įvairių ir kad jų poveikis skirtingomis rinkos aplinkybėmis gali būti skirtingas, neišmanoma nurodyti bendros rinkos dalies ribos, kurią viršijus būtų galima daryti prielaidą, kad įtaka rinkoje yra pakankama, jog būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai.
45. Atsižvelgiant į šalių padėtį rinkoje ir į rinkos koncentraciją, reikia išnagrinėti ir kitus veiksnius, kaip antai ilgalaikį rinkos dalių stabilumą, patekimo į rinką kliūtis ir naujų dalyvių patekimo į rinką tikimybę, pirkėjų ar tiekėjų kompensuojamąją galią.
46. Paprastai, Komisija, atlikdama konkurencinę analizę, naudoja esamas rinkos dalis⁽³⁾. Tačiau taip pat gali būti atsižvelgta į pagrįstai nustatytus būsimus pokyčius, pavyzdžiui, susijusius su pasitraukimu iš atitinkamos rinkos, patekimu į ją ar jos išplėtimu. Ankstesnių laikotarpių duomenis galima naudoti, jei rinkos dalys buvo nepastovios, pavyzdžiui, kai rinkoje dažnai pasitaiko didelių vienkartinųjų užsakymų. Ištyrus ankstesnių laikotarpių rinkos dalių pokyčius, pavyzdžiui, ar įmonės įgijo, ar prarado rinkos dalis, galima gauti naudingos informacijos apie konkurencinį procesą ir tikėtiną būsimą įvairių konkurentų svarbą. Bet kuriuo atveju Komisija rinkos dalis vertina atsižvelgdama į tikėtiną rinkos sąlygas, pavyzdžiui, ar rinkos iš esmės yra labai dinamiška ir ar rinkos struktūra nestabili dėl naujovių ar augimo.
47. Kai į rinką patekti pakankamai lengva, paprastai nebus manoma, kad horizontaliuoju bendradarbiavimo susitarimu daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Kad naujo dalyvio patekimas į rinką būtų laikomas pakankamu konkurenciniu horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo šalių suvaržymu, būtina įrodyti, kad greičiausiai jis į rinką pateko tinkamu laiku ir kad to patekimo pakanka bet kokiam galimam horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo ribojamajam poveikiui sustabdyti ar pašalinti. Patekimo į rinką analizė gali priklausyti nuo esamų susitarimų. Tikėtinas arba galimas horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo nutraukimas gali turėti įtakos patekimo tikimybei.

1.2.2. 101 straipsnio 3 dalis

48. Konkurencijos apribojimų pagal tikslą ar poveikį vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį yra tik viena analizės dalis. Kita dalis, nustatyta 101 straipsnio 3 dalyje, susijusi su ribojamųjų susitarimų skatinamojo poveikio konkurencijai vertinimu. Bendrosios rekomendacijos, kaip taikyti 101 straipsnio 3 dalį, pateiktos Bendrosiose gairėse. Kai atskirais atvejais įrodomas konkurencijos apribojimas, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, gynybai galima pasitelkti 101 straipsnio 3 dalį. Pagal Tarybos reglamento (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytą Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo⁽⁴⁾ 2 straipsnį įrodinėjimo našta pagal 101 straipsnio 3 dalį tenka šia nuostata besiremiančiai (-ioms) įmonei (-ėms). Todėl Komisija, remdamasi įmonės (-ių) pateiktais faktiniais argumentais ir įrodymais, privalo turėti galimybę įsitikinti, ar pakankamai tikėtina, kad konkrečiu susitarimu būtų arba nebūtų daromas skatinamasis poveikis konkurencijai⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ OL C 368, 2001 12 22, p. 13.

⁽²⁾ Jeigu yra daugiau kaip dvi šalys, bendra visų bendradarbiaujančių konkurentų dalis turi būti gerokai didesnė nei vieno didžiausio dalyvaujančio konkurento dalis.

⁽³⁾ Dėl rinkos dalių apskaičiavimo žr. Pranešimo dėl rinkos apibrėžimo 54 ir 55 punktus.

⁽⁴⁾ OL L 1, 2003 1 4, p. 1.

⁽⁵⁾ Žr., pvz., Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P ir kt., 93–95 punktus.

49. 101 straipsnio 3 dalyje nustatyta išimties taisyklė gali būti taikoma, jei tenkinamos visos keturios sąlygos – dvi teigiamos ir dvi neigiamos:
- susitarimu turi būti prisidedama prie produktų gamybos ar platinimo gerinimo arba prie techninės ar ekonominės pažangos skatinimo, t. y. turi būti didinamas veiksmingumas;
 - apribojimai turi būti būtini tiems tikslams, t. y. didesniai veiksmingumui, pasiekti;
 - su vartotojais turi būti sąžiningai pasidalyta nauda, t. y. pakankama didesnio veiksmingumo (įskaitant didesnę kokybinę veiksmingumą), pasiekto būtiniais apribojimais, naudos dalis turi būti perleidžiama vartotojams, kad jiems būtų bent kompensuota už ribojamąjį susitarimo poveikį; taigi, neužtenka, kad didesnio veiksmingumo naudą gautų tik susitarimo šalys; šiose gairėse „vartotojai“ – tai susitarimo šalių potencialūs ir (arba) faktiniai klientai ⁽¹⁾; ir
 - susitarimu šalims negali būti suteikta galimybė panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu.
50. Horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų srityje mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimams ⁽²⁾ ir specializacijos (įskaitant bendrą gamybą) susitarimams ⁽³⁾ taikomi 101 straipsnio 3 dalimi pagrįsti bendrosios išimties reglamentai. Tie bendrosios išimties reglamentai pagrįsti prielaida, kad susiejant papildomuosius įgūdžius ar turtą mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros ir specializacijos susitarimais galima gerokai padidinti veiksmingumą. Taip gali būti ir kitų rūšių horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų atveju. Todėl atliekant konkretaus susitarimo veiksmingumo analizę pagal 101 straipsnio 3 dalį, iš esmės reikia nustatyti papildomuosius įgūdžius ir turtą, kuriuos kiekviena šalis įtraukia į susitarimą, ir įvertinti, ar veiksmingumas padidėja tiek, kad tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.
51. Su horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimu susijęs papildomumas gali būti įvairaus pobūdžio. Mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimu gali būti sutelkiami skirtingi mokslinių tyrimų gebėjimai, kad šalys galėtų pigiau gaminti geresnius produktus ir greičiau pateikti juos rinkai. Gamybos susitarimu šalims suteikiama galimybė siekti masto ir aprėpties ekonomijos, kurios atskirai pasiekti negalėtų.
52. Mažiau tikėtina, kad horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais, kuriais papildomieji įgūdžiai ar turtas nesusiejami, bus padidintas vartotojams naudingas veiksmingumas. Tokiais susitarimais gali būti mažinamas tam tikrų sąnaudų dubliavimas, nes, pavyzdžiui, galima išvengti tam tikrų fiksuotųjų sąnaudų. Tačiau apskritai mažiau tikėtina, kad sutaupius fiksuotųjų sąnaudų vartotojai gaus naudos, nei, pavyzdžiui, sutaupius kintamųjų ar ribinių sąnaudų.
53. Daugiau rekomendacijų apie tai, kaip Komisija taiko 101 straipsnio 3 dalies kriterijus, galima rasti Bendrosiose gairėse.

1.3. Šių gairių struktūra

54. 2 skyriuje pirmiausia bus išdėstyti bendrieji keitimosi informacija principai, kurie vienodai taikomi visų rūšių horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, kuriuose numatyta keistis informacija. Kiekviename tolesniame šių gairių skyriuje nagrinėjami vienos konkrečios rūšies horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai. Kiekviename skyriuje konkrečios rūšies bendradarbiavimui bus taikomas analitinis pagrindas, aprašytas 1.2 punkte, taip pat bendrieji keitimosi informacija principai.

⁽¹⁾ Sąvoka „vartotojas“ išsamiau paaiškinta Bendrųjų gairių 84 punkte.

⁽²⁾ MTTP bendrosios išimties reglamentas.

⁽³⁾ Specializacijos bendrosios išimties reglamentas.

2. BENDRIEJI PRINCIPAI, TAIKOMI ATLIEKANT KONKURENCINĮ KEITIMOSI INFORMACIJA VERTINIMĄ

2.1. Apibrėžtis ir taikymo sritis

55. Šio skyriaus tikslas – pateikti rekomendacijų, kaip atlikti konkurencinį keitimosi informacija vertinimą. Keistis informacija galima įvairiai. Pirma, konkurentai gali tiesiogiai keistis duomenimis. Antra, duomenimis galima netiesiogiai keistis per bendrą agentūrą (pvz., prekybos asociaciją), trečiąją šalį (pvz., rinkos tyrimų organizaciją) arba per bendrovių tiekėjus ar mažmenininkus.
56. Informacija keičiamasi įvairiomis aplinkybėmis. Informacija keičiamasi pagal susitarimus, įmonių asociacijos sprendimus ar suderintus veiksmus, kurių pagrindinė ekonominė funkcija yra pats keitimasis informacija. Be to, keitimasis informacija gali būti kitos rūšies horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo dalis (pvz., gamybos susitarimo šalys keičiasi tam tikra informacija apie sąnaudas). Tokį keitimąsi informacija reikėtų vertinti kartu su atitinkamu horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimu.
57. Informacija dažnai keičiamasi daugelyje konkurencinių rinkų ir taip įvairiais būdais gali būti didinamas veiksmingumas. Keičiantis informacija gali būti sprendžiamos informacijos asimetrijos problemos ⁽¹⁾ ir didinamas rinkų veiksmingumas. Be to, bendrovės savo vidaus veiksmingumą gali didinti lygindamos viena kitos gerąją praktiką. Keisdamosi informacija bendrovės taip pat gali sumažinti atsargas, greičiau pateikti greitai gendančius produktus vartotojams, reaguoti į kintančią paklausą (ir kt.) ir taip sutaupyti lėšų. Be to, keitimasis informacija gali būti tiesiogiai naudingas vartotojams, nes sumažėja jų paieškų išlaidos ir padidėja pasirinkimas.
58. Tačiau keičiantis rinkos informacija taip pat gali būti ribojama konkurencija, visų pirma, jei keisdamosi informacija įmonės gali sužinoti apie savo konkurentų rinkos strategijas ⁽²⁾. Keitimosi informacija poveikis konkurencijai priklauso nuo rinkos, kurioje keičiamasi informacija, savybių (pvz., koncentracijos, skaidrumo, stabilumo, simetrijos, sudėtingumo ir kt.), taip pat nuo informacijos, kuria keičiamasi, rūšies, nes dėl jų gali pasikeisti atitinkamos rinkos sąlygos ir sudarytos sąlygos derinti elgesį.
59. Be to, konkurentų keitimasis informacija gali būti laikomas susitarimu, suderintais veiksmais ar įmonių asociacijos sprendimu, kuriais siekiama nustatyti, visų pirma, kainas ar kieki. Toks keitimasis informacija paprastai bus laikomas karteliu ir už jį atitinkamai baudžiama. Keičiantis informacija taip pat gali būti sudaromos palankesnės kartelio įgyvendinimo sąlygos, nes bendrovės gali stebėti, ar dalyviai laikosi sutartų sąlygų. Toks keitimasis informacija bus vertinamas kaip kartelio dalis.

Suderinti veiksmai

60. Keitimasis informacija gali būti nagrinėjamas pagal 101 straipsnį, tik jei keičiantis informacija nustatomas susitarimas, suderinti veiksmai ar įmonių asociacijos sprendimas arba jei keitimasis informacija yra susitarimo, suderintų veiksmų ar įmonių asociacijos sprendimo dalis. Tai, kad nustatomas susitarimas, suderinti veiksmai ar įmonių asociacijos sprendimas, nereiškia, kad ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Vadovaujantis Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktika, sąvoka „suderinti veiksmai“ susijusi su tam tikru įmonių elgesio derinimu tarpusavyje, t. y. kai susitarimas dar nėra aiškiai sudarytas, tačiau konkurencijos grėsmės sąmoningai pakeistos praktiniu bendradarbiavimu ⁽³⁾. Derinimo ir bendradarbiavimo kriterijai, kurie būtini siekiant nustatyti, ar veiksmai yra suderinti, ir kuriais tikrai nereikalaujama, kad būtų parengtas realus planas, turi būti suprantami

⁽¹⁾ Ekonomikos teorija apie informacijos asimetriją nagrinėja sandoriuose priimamus sprendimus, kai viena šalis turi daugiau informacijos nei kita šalis.

⁽²⁾ Žr. Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, 88 punktą.

⁽³⁾ Žr., pvz., Sprendimo *T-Mobile Netherlands*, C-8/08, 26 punktą; 1993 m. kovo 31 d. Sprendimo *Wood Pulp*, C-89/85 ir kt., Rink. p. 1307, 63 punktą.

atsižvelgiant į Sutarties konkurencijos nuostatose įtvirtintą sampratą, pagal kurią kiekviena bendrovė turi savarankiškai nustatyti politiką, kurios ji ketina laikytis vidaus rinkoje, ir sąlygas, kurias ji ketina siūlyti savo klientams ⁽¹⁾.

61. Tai nereiškia, kad bendrovės neturi teisės apdirbti prisitaikyti prie esamo ar numanomo konkurentų elgesio. Tačiau šia nuostata draudžiamas bet koks tiesioginis ar netiesioginis konkurentų tarpusavio ryšys, kuriuo siekiama sukurti įprastų konkrečios rinkos konkurencinių sąlygų neatitinkančias konkurencijos sąlygas arba kuriuo tokios sąlygos yra sukuriamos, atsižvelgiant į siūlomų produktų ar paslaugų pobūdį, įmonių dydį bei skaičių ir konkrečios rinkos apimtį ⁽²⁾. Šia nuostata draudžiamas bet koks tiesioginis ar netiesioginis konkurentų tarpusavio ryšys, kuriuo siekiama daryti poveikį faktinio ar potencialaus konkurento elgesiui rinkoje arba kuriuo toks poveikis yra daromas, kuriuo siekiama atskleisti konkurentui veiksmus, kurių nusprendė imtis ar planuoja imtis rinkoje, arba kuriuo tokie veiksmai jam atskleidžiami, ir taip sukuriama palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje ⁽³⁾. Todėl keitimasis informacija gali būti laikomas suderintais veiksmais, jei keičiantis informacija sumažinamas strateginis netikrumas ⁽⁴⁾ rinkoje ir sukuriama palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, t. y. jei keičiamasi strateginiais duomenimis. Galiausiai, konkurentų keitimasis strateginiais duomenimis gali būti laikomas veiksmų derinimu, nes keičiantis tokiais duomenimis sumažėja konkurentų elgesio rinkoje nepriklausomumas ir jų paskatos konkuruoti.
62. Suderintais veiksmais gali būti laikomas ir toks elgesys, kai viena įmonė atskleidžia strateginę informaciją konkurentui (-ams), o tas konkurentas (-ai) ją priima ⁽⁵⁾. Informacija gali būti atskleidžiama, pavyzdžiui, paštu, e. paštu, telefonu, per susitikimą ir t. t. Tokiu atveju nesvarbu, ar tik viena įmonė vienašališkai informuoja konkurentus apie planuojamą elgesį rinkoje, ar visos dalyvaujančios įmonės viena kitą informuoja apie atitinkamus svarstymus ir ketinimus. Jei viena įmonė atskleidžia konkurentams strateginę su savo būsima komercine politika susijusią informaciją, sumažėja visų susijusių konkurentų strateginis netikrumas dėl rinkos veikimo ateityje ir padidėja rizika, kad sumažės konkurencija ir bus imtasi slaptų veiksmų ⁽⁶⁾. Pavyzdžiui, tuo atveju, jei bendrovė tik dalyvauja susitikime ⁽⁷⁾, per kurį kita bendrovė atskleidžia konkurentams savo kainodaros planus, 101 straipsnis greičiausiai būtų taikomas net jei nebuvo sudarytas aiškus susitarimas didinti kainų ⁽⁸⁾. Jei bendrovė iš konkurento gauna strateginių duomenų (susitikimo metu, paštu ar elektroniniu būdu) ir atsakydama aiškiai nepareiškia, kad nepageidauja gauti tokių duomenų, bus daroma prielaida, kad ji tą informaciją priėmė, o savo veiksmus rinkoje atitinkamai pritaikė ⁽⁹⁾.
63. Jei bendrovė vienašališkai paskelbia informaciją, kuri taip pat yra iš tikrųjų vieša, pavyzdžiui, laikraštyje, paprastai tai nelaikoma suderintais veiksmais, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje ⁽¹⁰⁾. Tačiau atsižvelgiant į nagrinėjamo atvejo faktus, negalima atmesti galimybės nustatyti suderintų veiksmų, pavyzdžiui, jei po tokio skelbimo informaciją viešai paskelbia kiti konkurentai, nes, visų pirma, konkurentai, strategiškai atsakydami į vienas kito viešus skelbimus (pvz., patikslindami savo ankstesnius skelbimus pagal konkurentų skelbimus), gali vykdyti strategiją, kuria siekiama bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų.

⁽¹⁾ Žr. Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, 86 punktą.

⁽²⁾ Žr. Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, 87 punktą.

⁽³⁾ Žr. 1975 m. gruodžio 16 d. Sprendimo *Suiker Unie*, 40/73 ir kt., Rink. p. 1663, 173 punktą ir tolesnius punktus.

⁽⁴⁾ Strateginis netikrumas rinkoje atsiranda dėl galimų slaptų susitarimų įvairovės ir dėl to, kad bendrovės negali apdirbti stebėti ankstesnio ir esamo konkurentų ir naujų rinkos dalyvių elgesio.

⁽⁵⁾ Žr., pvz., 2000 m. kovo 15 d. Sprendimo *Cimenteries*, T-25/95 ir kt., Rink. p. II-491, 1849 punktą: „[...] suderintų veiksmų sąvoka suponuoja abipusių ryšių tarp konkurentų buvimą [...]. Ši sąlyga yra įvykdyta, jei vienas konkurentas kito konkurento siūlymu ar bent jau pastarajam sutikus atskleidžia savo ketinimus ar būsimą elgesį rinkoje.“

⁽⁶⁾ Žr. generalinės advokatės J. Kokott nuomonę, Sprendimas *T-Mobile Netherlands*, C-8/08, Rink. p. I-04529, 54 punktas.

⁽⁷⁾ Žr. Sprendimo *T-Mobile Netherlands*, C-8/08, Rink. p. I-04529, 59 punktą: „Tačiau negalima atmesti galimybės, kad, nelygu rinkos struktūra, vieno kontakto, kaip pagrindinėje byloje, iš principo gali pakakti tam, kad suinteresuotosios įmonės suderintų savo elgesį rinkoje ir pakeistų su rizika susijusią konkurenciją praktiniu bendradarbiavimu“.

⁽⁸⁾ Žr. 2001 m. liepos 12 d. Sprendimo *Tate & Lyle prieš Komisiją*, T-202/98 ir kt., Rink. p. II-2035, 54 punktą.

⁽⁹⁾ Žr. 1999 m. liepos 8 d. Sprendimo *Hüls*, C-199/92 P, 162 punktą; 1999 m. liepos 8 d. Sprendimo *Anic Partezipazioni*, C-49/92, Rink. p. I-4125, 121 punktą.

⁽¹⁰⁾ Tai nebūtų taikoma, jei tokiais skelbimais kviečiama slapta susitarti.

2.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

2.2.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos ⁽¹⁾

64. Nustačius susitarimą, suderintus veiksmus ar įmonių asociacijos sprendimą, svarbu įvertinti pagrindines abejones dėl konkurencijos, kylančios vertinant keitimąsi informacija.

Slaptas susitarimas

65. Keičiantis strategine informacija rinkoje dirbtinai didinamas skaidrumas, todėl bendrovės gali lengviau derinti (t. y. pritaikyti) konkurencinį elgesį ir galiausiai daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Tai gali vykti įvairiais būdais.
66. Vienas būdas – keisdamosi informacija bendrovės gali bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų, todėl rinkoje gali būti sudarytas slaptas susitarimas. Dėl keitimosi informacija gali atsirasti abipusiškai suderintų lūkesčių, susijusių su rinkoje esančiu netikrumu. Todėl bendrovės gali bendrai susitarti dėl jų konkurencinio elgesio derinimo sąlygų, net jei nėra aiškaus susitarimo dėl derinimo. Keisdamosi informacija apie planuojamą elgesį ateityje, bendrovės greičiausiai galės bendrai susitarti.
67. Kitas būdas, kuriuo keičiantis informacija gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, susijęs su slapto susitarimo vidaus stabilumo didinimu rinkoje. Visų pirma, keisdamosi informacija bendrovės gali stebėti nukrypimus. Būtent keičiantis informacija rinka gali tapti pakankamai skaidri, kad slapta susitarusios bendrovės galėtų pakankamai stebėti, ar kitos bendrovės nenukrypsta nuo slapto susitarimo, ir žinotų, kada reikia imtis veiksmų. Tokį stebėjimo mechanizmą gali sudaryti keitimas ir dabartiniais, ir ankstesniais duomenimis. Todėl bendrovės gali arba sudaryti slaptą susitarimą rinkose, kuriose kitokių atveju jos to padaryti negalėtų, arba padidinti rinkoje jau esančio slapto susitarimo stabilumą (žr. 3 pavyzdį 107 punkte).
68. Trečias būdas, kuriuo keičiantis informacija gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, susijęs su slapto susitarimo išorės stabilumo didinimu rinkoje. Keičiantis informacija rinka tampa pakankamai skaidri, kad slapta susitarusios bendrovės galėtų stebėti, kur ir kada į rinką stengiasi patekti naujos bendrovės, taigi slapta susitarusios bendrovės gali imtis veiksmų prieš naujus rinkos dalyvius. Tai taip pat gali būti susiję su 69-71 punktuose aptariamomis abejonėmis dėl antikonkurencinio galimybių ribojimo. Tokį stebėjimo mechanizmą gali sudaryti keitimas ir dabartiniais, ir ankstesniais duomenimis.

Antikonkurencinis galimybių ribojimas

69. Keičiantis informacija gali būti ne tik sukuriama palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, bet ir antikonkurenciniu elgesiu ribojamos galimybės ⁽²⁾.
70. Keičiantis išskirtine informacija gali būti sudarytos sąlygos antikonkurenciniu elgesiu riboti galimybes toje pačioje rinkoje, kurioje keičiamasi informacija. Taip gali nutikti tada, kai dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija keitimosi sistemoje nedalyvaujantys konkurentai patenka į labai nepalankią konkurencinę padėtį, palyginti su keitimosi sistemoje dalyvaujančiomis bendrovėmis. Toks galimybių ribojimas galimas tik jei susijusi informacija strategiškai labai svarbi konkurencijos atžvilgiu ir apima didelę atitinkamos rinkos dalį.
71. Negalima atmesti galimybės, kad keičiantis informacija gali būti antikonkurenciniu elgesiu ribojamos trečiųjų šalių galimybės susijusioje rinkoje. Pavyzdžiui, keisdamosi informacija šalys gali įgyti pakankamą įtaką rinkoje, kaip antai vertikaliai integruotos bendrovės, keisdamosi informacija gamintojų grandies rinkoje, gali padidinti pagrindinio komponento, skirto vartotojų grandies rinkai, kainą. Taigi, jos gali padidinti savo konkurentų sąnaudas vartotojų grandies rinkoje ir galiausiai antikonkurenciniu elgesiu riboti galimybes vartotojų grandies rinkoje.

⁽¹⁾ Sąvoka „pagrindinės abejonės dėl konkurencijos“ vartojama todėl, kad abejonių dėl konkurencijos aprašymas nėra nei išimtinis, nei išsamus.

⁽²⁾ Su galimybių ribojimu susijusios abejonės, kurios gali kilti nagrinėjant vertikaliuosius susitarimus, aprašytos Vertikaliųjų apribojimų gairių, 100 punkte ir tolesniuose punktuose.

2.2.2. Konkurencijos apribojimas pagal tikslą

72. Bet koks keitimasis informacija siekiant apriboti konkurenciją bus laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą. Vertindama, ar keitimasis informacija yra konkurencijos apribojimas pagal tikslą, Komisija pirmiausia nagrinės teisines ir ekonomines aplinkybes, kuriomis keičiamasi informacija⁽¹⁾. Todėl Komisija atsižvelgs į tai, ar keičiantis informacija iš esmės gali būti ribojama konkurencija⁽²⁾.
73. Keičiantis individualaus pobūdžio informacija apie planuojamą elgesį ateityje kainų ar kiekio atžvilgiu⁽³⁾, ypač tikėtina, kad bus sudarytas slaptas susitarimas. Informuodami vieni kitus apie tokius ketinimus konkurentai gali nustatyti bendrą aukštesnį kainų lygį ir išvengti rizikos netekti rinkos dalies ar prisitaikymo prie naujų kainų laikotarpiu pradėti kainų karą (žr. 1 pavyzdį 105 punkte). Be to, mažiau tikėtina, kad informacija apie ateities ketinimus keičiamasi labiau nei faktiniais duomenimis siekiant skatinti konkurenciją.
74. Todėl konkurentų keitimasis individualaus pobūdžio duomenimis, susijusiais su planuojamomis būsimomis kainomis ar kiekiu, turėtų būti laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą⁽⁴⁾⁽⁵⁾. Be to, asmenišką konkurentų keitimasis individualaus pobūdžio duomenimis, susijusiais su planuojamomis būsimomis kainomis ar kiekiu, paprastai būtų laikomas karteliu ir už jį atitinkamai baudžiama, nes juo iš esmės siekiama nustatyti kainas ar kieki. Jei keitimasis informacija laikomas karteliu, ne tik pažeidžiama 101 straipsnio 1 dalis, bet ir labai mažai tikėtina, kad būtų tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.

2.2.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

75. Tikėtiną keitimosi informacija poveikį konkurencijai būtina nagrinėti kiekvienu atveju atskirai, nes vertinimo rezultatai priklauso nuo įvairių konkrečiam atvejui būdingų veiksnių derinio. Atliekant ribojamojo poveikio konkurencijai vertinimą turi būti lyginamas tikėtinas keitimosi informacija poveikis ir konkurencinė padėtis, kuri susiklostytų, jei informacija nebūtų keičiamasi⁽⁶⁾. Kad keičiantis informacija būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, turi būti daromas tikėtinas pastebimas neigiamas poveikis vienam iš (ar keliems) konkurencijos rinkoje kriterijų, kaip antai kainai, gamybos apimčiai, produkto kokybei, produkto įvairovei ar naujovėms. Ar keičiantis informacija daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, priklauso ir nuo ekonominių sąlygų atitinkamose rinkose, ir nuo informacijos, kuria keičiamasi, ypatybių.
76. Tam tikromis rinkos sąlygomis gali būti lengviau suderinti elgesį ir tokią derinimą išlaikyti viduje arba išorėje⁽⁷⁾. Keičiantis informacija tokiose rinkose gali būti daromas didesnis ribojamasis poveikis, palyginti su rinkomis, kuriose sąlygos yra kitokios. Tačiau net ir tada, kai rinkos sąlygos tokios,

⁽¹⁾ Žr., pvz., Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P ir kt., 58 punktą; Sprendimo *BIDS*, C-209/07, 15 punktą ir tolesnius punktus.

⁽²⁾ Žr. Bendrųjų gairių 22 punktą.

⁽³⁾ Informacija apie planuojamą būsimą kiekį, pvz., gali būti susijusi su planuojamu būsimu pardavimu, rinkos dalimis, teritorijomis ir pardavimu konkrečioms klientų grupėms.

⁽⁴⁾ Sąvoka „planuojamos būsimos kainos“ paaiškinta 1 pavyzdyje. Konkrečiais atvejais, kai bendrovės yra visapusiškai įsipareigojusios ateityje parduoti anksčiau viešai paskelbtomis kainomis (t. y. jie negali jų peržiūrėti), toks viešas būsimų individualių kainų ar kiekio paskelbimas nebūtų laikomas ketinimais, todėl paprastai nebūtų nustatoma, kad siekiama riboti konkurenciją. Toks atvejis gali būti, jei, pavyzdžiui, bendrovės nuolat bendrauja su klientais ir palaiko su jais specialų ryšį, dėl to, kad pavyzdžiui, klientams svarbu žinoti būsimas kainas iš anksto, o bendrovės gali iš anksto priimti užsakymus tomis kainomis. Taigi, tokiu atveju sudaryti slaptą susitarimą rinkoje keičiantis informacija būtų sunkiau nei keičiantis informacija apie būsimus ketinimus, be to, labiau tikėtina, kad tai būtų daroma siekiant skatinti konkurenciją. Tačiau tai nereiškia, kad apskritai kainų įsipareigojimais klientams būtinai yra skatinama konkurencija. Priešingai, tokiais įsipareigojimais gali būti ribojamos galimybės nukrypti nuo slapto susitarimo, todėl būti didinamas jo stabilumas.

⁽⁵⁾ Tuo neatmetama galimybė, kad viešai paskelbus planuojamas individualias kainas gali padidėti veiksmingumas ir kad informacija besikeičiančios šalys galėtų pasinaudoti 101 straipsnio 3 dalimi.

⁽⁶⁾ Žr. Sprendimo *John Deere prieš Komisiją*, C-7/95 P, 76 punktą.

⁽⁷⁾ Keičiantis informacija konkurencija gali būti ribojama panašiai kaip ir susijungimo atveju, jei taip pasiekiamas veiksmingesnis, stabilesnis ir labiau tikėtinas derinimas rinkoje; žr. 2008 m. Sprendimo *Sony*, C-413/06 P, Rink. p. I-4951, 123 punktą, kuriame Teisingumo Teismas patvirtino Bendrojo Teismo kriterijus, nustatytus 2002 m. birželio 6 d. Sprendimo *Airtours*, T-342/99, Rink. p. II-2585, 62 punkte.

kad derinimą gali būti sunku išlaikyti prieš keičiantis informacija, dėl keitimosi informacija gali pasikeisti rinkos sąlygos taip, kad derinimas keičiantis informacija taptų įmanomas, pavyzdžiui, padidėja skaidrumas rinkoje, sumažėja rinkos sudėtingumas, sušvelninamas nestabilumas ar kompensuojama asimetrija. Dėl šios priežasties svarbu vertinti keitimosi informacija ribojamąjį poveikį vidaus rinkos sąlygomis, ir tai, kaip keičiantis informacija pasikeičia tos sąlygos. Tai apims konkrečių atitinkamai sistemai būdingų savybių, įskaitant jos paskirties, patekimo į sistemą ir dalyvavimo joje sąlygų vertinimą. Taip pat reikės išnagrinėti, kaip dažnai keičiamasi informacija, informacijos, kuria keičiamasi, pobūdį (pavyzdžiui, ar tai vieša ar konfidenciali, suvestinė ar išsami, sena ar dabartinė informacija) ir informacijos svarbą nustatant kainas, apimtį ar aptarnavimo sąlygas ⁽¹⁾. Atliekant tokią vertinimą svarbūs šie veiksniai.

i) Rinkos savybės

77. Labiau tikėtina, kad bendrovės sudarys slaptą susitarimą rinkose, kurios pakankamai skaidrios, koncentruotos, paprastos, stabilios ir simetriškos. Tokiose rinkose bendrovės gali bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų, sėkmingai stebėti nukrypimus ir už juos bausti. Tačiau keičiantis informacija taip pat gali būti sudarytos sąlygos bendrovėms sudaryti slaptą susitarimą ir kitomis rinkos sąlygomis, kuriomis jos negalėtų to padaryti nesikeisdamos informacija. Taigi, keičiantis informacija gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, nes padidinamas rinkos skaidrumas, sumažinamas rinkos sudėtingumas, sušvelninamas nestabilumas arba kompensuojama asimetrija. Tokiomis aplinkybėmis konkurencinis keitimosi informacija rezultatas priklausys ne tik nuo pradinių rinkos, kurioje keičiamasi informacija, savybių, bet ir nuo to, kaip tos savybės gali pakisti atsižvelgiant į informacijos, kuria keičiamasi, pobūdį ⁽²⁾.
78. Slapti susitarimai labiau tikėtini skaidriose rinkose. Jei rinka skaidri, gali būti lengviau sudaryti slaptą susitarimą, nes bendrovėms sudaromos sąlygos bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų ir (arba) didinti slapto susitarimo vidaus ir išorės stabilumą. Keičiantis informacija gali padidėti skaidrumas, taigi ribojamas netikrumas dėl strateginių konkurencijos kintamųjų (pvz., kainos, gamybos apimtys, paklausa, sąnaudų ir kt.). Kuo žemesnis ankstesnis rinkos skaidrumo lygis, tuo vertingesnis gali būti keitimasis informacija siekiant slapto susitarimo. Mažiau tikėtina, kad keičiantis informacija, kuria nedaug prisidedama prie rinkos skaidrumo, bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, negu keičiantis informacija, kuria gerokai padidinamas skaidrumas. Todėl tai, kiek tikėtina, kad keičiantis informacija bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, priklausys tiek nuo ankstesnio skaidrumo lygio, tiek nuo to, kaip tas lygis kinta keičiantis informacija. Ankstesnis skaidrumo lygis, be kita ko, priklausys nuo rinkos dalyvių skaičiaus ir sandorių, pradedant viešaisiais sandoriais ir baigiant konfidencialiomis dvišalėmis pirkėjo ir pardavėjo derybomis, pobūdžio. Vertinant, kiek pakito rinkos skaidrumo lygis, svarbiausia yra nustatyti, koku mastu bendrovės gali naudotis turima informacija, siekdamas nustatyti savo konkurentų veiksmus.
79. Mažomis oligopolijomis gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje, nes mažesniai bendrovių skaičiui lengviau bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų ir stebėti nukrypimus. Taip pat labiau tikėtina, kad slaptas susitarimas bus tvaresnis, jei jį sudarys mažiau bendrovių. Kai elgesį derina daugiau bendrovių, nauda nukrypus yra didesnė, nes sumažinus kainas galima padidinti rinkos dalį. Tačiau slaptų susitarimų nauda yra mažesnė, nes, kai yra daugiau bendrovių, tenka mažesnė slaptu susitarimu gautos naudos dalis. Labiau tikėtina, kad ribojamasis poveikis konkurencijai bus daromas keičiantis informacija mažose oligopolijose nei ne tokiose mažose oligopolijose, o keičiantis informacija labai suskaidytose rinkose ribojamasis poveikis konkurencijai greičiausiai nebus daromas. Tačiau keičiantis informacija didinamas skaidrumas, o rinkos sąlygos pakeičiamos palankesniais derinimais, todėl gali būti sukurtos palankesnės sąlygos didesniai bendrovių skaičiui derinti elgesį ir stebėti nukrypimus, negu būtų įmanoma, jei nebūtų keičiamasi informacija.

⁽¹⁾ Žr. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, 54 punktą.

⁽²⁾ Reikėtų pažymėti, kad 78-85 punktuose aptariamos ne visos atitinkamos rinkos savybės. Gali būti ir kitų rinkos savybių, kurios svarbios nustatant tam tikrą keitimąsi informacija.

80. Bendrovėms gali būti sunku sudaryti slaptą susitarimą sudėtingomis rinkos sąlygomis. Tačiau keičiantis informacija tos sąlygos tam tikru mastu gali būti supaprastintos. Sudėtingomis rinkos sąlygomis siekiant bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų ir stebėti nukrypimus, paprastai reikia intensyviau keistis informacija. Pavyzdžiui, lengviau sudaryti slaptą susitarimą dėl vieno vienaarūšio produkto kainos, negu dėl daugybės kainų rinkoje, kurioje yra daug diferencijuotų produktų. Tačiau vis tiek gali būti, kad bendrovės, siekdamos išvengti sunkumų, trukdančių sudaryti slaptą susitarimą dėl daugybės kainų, gali keistis informacija, kuri padėtų sukurti paprastas kainodaros taisykles (pvz., kainodaros punktai).
81. Slapti susitarimai labiau tikėtini ten, kur paklauso ir pasiūlos sąlygos palyginti stabilios ⁽¹⁾. Nestabilioje aplinkoje bendrovei gali būti sunku žinoti, ar jos pardavimas sumažėjo dėl apskritai žemo paklauso lygio, ar dėl to, kad konkurentas siūlo labai mažas kainas, todėl slaptą susitarimą išlaikyti sunku. Tokiomis aplinkybėmis nepastovi paklausa, didelis kai kurių bendrovių vidaus augimas rinkoje arba dažnas naujų bendrovių atėjimas gali reikšti, kad esama padėtis nėra pakankamai stabili, kad būtų įmanomas derinimas ⁽²⁾. Keitimasis informacija tam tikromis aplinkybėmis gali būti naudingas siekiant didinti stabilumą rinkoje, todėl gali būti sudarytos sąlygos slaptam susitarimui rinkoje. Be to, rinkose, kuriose svarbios naujovės, derinti elgesį gali būti sunkiau, nes pasinaudodama labai svarbiomis naujovėmis viena bendrovė gali įgyti didelį pranašumą prieš konkurentus. Kad slaptas susitarimas būtų tvarus, išorės subjektai, kaip antai esami ir būsimi konkurentai, kurie nedalyvauja derinant, taip pat klientai neturėtų būti pajėgūs trukdyti siekti rezultatų, kurių tikimasi iš slauto susitarimo. Taigi, jei yra kliūčių patekti į rinką, labiau tikėtina, kad rinkoje bus sudarytas slaptas susitarimas ir kad jis bus tvarus.
82. Slaptas susitarimas labiau tikėtinas simetriškose rinkos struktūrose. Kai bendrovės yra vienaarūšės jų sąnaudų, paklauso, rinkos dalies, produktų asortimento, pajėgumų ir kt. atžvilgiu, labiau tikėtina, kad jos bendrai susitars dėl derinimo sąlygų, nes jų paskatos yra labiau suderintos. Tačiau keičiantis informacija kai kuriais atvejais gali būti sukuriamos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą labiau įvairiarūšėse rinkos struktūrose. Keisdamosi informacija bendrovės gali daugiau sužinoti apie savo skirtumus ir rasti būdų, kaip derinant elgesį prisitaikyti prie jų įvairiarūšiškumo.
83. Slauto susitarimo stabilumas taip pat priklauso nuo bendrovių būsimo pelno diskontavimo. Kuo labiau bendrovės vertins esamą pelną, kurį gali gauti mažindamos kainas, o ne visą būsimą pelną, kurį galėtų gauti slaptu susitarimu, tuo mažesnė tikimybė, kad jos galės sudaryti slaptą susitarimą.
84. Be to, labiau tikėtina, kad slaptą susitarimą sudarys bendrovės, kurios toliau ilgą laiką veiks toje pačioje rinkoje, nes tokiomis aplinkybėmis jos bus labiau pasiryžusios derinti elgesį. Jei bendrovė žino, kad ji ilgą laiką palaikys ryšį su kitomis bendrovėmis, ji turės daugiau paskatų sudaryti slaptą susitarimą, nes būsimas ilgalaikis pelnas dėl slauto susitarimo bus vertas daugiau nei trumpalaikis pelnas, gautas nukrypęs nuo susitarimo, t. y. kol kitos bendrovės pastebės nukrypimą ir imsis atsakomųjų veiksmų.
85. Kad slaptas susitarimas apskirtai būtų tvarus, turi būti tikėtina, jog bus imtasi pakankamai patikimų ir skubių atsakomųjų veiksmų. Slapti susitarimai nėra tvarūs rinkose, kuriose nukrypimo pasekmės yra nepakankamai rimtos, kad elgesį derinančios bendrovės įsitikintų, jog joms naudingiausia laikytis slauto susitarimo sąlygų. Pavyzdžiui, rinkose, kurioms būdingi nedažni stambūs užsakymai, gali būti sunku sukurti pakankamai griežtą atgrasymo mechanizmą, nes pelnas, gautas nukrypęs tinkamu metu, gali būti didelis, užtikrintas ir greitas, o baudžiant patirti nuostoliai – maži, neapibrėžti ir patiriami tik po tam tikro laiko. Atgrasymo mechanizmo patikimumas taip pat priklauso nuo to, ar kitos elgesį

⁽¹⁾ Žr. Sprendimo *John Deere prieš Komisiją*, T-35/92, Rink. p. II-957, 78 punktą.

⁽²⁾ Žr. Komisijos sprendimo *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, IV/31.370 ir 31.446, OL L 68, 1992 3 13, p. 19, 51 punktą ir Sprendimo *John Deere prieš Komisiją*, T-35/92, 78 punktą. Nebūtina, jog būtų nustatytas visiškas stabilumas ar pašalinta didelės konkurencijos galimybė.

derinančios bendrovės yra suinteresuotos imtis atsakomųjų veiksmų, atsižvelgiant į trumpalaikius nuostolius, kurių jos patirtų pradėjusios kainų karą, palyginti su ilgalaikiu pelnu, kurį gautų, jei priverstų nukrypusia bendrovę vėl pradėti siekti slauto susitarimo. Pavyzdžiui, bendrovių gebėjimas imtis atsakomųjų veiksmų gali būti didesnis, jei jas sieja vertikalieji komerciniai santykiai, kuriais jos gali pasinaudoti, kad pagrasintų baudmėmis už nukrypimus.

ii) Keitimosi informacija ypatumai

Strateginė informacija

86. Labiau tikėtina, kad 101 straipsnis bus taikomas konkurentų keitimuisi strateginiais duomenimis, t. y. duomenimis, kuriais sumažinamas strateginis netikrumas rinkoje, nei keitimuisi kitokio pobūdžio informacija. Dalijantis strateginiais duomenimis gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nes sumažėjus šalių paskatoms konkuruoti taip pat sumažėja jų savarankiškumas priimant sprendimus. Strateginė informacija gali būti susijusi su kainomis (pvz., faktinės kainos, nukainojimas, didinimas, mažinimas, nuolaidos), klientų sąrašais, gamybos sąnaudomis, kiekiu, apyvarta, pardavimu, pajėgumais, savybėmis, rinkodaros planais, rizika, investicijomis, technologijomis, MTTP programomis ir jų rezultatais. Apskritai, su kainomis ir kiekiu susijusi informacija strategiškai yra svarbiausia, po to eina informacija apie sąnaudas ir paklausą. Tačiau jei bendrovės konkuruoja MTTP srityje, technologijų duomenys gali būti strategiškai svarbiausi konkurencijos požiūriu. Strateginis duomenų naudingumas taip pat priklauso nuo jų apibendrinimo lygio, senumo, rinkos sąlygų ir nuo to, kaip dažnai jais keičiamasi.

Rinkos dalis

87. Kad keičiantis informacija galėtų būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, informacija besikeičiančios bendrovės turi turėti pakankamai didelę atitinkamos rinkos dalį. Kitokiu atveju konkurentai, kurie nesikeičia informacija, galėtų varžyti dalyvaujančių bendrovių antikonkurencinį elgesį. Pavyzdžiui, nustatydamos žemesnes nei suderinto lygio kainas su keitimosi informacija sistema nesusijusios bendrovės gali kelti grėsmę slauto susitarimo išoriniam stabilumui.
88. Sąvokos „pakankamai didelė rinkos dalis“ neįmanoma apibrėžti abstrakčiai ir jos apibrėžtis priklausys nuo konkrečių kiekvieno atvejo faktų ir nuo informacijos, kuria keičiamasi, pobūdžio. Tačiau kai informacija keičiamasi pagal kitos rūšies horizontalųjį bendradarbiavimo susitarimą ir keičiamasi tik ta informacija, kuri būtina tokiam susitarimui įgyvendinti, rinkos dalis, mažesnė už rinkos dalies ribą, nustatytą atitinkame šių gairių skyriuje, atitinkamame Bendrosios išimties reglamente ⁽¹⁾ arba *De minimis* pranešime, susijusiame su konkrečios rūšies susitarimu, paprastai nebus pakankamai didelė, kad keičiantis informacija būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai.

Suvestiniai ir individualaus pobūdžio duomenys

89. Gerokai mažiau tikėtina, kad bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kai keičiamasi tikrais suvestiniais duomenimis, t. y. kai pakankamai sunku atpažinti individualaus pobūdžio bendrovės lygmens informaciją, negu kai keičiamasi bendrovės lygmens informacija. Prekybos organizacijos ar rinkos tyrimų įmonės surinktais ir paskelbtais suvestiniais rinkos duomenimis (tokiais kaip pardavimų duomenys, duomenys apie pajėgumus ar duomenys apie sąnaudas ir sudedamąsias dalis) galėtų pasinaudoti tiekėjai ir klientai ir taip susidaryti aiškesnį sektoriaus ekonominės situacijos vaizdą. Tokių duomenų rinkimas ir skelbimas gali padėti rinkos dalyviams priimti geriau informuotus individualius sprendimus, ką pasirinkti, kad jų strategija būtų veiksmingai priderinta prie rinkos sąlygų. Bendriau, jei keičiamasi suvestiniais duomenimis, greičiausiai nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai,

⁽¹⁾ Keičiantis informacija pagal MTTP susitarimą, tuo atveju, jei neviršijama susitarimui įgyvendinti būtinoji riba, bendrovės gali pasinaudoti 25 % „saugaus uosto“ nuostata, nustatyta MTTP bendrosios išimties reglamente. Specializacijos bendrosios išimties reglamente nustatyta „saugaus uosto“ riba – 20 %.

išskyrus atvejus, kai duomenimis keičiamasi labai mažoje oligopolijoje. Tačiau keičiantis individualaus pobūdžio duomenimis sudaromos palankesnės sąlygos bendrai susitarti rinkoje ir nustatyti bausmių strategijas, nes elgesį derinančios bendrovės gali nustatyti nukrypstantį arba naują dalyvį. Vis dėlto, negalima atmesti galimybės, kad keičiantis suvestiniais duomenimis gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą specifinių savybių turinčiose rinkose. Toks atvejis gali būti, kai labai mažos ir stabilios oligopolijos nariai, kurie keičiasi suvestiniais duomenimis, pastebėję mažesnę nei nustatyto tam tikro lygio kainą, gali savaime daryti prielaidą, kad kažkas pasitraukė iš slapto susitarimo, ir imtis rinkos masto atsakomųjų veiksmų. Kitaip tariant, kad išlaikytų slapto susitarimo stabilumą, bendrovės ne visais atvejais turi žinoti, kas nukrypo, joms užtenka žinoti, kad kažkas nukrypo.

Duomenų senumas

90. Keičiantis ankstesnių laikotarpių duomenimis greičiausiai nebus sudarytas slaptas susitarimas, nes tokie duomenys greičiausiai nebus susiję su būsimu konkurentų elgesiu ar jais nebus sudaromos sąlygos bendrai susitarti rinkoje⁽¹⁾. Be to, keičiantis ankstesnių laikotarpių duomenimis greičiausiai nebus sudaromos palankesnės sąlygos stebėti nukrypimus, nes kuo senesni duomenys, tuo mažiau jie naudingi siekiant laiku nustatyti nukrypimus ir todėl įtikinamai pagrasinti greitais atsakomaisiais veiksmais⁽²⁾. Riba, kada duomenys tampa ankstesnių laikotarpių duomenimis, t. y. pernelyg senais, kad keltų grėsmę konkurencijai, iš anksto nenustatyta. Ar duomenys iš tikrųjų ankstesnių laikotarpių, priklauso nuo specifinių atitinkamos rinkos savybių, visų pirma nuo to, kaip dažnai toje pramonės srityje atnaujinamos derybos dėl kainų. Pavyzdžiui, duomenys gali būti laikomi ankstesnių laikotarpių duomenimis, jei jie kelis kartus senesni už vidutinę toje pramonės srityje naudojamų sutarčių trukmę, jei iš jų matyti derybų dėl kainų atnaujinimo raida. Be to, riba, nuo kurios duomenys tampa ankstesnių laikotarpių duomenimis, taip pat priklauso nuo tų duomenų pobūdžio, apibendrinimo lygio, nuo to, kaip dažnai jais keičiamasi, ir nuo atitinkamos rinkos savybių (pvz., jos stabilumo ir skaidrumo).

Keitimosi informacija dažnumas

91. Dažnai keičiantis informacija sudaromos palankesnės sąlygos bendrai susitarti dėl rinkos ir stebėti nukrypimus, todėl padidėja slapto susitarimo rizika. Ne tokiose stabiliose rinkose gali tekti dažniau keistis informacija nei stabiliose rinkose, kad būtų sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą. Ilgalaičių sutarčių rinkose (tai reiškia, kad derybos dėl kainų atnaujinamos retai), siekiant sudaryti slaptą susitarimą paprastai gali pakakti gerokai rečiau keistis informacija. Tuo tarpu retai keistis informacija trumpalaikių sutarčių rinkose, kuriose derybos dėl kainų atnaujinamos dažnai, gali nepakakti siekiant sudaryti slaptą susitarimą⁽³⁾. Tačiau tai, kaip dažnai reikia keistis duomenimis siekiant sukurti palankesnes sąlygas sudaryti slaptą susitarimą, tai taip pat priklauso nuo duomenų pobūdžio, senumo ir apibendrinimo lygio⁽⁴⁾.

Vieša ir nevieša informacija

92. Apskritai keičiantis iš tikrųjų vieša informacija greičiausiai nebus pažeidžiamas 101 straipsnis⁽⁵⁾. Iš tikrųjų vieša informacija – tai informacija, kuri iš esmės vienodai prieinama (atsižvelgiant į prieigos išlaidas) visiems konkurentams ir klientams. Kad informacija būtų iš tikrųjų vieša, ją gauti klientams ir bendrovėms, nesusijusioms su keitimosi sistema, neturėtų kainuoti daugiau nei bendrovėms, kurios

⁽¹⁾ Surinktais ankstesnių laikotarpių duomenimis galima taip pat pasinaudoti informuojant apie konkretaus sektoriaus asociacijos indėlių peržiūrą viešąją politiką.

⁽²⁾ Pavyzdžiui, ankstesniais atvejais Komisija laikė, kad jei keičiamasi senesniais kaip vienerių metų individualiais duomenimis, vadinasi keičiamasi ankstesnių laikotarpių duomenimis, ir kad tokiu atveju konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, neribojama, o mažiau negu vienerių metų senumo informacija laikoma nauja; Komisijos sprendimo *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, IV/31.370, 50 punktas; Komisijos sprendimo 98/4/EAPB *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, IV/36.069, OL L 1, 1998 1 3, p. 10, 17 punktas.

⁽³⁾ Tačiau retai atnaujinamomis sutartimis gali būti sumažinama pakankamai greitų atsakomųjų veiksmų tikimybė.

⁽⁴⁾ Tačiau, atsižvelgiant į rinkos struktūrą ir bendras keitimosi informacija aplinkybes, negalima atmesti galimybės, kad pavienis keitimasis gali būti pakankamas pagrindas dalyvaujančioms įmonėms suderinti savo elgesį rinkoje (t. y. bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų) ir taip tarpusavio konkurenciją ir su ja susijusias grėsmes sėkmingai pakeisti praktiniu bendradarbiavimu; žr. Sprendimo *T-Mobile Netherlands*, C-8/08, 59 punktą.

⁽⁵⁾ 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimo *Atlantic Container Line (TACA)*, T-191/98 ir kt., Rink. p. II-3275, 1154 punktas. Tai gali būti netaikoma, jei keitimasis informacija yra esminė kartelio dalis.

keičiasi ta informacija. Todėl konkurentai paprastai nesikeistų duomenimis, kuriuos jie taip pat lengvai gali gauti rinkoje, todėl praktikoje greičiausiai nebus keičiamasi iš tikrųjų viešais duomenimis. Tačiau net jei duomenys, kuriais keičiasi konkurentai, yra susiję su sritimi, kuri dažnai vadinama „viešąja sritimi“, jie nėra iš tikrųjų vieši, jei išlaidos, patiriamos renkant tokius duomenis, kitas bendroves ir klientus nuo to atbaido ⁽¹⁾. Galimybė rinkti informaciją rinkoje, pavyzdžiui, rinkti ją iš klientų, nebūtinai reiškia, kad tokia informacija yra rinkos duomenys, lengvai prieinami konkurentams ⁽²⁾.

93. Net jei duomenys laisvai prieinami (pvz., reguliavimo institucijų skelbiama informacija), konkurentai, papildomai keisdami informaciją, gali daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai, jei taip jie dar labiau sumažina strateginį netikrumą rinkoje. Tokiu atveju labai svarbi gali būti papildoma informacija, kuria sukuriamos palankesnės sąlygos rinkoje sudaryti slaptą susitarimą.

Viešas ir neviešas keitimasis informacija

94. Keitimasis informacija yra iš tikrųjų viešas, jei duomenys, kuriais keičiamasi, tampa vienodai prieinami (atsižvelgiant į prieigos išlaidas) visiems konkurentams ir klientams ⁽³⁾. Dėl to, kad informacija keičiamasi viešai, slauto susitarimo rinkoje tikimybė gali sumažėti tiek, kad elgesio nederinančios bendrovės, potencialūs konkurentai ir klientai galėtų suvaržyti galimą ribojamąjį poveikį konkurencijai ⁽⁴⁾. Tačiau negalima visiškai atmesti galimybės, kad netgi iš tikrųjų viešai keičiantis informacija gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje.

2.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

2.3.1. Didesnis veiksmingumas ⁽⁵⁾

95. Dėl keitimosi informacija gali padidėti veiksmingumas. Informacija apie konkurentų sąnaudas gali padėti bendrovėms veiksmingiau veikti, jei jos sieks veiklos rezultatų atsižvelgdamos į gerąją patirtį toje pramonės srityje ir atitinkamai kurs vidaus paskatų sistemas.
96. Be to, tam tikromis aplinkybėmis bendrovės, keisdamosi informacija, gali lengviau paskirstyti gamybą didelės paklausos rinkoms (pvz., informacija apie paklausą) ar mažų sąnaudų bendrovėms (pvz., informacija apie sąnaudas). Tokio didesnio veiksmingumo tikimybė priklauso nuo rinkos savybių, pvz., nuo to, ar bendrovės konkuruoja dėl kainų ir kiekio, taip pat nuo netikrumo rinkoje pobūdžio. Tam tikrais būdais keičiantis informacija tokiu atveju gali būti sudaromos galimybės sutaupyti daug sąnaudų, kai, pavyzdžiui, dėl to sumažinamos nereikalingos prekių atsargos ar sudaromos sąlygos greičiau pristatyti greitai gendančius produktus į tas vietas, kuriose didelė paklausa, arba sumažinti jų kiekį tose vietose, kuriose paklausa maža (žr. 6 pavyzdį 110 punkte).
97. Veiksmingumą bendrovės taip pat gali padidinti keisdamosi duomenimis apie vartotojus rinkose, kuriose informacija apie vartotojus asimetriška. Pavyzdžiui, registruojant informaciją apie klientų elgesį praeityje (apie nelaimingus atsitikimus ar kredito įsipareigojimų nevykdymą) klientai skatinami mažinti galimą riziką. Tai taip pat leidžia nustatyti, kuriems vartotojams tenka mažesnė rizika ir kuriems dėl to turėtų būti taikomos mažesnės kainos. Tokiomis aplinkybėmis keičiantis informacija taip pat gali būti mažinamas klientų „priirišimas“ ir todėl didinama konkurencija. Taip yra dėl to, kad informacija paprastai yra konkrečiai susijusi su ryšiais, ir vartotojai, pereidami į kitą bendrovę, kitais atvejais netektų naudoti iš tos informacijos. Tokio veiksmingumo pavyzdžių galima rasti bankininkystės ir draudimo sektoriuose, kuriems būdingas dažnas keitimasis informacija apie vartotojų įsipareigojimų nevykdymą ir rizikos pobūdį.

⁽¹⁾ Be to, tai, kad informacija besikeičiančios šalys anksčiau yra viešai paskelbusios tuos duomenis (pvz., dienraštyje ar savo svetainėje), nereiškia, kad vėliau ne viešai keičiantis tokia informacija nebūtų pažeidžiamas 101 straipsnis.

⁽²⁾ Žr. Sprendimo *Tate & Lyle prieš Komisiją*, T-202/98 ir kt., 60 punktą.

⁽³⁾ Tuo nedraudžiama duomenų bazę siūlyti mažesniems kainomis klientams, kurie tai duomenų bazei teikė duomenis, nes dėl to jie greičiausiai taip pat patyrė išlaidų.

⁽⁴⁾ Siekiant nustatyti, ar keitimosi informacija sistemoje nedalyvaujančios bendrovės galėtų sutrukdyti siekti laukiamų derinimo rezultatų, būtų tikslinga įvertinti kliūtis pateikti į rinką ir kompensuojamąją pirkėjų galią joje. Tačiau dėl padidėjusio skaidrumo vartotojų atžvilgiu slauto susitarimo taikymo sritis gali tiek sumažėti, tiek padidėti, nes padidėjus skaidrumui vartotojų atžvilgiu, padidėja paklausos kainų elastingumas ir nukrypimo atsiperkamoji vertė, bet taip pat imamas griežtesnių atsakomųjų veiksnių.

⁽⁵⁾ Galimo didesnio veiksmingumo, pasiekto keičiantis informacija, aprašymas nėra nei išimtinis, nei išsamus.

98. Keitimasis ankstesniais ir dabartiniais duomenimis apie rinkos dalis kai kuriais atvejais gali būti naudingas ir bendrovėms, ir vartotojams, nes bendrovės gali tokią informaciją skelbti vartotojams kaip jų produktų kokybės požymį. Tais atvejais, kai informacija apie produktų kokybę yra nepakankama, vartotojai dažnai naudojami netiesioginiais būdais informacijai apie santykinę produktų kokybę gauti, kaip antai kainomis ir rinkos dalimis (pvz., vartotojai rinkdamiesi naują knygą naudojami perkamiausių knygų sąrašais).
99. Iš tikrųjų viešas keitimasis informacija vartotojams gali būti naudingas ir tuo, kad jiems padedama pasirinkti turint daugiau informacijos (ir sumažinamos jų paieškų išlaidos). Labiausiai tikėtina, kad tokiu atveju vartotojams bus naudingas viešas keitimasis dabartiniais duomenimis, labiausiai susijusiais su jų pirkimo sprendimais. Bendrovės, viešai keisdamosi informacija apie dabartines žaliavų kainas, taip pat gali sumažinti paieškų išlaidas – tai dažniausiai būtų naudinga vartotojams, nes sumažėtų galutinės kainos. Mažiau tikėtina, kad vartotojai gaus tokią tiesioginę naudą, jei keičiamasi informacija apie planuojamas būsimas kainas, nes bendrovės, paskelbusios informaciją apie planuojamas būsimas kainas, gali ją peržiūrėti prieš tai, kai vartotojai, remdamiesi ta informacija, faktiškai nusipirks produktą. Vartotojai, sudarydami savo vartojimo planus, apskirtai negali pasitikėti bendrovių ateities ketinimais. Tačiau bendrovės tam tikru mastu gali būti drausmingos ir nekeisti paskelbtų ateities ketinimų prieš juos įgyvendindamos, pavyzdžiui, kai jos nuolat bendrauja su vartotojais ir vartotojai paprastai žino kainas iš anksto ir jomis pasikliauja arba kai vartotojai gali priimti išankstinius užsakymus. Tokiais atvejais keičiantis ateities informacija gali pagerėti klientų išlaidų planavimas.
100. Kad veiksmingumas padidės, labiau tikėtina tuo atveju, jei keičiamasi dabartiniais ir ankstesniais duomenimis negu informacija apie ateities ketinimus. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis skelbiant ateities ketinimus taip pat gali būti padidintas veiksmingumas. Pavyzdžiui, bendrovės, iš anksto žinodamos, kas užims pirmaujančias pozicijas MTTP srityje, galėtų išvengti pasikartojančių brangiai kainuojančių pastangų ir nešvaistyti išteklių, kurių neįmanoma susigrąžinti ⁽¹⁾.

2.3.2. Būtinumas

101. Keičiantis informacija sukeliama apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies nuostatų. Siekdamas tenkinti būtinumo sąlygą, šalis turės įrodyti, kad duomenų dalykas, jų apibendrinimo lygis, senumas, konfidencialumas ir keitimosi jais dažnumas bei aprėptis yra tokie, kad kiltų mažiausia rizika, būtina, kad, kaip numatyta, padidėtų veiksmingumas. Be to, neturi būti keičiamasi informacija, nesusijusia su kintamaisiais, kurie svarbūs siekiant padidinti veiksmingumą. Galima palyginti: pavyzdžiui, keistis individualaus pobūdžio duomenimis paprastai nebūtų būtina, nes keičiantis suvestine informacija, pvz., suskirstant į kokias nors tos pramonės srities kategorijas, taip pat, kaip numatyta, galėtų padidėti veiksmingumas, o rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, būtų mažesnė (žr. 4 pavyzdį 108 punkte). Galiausiai, nepanašu, kad apskirtai būtų būtina dalytis individualaus pobūdžio duomenimis apie ateities ketinimus, ypač jei tie duomenys susiję su kainomis ir kiekiu.
102. Panašiai, taip pat labiau tikėtina, kad keitimasis informacija, kuris yra horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų dalis, atitiks 101 straipsnio 3 dalį, jei keičiamasi tik ta informacija, kuri būtina siekiant įgyvendinti ekonominį susitarimo tikslą (pvz., dalytis technologija, būtina MTTP susitarimui, ar sąnaudų duomenimis gamybos susitarimo atveju).

2.3.3. Perdavimas vartotojams

103. Didelis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas keičiantis informacija. Kuo mažesnė informacija besikeičiančių šalių įtaka rinkoje, tuo labiau tikėtina, kad didelis veiksmingumas bus perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

⁽¹⁾ Tokį didesnę veiksmingumą būtina palyginti su galimu neigiamu poveikiu, kuris daromas, pavyzdžiui, ribojant konkurenciją naujoves skatinančioje rinkoje.

2.3.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

104. Laikytis 101 straipsnio 3 dalies kriterijų neįmanoma, jeigu informacija besikeičiančios bendrovės turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės nagrinėjamų produktų dalies atžvilgiu.

2.4. Pavyzdžiai

105. Keitimasis informacija apie planuojamas būsimas kainas, laikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą

1 pavyzdys

Aplinkybės. Tolimojo susisiekimo autobusų įmonių prekybos asociacija X šalyje tik tolimojo susisiekimo autobusų įmonėms narėms platina individualaus pobūdžio informaciją apie planuojamas būsimas kainas. Informaciją sudaro keli elementai, pvz., planuojamos bilietų kainos ir maršrutai, kuriems tos bilietų kainos taikomos, galimi tų bilietų kainų apribojimai, pvz., kurie vartotojai gali juos pirkti, ar reikia mokėti iš anksto arba būti tam tikrą trumpiausią laikotarpį (pirma ir paskutinė bilietų diena), laikas, per kurį nustatytos kainos bilietas gali būti panaudotas kelionei (pirma ir paskutinė kelionės diena).

Analizė. Šiuo atveju pagal įmonių asociacijos priimtą sprendimą keičiamasi informacija, susijusia su konkurentų planuojamomis kainomis. Toks keitimasis informacija yra labai veiksminga priemonė siekiant slapto susitarimo, todėl juo ribojama konkurencija pagal tikslą. Taip yra dėl to, kad bendrovės gali bet kuriuo metu nevaržomai pakeisti savo asociacijoje paskelbtas planuojamas kainas, jei sužino, kad jų konkurentai ketina nustatyti didesnes kainas. Todėl bendrovės gali pasiekti bendrą aukštesnį kainų lygį nepatirdamos rinkos dalies praradimo išlaidų. Pavyzdžiui, tolimojo susisiekimo autobusų bendrovė A gali šiandien paskelbti, kad nuo kito mėnesio padidina kelionės kainą maršrutu iš vieno miesto į kitą miestą. Kadangi ši informacija prieinama visoms kitoms tolimojo susisiekimo autobusų bendrovėms, bendrovė A gali palaukti ir pažiūrėti, kokia bus jos konkurentų reakcija į tokį kainos paskelbimą. Jei konkurentas, kuris teikia paslaugas tuo pačiu maršrutu, tarkime bendrovė B, irgi padidina kainą, bendrovės A kainos paskelbimas liktų nepakeistas ir vėliau greičiausiai įsigaliotų. Tačiau jei bendrovė B nepadidintų kainos, bendrovė A vis dar galėtų persvarstyti savo bilietų kainas. Koregavimas būtų vykdomas tol, kol bendrovės pasiektų vienodą didesnę anti-konkurencinį kainų lygį. Nepanašu, kad toks keitimasis informacija tenkintų 101 straipsnio 3 dalies sąlygas. Informacija keičiasi tik konkurentai, t. y. tolimojo susisiekimo autobusų bendrovių klientams iš to tiesioginės naudos nėra.

106. Keitimasis informacija apie galiojančias kainas, kai vartotojai gauna naudos iš didesnio veiksmingumo

2 pavyzdys

Aplinkybės. Mažos X šalies nacionalinis turizmo biuras ir tolimojo susisiekimo bendrovės susitarė skleisti informaciją apie galiojančias tolimojo susisiekimo autobusų bilietų kainas laisvai prieinamoje interneto svetainėje (priešingai 1 pavyzdžiui 105 punkte, vartotojai jau gali įsigyti bilietus tomis kainomis ir sąlygomis, apie kurias pasikeista informacija, taigi tai ne planuojamos būsimos kainos, bet galiojančios dabar teikiamų ir ateityje teiksimų paslaugų kainos). Informaciją sudaro keli elementai, kaip antai bilieto kaina ir maršrutas, kuriam taikoma bilieto kaina, galimas šios bilieto kainos apribojimas (pvz., kurie vartotojai gali tuos bilietus įsigyti), ar reikia iš anksto sumokėti arba būti tam tikrą trumpiausią laikotarpį, laikas, per kurį nustatytos kainos bilietas gali būti panaudotas kelionei (pirma ir paskutinė kelionės diena). X šalyje kelionės tolimojo susisiekimo autobusais nepatenka į tą pačią atitinkamą rinką kaip kelionės traukiniais ir lėktuvais. Daroma prielaida, kad atitinkama rinka yra koncentruota, stabili ir gana nesudėtinga, todėl keičiantis informacija kainos tampa skaidrios.

Analizė. Toks keitimasis informacija nėra konkurencijos apribojimas pagal tikslą. Bendrovės keičiasi informacija apie galiojančias kainas, o ne planuojamas būsimas kainas, nes jos bilietus tomis kainomis jau veiksmingai parduoda (skirtingai nei 1 pavyzdyje 105 punkte). Todėl mažiau tikėtina, kad toks keitimasis informacija bus pakankamas mechanizmas, kuriuo būtų siekiama svarbiausio derinimo tikslo. Nepaisant to, atsižvelgiant į rinkos struktūrą ir strateginį duomenų pobūdį, tikėtina, kad toks keitimasis informacija yra veiksmingas mechanizmas nukrypimui nuo slapto susitarimo stebėti (tokiomis rinkos aplinkybėmis nukrypimai yra tikėtini). Todėl keičiantis tokia informacija galėtų

būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau atsižvelgiant į tai, kad tam tikras ribojamasis poveikis konkurencijai gali būti daromas dėl galimybės stebėti nukrypimus, tikėtina, kad didesnis veiksmingumas, pasiektas keičiantis informacija, būtų perduotas vartotojams taip, kad ribojamasis poveikis konkurencijai būtų nusvertas (atsižvelgiant ir į tikimybę, ir į mastą). Skirtingai nei 1 pavyzdyje 105 punkte, keitimasis informacija yra viešas ir vartotojai gali faktiškai įsigyti bilietus pasikeitusiomis kainomis ir sąlygomis. Todėl toks keitimasis informacija greičiausiai bus tiesiogiai naudingas klientams, nes sumažėja jų paieškų išlaidos ir padidėja pasirinkimas, taigi kartu skatinama kainų konkurencija. Taigi 101 straipsnio 3 dalies sąlygos tikriausiai tenkinamos.

107. Galiojančios kainos, apie kurias sužinota keičiantis informacija

3 pavyzdys

Aplinkybės. Prabangūs viešbučiai A šalies sostinėje veikia mažoje, nesudėtingoje ir stabilioje oligopolijoje, kurios sąnaudų struktūra iš esmės yra vienušė ir kuri yra nuo kitų viešbučių atskira atitinkama rinka. Jie tiesiogiai keičiasi individualia informacija apie esamą užimtumą ir pajamas. Šiuo atveju pagal informaciją, kuria keičiamasi, šalys gali tiesiogiai nustatyti jų faktines galiojančias kainas.

Analizė. Toks keitimasis informacija, jei juo neslepiamas keitimasis informacija apie ateities ketinimus, nebūtų laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą, nes viešbučiai keičiasi dabartiniais duomenimis, o ne duomenimis apie planuojamas būsimas kainas ar kieki. Tačiau keičiantis informacija būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nes žinodamos konkurento faktines galiojančias kainas bendrovės tikriausiai galėtų lengviau derinti (t. y. pritaikyti) savo konkurencinį elgesį. Greičiausiai tuo būtų pasinaudota nukrypimams nuo slaptos susitarimo stebėti. Keičiantis informacija padidėja skaidrumas rinkoje, nes, nors viešbučiai paprastai skelbia savo kainas, jie taip pat siūlo visokių nuolaidų, taikomų skelbiamoms kainoms ir nustatomų derintis, užsakant iš anksto arba užsakant vietas visai grupei ir pan. Todėl papildoma informacija, kuria viešbučiai keičiasi ne viešai, yra komercinė neskelbtina informacija, t. y. strategiškai naudinga. Keičiantis tokia informacija tikriausiai būtų sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje, nes dalyvaujančios šalys sudaro mažą, nesudėtingą ir stabilią oligopoliją ir palaiko ilgalaikius konkurencinius santykius (pasikartojantis bendravimas). Be to, viešbučių sąnaudų struktūra yra iš esmės vienušė. Galiausiai, nei vartotojai, nei nauji rinkos dalyviai negali suvaržyti esamų rinkos dalyvių antikoncepcinio elgesio, nes vartotojai turi nedidelę perkamąją galią, o kliūtys patekti į rinką didelės. Šiuo atveju šalys greičiausiai galėtų įrodyti, kad dėl tokio keitimosi informacija padidėja veiksmingumas, kuris perduodamas vartotojams taip, kad nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai. Todėl nepanašu, kad gali būti tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.

108. Naudos lyginimas – 101 straipsnio 3 dalies kriterijai netenkinami

4 pavyzdys

Aplinkybės. Trys stambios bendrovės, kurių bendra stabilios, nesudėtingos, koncentruotos rinkos, į kurią patekti yra didelių kliūčių, dalis – 80 %, tiesiogiai tarpusavyje, ne viešai ir dažnai keičiasi informacija apie didelę individualių sąnaudų dalį. Bendrovės teigia tai darančios, kad palygintų savo veiklos rezultatus su savo konkurentų veiklos rezultatais ir taip užtikrintų didesnę veiksmingumą.

Analizė. Toks keitimasis informacija iš esmės nelaikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą. Taigi, jo poveikį rinkai reikia įvertinti. Dėl rinkos struktūros, to, kad apsieista informacija didžia dalimi susijusi su bendrovės kintamosiomis sąnaudomis, dėl individualaus pobūdžio duomenų pateikimo formos ir didelės atitinkamos rinkos aprėpties, keičiantis informacija tikriausiai būtų sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą ir daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. 101 straipsnio 3 dalies kriterijai greičiausiai netenkinami, nes yra mažiau konkurenciją ribojančių priemonių, kuriomis galima pasiekti numatytą didesnę veiksmingumą, pavyzdžiui, trečioji šalis galėtų rinkti duomenis, juos padaryti anonimiškais ir apibendrinti

suskirstydama į kokias nors tos pramonės srities kategorijas. Galiausiai, atsižvelgiant į tai, kad šalys sudaro mažą, nesudėtingą ir stabilią oligopoliją, netgi keičiantis suvestiniais duomenimis šiuo atveju gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje. Tačiau, tokia tikimybė būtų ypač maža, jei informacija keičiamasi neskaidrioje, suskaidytoje, nestabilioje ir sudėtingoje rinkoje.

109. Iš tikrųjų vieša informacija

5 pavyzdys

Aplinkybės. Keturios bendrovės, visos turinčios degalinių didelėje A šalyje, telefonu keičiasi duomenimis apie galiojančias benzino kainas. Jos teigia, kad keičiantis tokia informacija negali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nes informacija yra vieša, kadangi kiekvienoje degalinėje pateikiama dideliuose stenduose.

Analizė. Duomenys apie kainas, kuriais keičiamasi telefonu, nėra iš tikrųjų vieši, kadangi siekiant gauti tokią pačią informaciją kitokiu būdu reikėtų skirti nemažai laiko ir transporto sąnaudų. Reikėtų dažnai važiuoti didelius atstumus ir registruoti visos šalies degalinių stenduose pateikiamas kainas. Sąnaudos gali būti tokios didelės, kad informacijos praktiškai nebūtų įmanoma gauti jokiais kitais būdais, kaip tik ja keičiantis. Be to, keičiamasi sistemingai ir apimant visą atitinkamą rinką, kuri yra maža, nesudėtinga ir stabilu oligopolija. Todėl tikėtina, kad sukuriamos sąlygos išlaikyti abipusį tikrumą dėl konkurentų kainodaros ir todėl tikriausiai būtų lengviau sudaryti slaptą susitarimą. Taigi, keičiantis tokia informacija tikriausiai būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

110. Geresnis paklausos tenkinimas – didesnis veiksmingumas

6 pavyzdys

Aplinkybės. Atitinkamoje rinkoje yra penki į butelius išpilstytų šviežių morkų sulčių gamintojai. Šio produkto paklausa labai nestabili ir skirtingose vietose skirtingu laiku yra skirtinga. Sultys turi būti parduotos ir suvartotos per vieną dieną nuo jų pagaminimo. Gamintojai susitaria sukurti nepriklausomą rinkos tyrimo bendrovę, kuri kasdien rinktų dabartinę informaciją apie kiekvienoje prekybos vietoje neparduotų sulčių kiekį ir tą informaciją kitą savaitę paskelbtų savo interneto svetainėje, pateikdama pagal suvestinius kiekvienos prekybos vietos duomenis. Paskelbti statistiniai duomenys gamintojams ir mažmenininkams leidžia prognozuoti paklausą ir geriau paskirstyti produktą. Prieš pradėdant keistis informacija, mažmenininkai pranešdavo apie didelį išpilamų sulčių kiekį, todėl sumažindavo iš gamintojų perkamų sulčių kiekį, t. y. rinka veikė neveiksmingai. Taigi, kai kuriais laikotarpiais ir kai kuriose vietose dažnai pasitaikydavo atvejų, kad paklausa nebūdavo patenkinama. Dėl keitimosi informacija sistemos, leidžiančios geriau prognozuoti perteklinį tiekimą ir nepakankamą tiekimą, gerokai sumažėjo atvejų, kai netenkinama vartotojų paklausa, o rinkoje parduodamas kiekis padidėjo.

Analizė. Nors rinka yra gana koncentruota ir keičiamasi naujausiais ir strateginiais duomenimis, mažai tikėtina, kad keičiantis tokia informacija būtų sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, nes slaptas susitarimas apskritai tokioje nestabilioje rinkoje greičiausiai nebūtų sudarytas. Nors keičiantis informacija kyla tam tikra rizika, kad bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, didesnis veiksmingumas (didesnė pasiūla tose vietovėse, kur paklausa yra didelė, ir mažesnė pasiūla tose vietovėse, kur pasiūla yra maža) tikriausiai nusvertų galimą ribojamąjį poveikį. Informacija keičiamasi viešai, be to, keičiamasi suvestiniais duomenimis, dėl to antikonkurencinė rizika sumažėja, palyginti su tais atvejais, kai keičiamasi nevieša ir individualaus pobūdžio informacija. Taigi keičiamasi tik tokia informacija, kuri būtina rinkos sutrikimui ištaisyti. Todėl tikėtina, kad toks keitimasis informacija atitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijus.

3. MOKSLINIŲ TYRIMŲ IR TECHNOLOGIJŲ PLĖTROS SUSITARIMAI

3.1. Apibrėžtis

111. MTTP susitarimai gali skirtis savo pobūdžiu ir taikymo sritimi. Jie gali apimti išorės susitarimus tam tikrai MTTP veiklai vykdyti, susitarimus dėl bendro esamų technologijų tobulinimo arba bendradarbiavimo susitarimus, susijusius su moksliniais tyrimais, visiškai naujų produktų plėtra ir prekyba jais. Pagal pobūdį tai gali būti susitarimas dėl bendradarbiavimo arba bendrai kontroliuojamos įmonės. Šis skyrius taikomas įvairaus pobūdžio MTTP susitarimams, įskaitant susijusius susitarimus dėl MTTP produktų gamybos arba komercinimo.

3.2. Atitinkamos rinkos

112. Norint apibrėžti atitinkamą rinką, kai vertinamas MTTP susitarimo poveikis, svarbiausia nustatyti tuos produktus, technologijas ar MTTP pastangas, dėl kurių šalims atsiras pagrindinių konkurencinių suvaržymų. Kaip vienas iš įvairių galimų atvejų gali būti tai, kad naujovės gali padėti sukurti naują produktą (ar technologiją), kuris konkuruotų esamo produkto (ar technologijos) rinkoje. Taip bus tuo atveju, kai, pavyzdžiui, MTTP siekiama įdiegti nedidelius patobulinimus arba pakeitimus, pavyzdžiui, kuriant tam tikrų produktų naujus modelius. Šiuo atveju galimas poveikis esamų produktų rinkai. Priešingas atvejis – naujovės gali padėti sukurti visiškai naują produktą, kuriuo sukuriama visiškai nauja produktų rinka (pvz., nauja vakcina anksčiau nepagydomai ligai). Tačiau daugelis atvejų yra susiję su padėtimi tarp tų dviejų kraštutinumų, t. y. atvejų, kai pastangos kurti naujoves gali padėti sukurti produktų (ar technologijų), kurie laikui bėgant pakeis esamus produktus (pvz., kompaktiniai diskai, kurie pakeitė juostelės įrašus). Norint atlikti išsamią tokių atvejų analizę, gali prireikti nagrinėti ir esamas rinkas, ir susitarimo poveikį naujovėms.

Esamos produktų rinkos

113. Kai bendradarbiavimas susijęs su MTTP, kuriais siekiama tobulinti esamus produktus, šie esami produktai, įskaitant artimus jų pakaitus, sudaro nagrinėjamą atitinkamą rinką, kurioje bendradarbiaujama ⁽¹⁾.
114. Kai MTTP pastangų tikslas yra pastebimai pakeisti esamus produktus arba net sukurti naują produktą, kuris pakeistų esamus, esamų produktų pakeitimas gali būti nepakankamas arba jam gali reikėti daug laiko. Galima daryti išvadą, kad senasis produktas ir galimi nauji produktai nepriklauso tai pačiai atitinkamai rinkai ⁽²⁾. Nepaisant to, esamų produktų rinka gali būti paveikiama, jeigu dėl MTTP pastangų sutelkimo greičiausiai bus derinamas šalių, kaip esamų produktų tiekėjų, elgesys, pavyzdžiui, dėl to, kad pasikeičiama konkurencijos požiūriu neskelbtina informacija, susijusia su esamų produktų rinka.
115. Jeigu MTTP susiję su svarbiu galutinio produkto komponentu, vertinimui svarbi ne tik to komponento rinka, bet ir esama galutinio produkto rinka. Pavyzdžiui, jeigu automobilių gamintojai bendradarbiauja vykdydami MTTP veiklą, susijusią su naujo tipo variklio kūrimu, bendradarbiaujant MTTP srityje gali būti veikiami automobilių rinka. Tačiau galutinių produktų rinka svarbi vertinimui tik tuomet, jeigu komponentas, dėl kurio vykdoma MTTP veikla, yra techniniu ar ekonominiu požiūriu svarbiausias tų galutinių produktų elementas ir jeigu MTTP susitarimo šalys turi įtaką rinkoje galutinių produktų atžvilgiu.

Esamos technologijų rinkos

116. Bendradarbiavimas MTTP srityje gali būti susijęs ne tik su produktais, bet ir su technologijomis. Kai intelektinės nuosavybės teisės parduodamos atskirai nuo produktų, su kuriais jos susijusios, reikia apibrėžti ir atitinkamą technologijų rinką. Technologijų rinkas sudaro intelektinė nuosavybė, kuriai suteikta licencija, ir jos artimi pakaitai, t. y. kitos technologijos, kurias klientai galėtų panaudoti kaip pakaitus.

⁽¹⁾ Rinkos apibrėžtį žr. Pranešime dėl rinkos apibrėžimo.

⁽²⁾ Taip pat žr. Komisijos gairių dėl EB sutarties 81 straipsnio taikymo technologijų perdavimo susitarimams (Technologijų perdavimo gairės), OL C 101, 2004 4 27, p. 2, 33 punktą.

117. Technologijų rinkų apibrėžties metodika grindžiama tais pačiais principais, kaip ir produktų rinkos apibrėžtis⁽¹⁾. Pradedant technologijomis, kurias perka ar parduoda šalys, reikia nustatyti kitas technologijas, kurias klientai galėtų pradėti naudoti, reaguodami į nedidelį, bet pastovų santykinį kainų didėjimą. Nustačius tokias technologijas, rinkos dalis galima apskaičiuoti dalijant pajamas, šalių gautas pardavus licencijas, iš visų pajamų, kurias gauna visi licencijų teikėjai.
118. Šalių padėtis esamų technologijų rinkoje yra svarbus vertinimo kriterijus, kai bendradarbiavimas MTTP srityje susijęs su esminiu esamų technologijų patobulinimu arba naujomis technologijomis, kurios galėtų pakeisti esamas technologijas. Tačiau šalių rinkos dalis gali būti taikoma tik kaip šios analizės išeities taškas. Technologijų rinkose ypatingą dėmesį būtina skirti galimai konkurencijai. Jeigu bendrovės, kurios šiuo metu neteikia licencijų savo technologijoms, yra potencialios naujos technologijų rinkos dalyvės, jos galėtų riboti šalių galimybes pelningai padidinti savo technologijų kainą. Į šį analizės aspektą taip pat galima atsižvelgti tiesiogiai apskaičiuojant rinkos dalis, kai jos grindžiamos produktų, apimančių licencijuotą technologiją, pardavimu vartotojų grandies produktų rinkose (žr. 123–126 punktus).

Konkurencija naujovių srityje (MTTP pastangos)

119. Bendradarbiaujant MTTP srityje poveikis gali būti nedaromas arba daromas ne tik konkurencijai esamose rinkose, bet ir konkurencijai naujovių ir naujų produktų rinkose. Taip gali būti tuomet, kai bendradarbiuojama kuriant naujus produktus ar technologijas, kurie, jeigu bus sukurti, gali pakeisti esamus produktus ar technologijas arba kurie tobulinami ketinant juos pritaikyti naujam naudojimui ir todėl jie nepakeis esamų produktų, o tik atsiras visiškai nauja paklausa. Poveikis konkurencijai diegiant naujoves šiais atvejais svarbus, bet tam tikrais atvejais negali būti pakankamai įvertintas analizuojant esamą ar galimą konkurenciją esamose produktų ar technologijų rinkose. Šiuo atžvilgiu, atsižvelgiant į naujovių pobūdį nagrinėjamoje pramonės srityje, galima išskirti du scenarijus.
120. Pagal pirmąjį scenarijų, kuris pasitaiko, pavyzdžiui, farmacijos pramonėje, naujovės diegiamos taip, kad įmanoma pradiniam etape nustatyti konkuruojančius MTTP poliūs. Konkuruojantys MTTP poliai – tai MTTP pastangos, kuriomis siekiama sukurti tam tikrą naują produktą ar technologijas ir tokių MTTP pakaitus, t. y. MTTP, kurių tikslas – kurti produktus ar technologijas, galinčius pakeisti tuos produktus ar technologijas, kurie sukurti bendradarbiaujant ir per maždaug tokį patį laikotarpį. Šiuo atveju galima analizuoti, ar sudarius susitarimą liks pakankamai MTTP polių. Analizės išeities taškas – šalių MTTP. Po to reikia nustatyti įtikimai konkuruojančius MTTP poliūs. Siekiant įvertinti konkuruojančių polių tikėtinumą, reikia atsižvelgti į tokius aspektus: galimos kitos MTTP veiklos pobūdį, mastą ir dydį, galimybes naudotis finansiniais ir žmogiškaisiais ištekliais, praktine patirtimi ar patentais arba kitu specializuotu turtu, taip pat į laiko išteklius ir gebėjimą panaudoti galimus rezultatus. MTTP poliūs nėra tikėtinas konkurentas, jeigu jis negali būti laikomas šalių MTTP pastangų artimu pakaitu, pavyzdžiui, įvertinant galimybes pasinaudoti ištekliais arba turimu laiku.
121. Be tiesioginio poveikio pačioms naujovėms, bendradarbiaujant taip pat gali būti daromas poveikis naujo produkto rinkai. Dažnai bus sunku analizuoti poveikį tokiai rinkai tiesiogiai, nes iš esmės tokios rinkos dar net nėra. Todėl tokių rinkų analizė dažnai bus netiesiogiai įtraukta į konkurencijos naujovių srityje analizę. Tačiau gali prireikti tiesiogiai atsižvelgti į susitarimo aspektų, kurie apima daugiau negu tik MTTP etapą, poveikį tokioms rinkoms. MTTP susitarimas, į kurį įtraukta bendra gamyba ir komercinimas naujo produkto rinkoje, gali, pavyzdžiui, būti vertinamas kitaip nei vien tik MTTP susitarimas.
122. Pagal kitą scenarijų naujovių diegimas pramonės srityje nėra taip aiškiai struktūruotas, kad būtų galima nustatyti MTTP poliūs. Tokiu atveju Komisija, jeigu nėra išskirtinių aplinkybių, nbandytų vertinti nagrinėjamo MTTP bendradarbiavimo poveikio naujovių diegimui, bet vertintų tik produkto ir (arba) technologijų, kurie yra susiję su nagrinėjamu MTTP bendradarbiavimu, rinkas.

⁽¹⁾ Žr. Pranešimą dėl rinkos apibrėžimo; taip pat žr. Technologijų perdavimo gairių 19 punktą ir tolesnius punktus.

Rinkos dalių apskaičiavimas

123. Apskaičiuojant rinkos dalis pagal MTTP bendrosios išimties reglamentą ir šias gaires, reikia atsižvelgti į esamų rinkų ir konkurencijos diegiant naujoves skirtumą. MTTP bendradarbiavimo pradžioje atskaitos taškas yra esama produktų, kuriuos galima patobulinti arba pakeisti kuriamais produktais, rinka. Jeigu MTTP susitarimo tikslas – tik pagerinti arba patobulinti esamus produktus, tokia rinka apima produktus, kurie yra tiesiogiai susiję su MTTP. Taigi rinkos dalys gali būti apskaičiuojamos pagal esamų produktų pardavimo vertę.
124. Jeigu MTTP tikslas – pakeisti esamus produktus, naujas produktas, jei bus sėkmingai įdiegtas, pakeis esamus produktus. Šalių konkurencinei padėčiai įvertinti rinkos dalis taip pat galima apskaičiuoti pagal esamų produktų pardavimo vertę. Taigi MTTP bendrosios išimties reglamente tokių atvejų išimtis grindžiama atitinkamos produktų, kuriuos galima patobulinti arba pakeisti susitarime nustatytais produktais, rinkos dalimi. ⁽¹⁾ Kad būtų taikomas MTTP bendrosios išimties reglamentas, ta rinkos dalis turi neviršyti 25 % ⁽²⁾.
125. Technologijų rinkų atveju vienas būdas – apskaičiuoti rinkos dalis remiantis tuo, kokia dalis visų pajamų, gautų pardavus licencijas, iš autorių honorarų tenka kiekvienai technologijai, ir ta dalis yra technologijos rinkos, kurioje licencijuojamos konkuruojančios technologijos, dalis. Tačiau dažnai tai gali būti tik teorinis ir nelabai praktiškas būdas, nes trūksta aiškios informacijos apie autorių honorarus, abipuses licencijas, kurioms netaikomas autorių honoraras, ir kt. Kitas būdas – apskaičiuoti rinkos dalis technologijų rinkoje remiantis prekių ar paslaugų, apimančių licencijuotą technologiją, pardavimu vartotojų grandies produktų rinkose. Taikant tokį metodą, atsižvelgiama į visą pardavimo kiekį atitinkamoje produktų rinkoje, nesvarbu, ar produktas apima licencijuojamą technologiją, ar ne ⁽³⁾. Ir ta rinkos dalis negali viršyti 25 % (neatsižvelgiant į tai, koks skaičiavimo metodas taikomas), kad būtų taikoma MTTP bendrosios išimties reglamente nustatyta išimtis.
126. Jeigu MTTP tikslas – tobulinti produktą, kuriam atsiras visiškai nauja paklausa, apskaičiuojamos rinkos dalys negali būti skaičiuojamos remiantis pardavimu. Tokiu atveju įmanoma tik susitarimo poveikio konkurencijai diegiant naujoves analizė. Taigi MTTP bendrosios išimties reglamente tie susitarimai laikomi ne konkurentų sudarytais susitarimais ir išimtis neatsižvelgiant į rinkos dalį suteikiama tol, kol trunka bendri MTTP, ir papildomam septynerių metų laikotarpiui po to, kai produktas pirmą kartą pateikiamas rinkai ⁽⁴⁾. Tačiau bendrosios išimties taikymas gali būti atšauktas, jeigu susitarimu panaikinama veiksminga naujovių konkurencija ⁽⁵⁾. Pasibaigus septynerių metų laikotarpiui rinkos dalys gali būti apskaičiuojamos pagal pardavimo vertę, ir taikoma 25 % rinkos dalies riba ⁽⁶⁾.

3.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį**3.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos**

127. MTTP bendradarbiavimu konkurencija gali būti ribojama įvairiai. Pirma, dėl jo gali sumažėti naujovių ar sulėtėti jų kūrimas, taigi vėliau rinkoje atsirastų mažiau arba prastesnių produktų, negu tai būtų priešingu atveju. Antra, produktų ar technologijų rinkose dėl MTTP bendradarbiavimo gali labai sumažėti šalių, kurios nėra susitarimo šalys, konkurencija arba tokios rinkose gali atsirasti antikonkurencinis derinimas ir todėl padidėti kainos. Galimybių ribojimo problema gali atsirasti tik tokiomis aplinkybėmis, kai bendradarbiaujant dalyvauja bent vienas rinkos dalyvis, turintis didelę įtaką rinkoje (kuri nebūtinai tokia didelė, kad būtų nustatomas dominavimas) pagrindinės technologijos srityje ir išimtinę teisę naudotis rezultatais.

⁽¹⁾ MTTP bendrosios išimties reglamento 1 straipsnio 1 dalies u punktas.

⁽²⁾ MTTP bendrosios išimties reglamento 4 straipsnio 2 dalis.

⁽³⁾ Taip pat žr. Technologijų perdavimo gairių 23 punktą.

⁽⁴⁾ MTTP bendrosios išimties reglamento 4 straipsnio 1 dalis.

⁽⁵⁾ Žr. MTTP bendrosios išimties reglamento preambulės 19, 20 ir 21 konstatuojamąsias dalis.

⁽⁶⁾ MTTP bendrosios išimties reglamento 4 straipsnio 3 dalis.

3.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

128. MTTP susitarimai riboja konkurenciją pagal tikslą, jei jie nėra iš tikrųjų susiję su bendrais MTTP, bet yra tik priemonė sudaryti užmaskuotąjį kartelį, t. y. priešingu atveju draudžiamas kainų nustatymas, gamybos apimties ribojimas ar rinkos paskirstymas. Tačiau MTTP susitarimas, į kurį įeina bendras galimų būsimų rezultatų naudojimas, nebūtinai apriboja konkurenciją.

3.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

129. Daugelis mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimų nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį. Pirma, tai taikoma daugeliui susitarimų, susijusių su bendradarbiavimu MTTP srityje gana ankstyvame etape, kuris nesusijęs su galimų rezultatų naudojimu.
130. Be to, jei MTTP srityje bendradarbiauja ne konkurentai, paprastai nedaromas ribojamasis poveikis konkurencijai⁽¹⁾. Konkurenciniai šalių santykiai turi būti analizuojami atsižvelgiant į veikiamas esamas rinkas ir (arba) naujoves. Jei dėl objektyvių priežasčių šalys negali savarankiškai vykdyti būtinų MTTP, pavyzdžiui, dėl jų ribotų techninių pajėgumų, MTTP susitarimas paprastai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai. Tai gali būti taikoma, pavyzdžiui, įmonėms, kurios sutelkia papildomuosius įgūdžius, technologijas ir kitus išteklius. Galimos konkurencijos klausimas turi būti vertinamas realiai. Pavyzdžiui, šalys negali būti potencialios konkurentės vien dėl to, kad bendradarbiaudamos jos gali vykdyti MTTP veiklą. Lemiamas rodiklis yra tas, ar kiekviena šalis atskirai turi reikalingų priemonių, kaip antai turto, praktinės patirties, ir kitų išteklių.
131. Anksčiau nenaudotų MTTP rezultatų perdavimas kitiems – tai specifinė MTTP bendradarbiavimo forma. Tokio scenarijaus atveju MTTP dažnai atlieka specializuotos bendrovės, mokslinių tyrimų institutai ir akademinės institucijos, kurie nenaudoja rezultatų. Paprastai tokie susitarimai yra susieti su praktinės patirties perdavimu ir (arba) galimų rezultatų išskirtinio tiekimo sąlyga, kuria nedaromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nes tokio scenarijaus atveju bendradarbiaujančios šalys papildo viena kitą.
132. MTTP bendradarbiavimas, kuris neapima galimų rezultatų bendro naudojimo tokiomis priemonėmis kaip licencijavimas, gamyba ir (arba) prekyba, retai patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį. Tokie išskirtinai su MTTP susiję susitarimai konkurencijos problemų gali sukelti tik tuo atveju, jei su naujovėmis susijusi konkurencija pastebimai sumažėjusi ir likęs tik ribotas skaičius įtikimai konkuruojančių MTTP polių.
133. Ribojamasis poveikis konkurencijai MTTP susitarimais gali būti daromas tik tada, kai bendradarbiaujančios šalys turi įtaką esamose rinkose ir (arba) su naujovėmis susijusi konkurencija yra pastebimai sumažėjusi.
134. Nėra absoliučios ribos, kurią viršijus, būtų galima daryti prielaidą, kad MTTP susitarimu sukuriama ar išlaikoma įtaka rinkoje ir todėl gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau konkurentų sudarytiems MTTP susitarimams MTTP bendrosios išimties reglamentas taikomas, jei jų bendra rinkos dalis neviršija 25 % ir tenkinamos kitos MTTP bendrosios išimties reglamento taikymo sąlygos.
135. Susitarimai, kurie nepatenka į MTTP bendrosios išimties reglamento taikymo sritį dėl to, kad bendra šalių rinkos dalis viršija 25 %, nebūtinai turi ribojamojo poveikio konkurencijai. Tačiau kuo tvirtesnė

⁽¹⁾ Tačiau ne konkurentų MTTP bendradarbiavimu gali būti daromas galimybių ribojimo poveikis pagal 101 straipsnio 1 dalį, jeigu toks bendradarbiavimas susijęs su išskirtiniu rezultatų naudojimu ir jeigu jį vykdo bendrovės, kurių viena turi didelę įtaką pagrindinių technologijų rinkoje (tačiau tai nebūtinai yra dominavimas).

bendra šalių padėtis esamose rinkose ir (arba) kuo labiau ribojama naujovių konkurencija, tuo labiau tikėtina, kad MTTP susitarimas gali turėti ribojamojo poveikio konkurencijai ⁽¹⁾.

136. Jeigu moksliniais tyrimais ir technologijų plėtra siekiama pagerinti ar patobulinti esamus produktus ar technologijas, galimas poveikis susijęs su šių esamų produktų ar technologijų atitinkama rinka (rinkomis). Tačiau poveikis kainoms, gamybos apimčiai, produktų kokybei, produktų įvairovei ar naujovėms esamose rinkose tikėtinas tik tuo atveju, kai šalys visos kartu turi tvirtą padėtį rinkoje, kai sunku patekti į rinką ir kai nustatyti tik keli kiti su naujovėmis susiję veiksmi. Be to, jeigu MTTP apima tik labai nedidelį įnašą į galutinį produktą, poveikis konkurencijai šiais galutiniais produktais, jei jo esama, labai ribotas.
137. Apskritai, reikia skirti tik su MTTP susijusius susitarimus ir susitarimus, kuriais nustatomas visapusiškesnis bendradarbiavimas, apimantis įvairius rezultatų naudojimo etapus (t. y. licencijavimą, gamybą, prekybą). Kaip nurodyta 132 punkte, tik su MTTP susiję susitarimai retai turės ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tai visų pirma taikoma MTTP, kuriais siekiama iš dalies patobulinti esamus produktus ar technologijas. Jeigu pagal tokį scenarijų bendradarbiavimas MTTP srityje apima bendrą naudojimą tik licencijavimo trečiosioms šalims priemonėmis, ribojamasis poveikis, susijęs su galimybių ribojimu, nėra tikėtinas. Tačiau jeigu bendradarbiavimas apima nedaug patobulintų produktų ar technologijų bendrą gamybą ir (arba) prekybą, tokio bendradarbiavimo poveikį konkurencijai reikia nagrinėti išsamiau. Ribojamasis poveikis konkurencijai, kurio rezultatas – didesnės kainos ar mažesnė gamybos apimtis esamose rinkose, labiau tikėtinas, jeigu dalyvauja stiprūs konkurentai.
138. Jeigu MTTP siekiama sukurti visiškai naują produktą (ar technologiją), kuriuo sukuriama nauja rinka, poveikis kainoms ir gamybos apimčiai esamose rinkose mažai tikėtinas. Atliekant analizę pagrindinis dėmesys turi būti skiriamas tam, kokių gali būti naujovių diegimo apribojimų, pavyzdžiui, susijusių su galimų būsimų produktų ar technologijų kokybe ir įvairove arba naujovių diegimo tempu. Šis ribojamasis poveikis gali atsirasti, kai dvi ar daugiau iš tų kelių įmonių, kurios užsiima tokio naujo produkto kūrimu, pradeda bendradarbiauti tokiam etape, kai kiekviena jų atskirai yra beveik pasirengusios pateikti produktą rinkai. Toks poveikis yra tipiškas tiesioginis šalių susitarimo rezultatas. Naujovės gali būti ribojamos net ir susitarimu, susijusiu tik su MTTP. Apskritai, MTTP bendradarbiavimu, susijusiu su visiškai naujais produktais, greičiausiai nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nebent yra tik ribotas įtikimų alternatyvių MTTP polių skaičius. Šis principas nelabai pasikeičia, jeigu bendradarbiavimas apima bendrą rezultatų naudojimą, netgi bendrą prekybą. Tokiomis aplinkybėmis dėl bendro naudojimo ribojamasis poveikis konkurencijai gali atsirasti tik tuo atveju, kai ribojamos galimybės naudotis pagrindinėmis technologijomis. Tačiau tokių problemų nekyla, kai šalys trečiosioms šalims suteikia licencijas, leidžiančias veiksmingai konkuruoti.
139. Daugelis MTTP susitarimų yra dviejų 137 ir 138 punktuose apibūdintų atvejų tarpinis variantas. Todėl jie gali turėti poveikio ir naujovių diegimui, ir esamoms rinkoms. Taigi ir esama rinka, ir poveikis naujovių įdiegimui gali būti svarbus vertinant bendrą šalių padėtį, koncentracijos lygį, dalyvių ar naujovių diegėjų skaičių ir patekimo į rinką sąlygas. Kai kuriais atvejais galimas ribojamasis poveikis konkurencijai, kurio rezultatas – didesnės kainos ar mažesnė gamybos apimtis, produktų kokybė, produktų įvairovė ar naujovės esamose rinkose, o neigiamas poveikis naujovėms – sulėtėjusi plėtra. Pavyzdžiui, jeigu svarbūs konkurentai esamoje technologijų rinkoje bendradarbiauja kurdami naujas technologijas, kurios ateityje gali pakeisti esamus produktus, dėl tokio bendradarbiavimo gali sulėtėti naujų technologijų plėtra, jeigu šalys turi įtaką esamoje rinkoje ir užima tvirtą padėtį MTTP srityje. Panašus poveikis gali būti, jeigu pagrindinis dalyvis esamoje rinkoje bendradarbiauja su daug mažesniu arba dar tik potencialiu konkurentu, kuris tik pradeda kurti naują produktą ar technologiją, kurie galėtų kelti grėsmę rinkos senbuvių padėčiai.

⁽¹⁾ Tuo neribojama galimybė nagrinėti galimo didesnio veiksmingumo, įskaitant nuolatinį valstybės bendrai finansuojamų MTTP didesnę veiksmingumą.

140. Susitarimai gali ir nepatekti į MTTP bendrosios išimties reglamento taikymo sritį, neatsižvelgiant į šalių turimą įtaką rinkoje. Tai taikoma, pavyzdžiui, susitarimams, kuriais netinkamai ribojamos šalių galimybės naudotis MTTP bendradarbiavimo rezultatais ⁽¹⁾. MTTP bendrosios išimties reglamente nustatyta speciali bendrosios taisyklės išimtis akademinėms įstaigoms, mokslinių tyrimų institutams arba specializuotoms bendrovėms, kurios teikia MTTP kaip paslaugą ir jų rezultatų naudojimo pramonėje nedalyvauja ⁽²⁾. Vis dėlto, susitarimai, kurie nepatenka į MTTP bendrosios išimties reglamento taikymo sritį ir kuriuose nustatomos išimtinės priegigos teisės siekiant pasinaudoti MTTP rezultatais ir kurie patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį, gali tenkinti 101 straipsnio 3 dalyje nustatytus kriterijus, ypač jeigu išimtinės priegigos teisės yra ekonomiškai būtinos atsižvelgiant į rinką, riziką ir investicijų mastą, būtiną naudojantis mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros rezultatais.

3.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

3.4.1. Didesnis veiksmingumas

141. Daugeliu MTTP susitarimų, nesvarbu, ar juose numatomas, ar nenumatomas bendras galimų rezultatų naudojimas, sudaromos galimybės padidinti veiksmingumą susiejant papildomuosius išradimus ir turtą, ir taip patobulinti arba nauji produktai ir technologijos kuriami ar parduodami greičiau nei nesudarant tokių susitarimų. MTTP susitarimais taip pat gali būti plačiau skleidžiamos žinios, kurios gali paskatinti kurti kitas naujoves. MTTP susitarimais taip pat gali būti sumažintos sąnaudos.

3.4.2. Būtinumas

142. MTTP susitarimu sukeliama apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Pavyzdžiui, jei nustatomi MTTP bendrosios išimties reglamento 5 straipsnyje išvardyti apribojimai, mažiau tikėtina, kad atliekant individualų vertinimą bus nustatyta, jog tenkinami 101 straipsnio 3 dalies kriterijai. Todėl paprastai MTTP susitarimo šalys turi įrodyti, kad tokie apribojimai būtini bendradarbiaujant.

3.4.3. Perdavimas vartotojams

143. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas MTTP susitarimu. Pavyzdžiui, teikiant rinkai naujus ar patobulintus produktus turi būti nusveriamos didesnės kainos ar kitas ribojamasis poveikis konkurencijai. Apskritai, labiau tikėtina, kad MTTP susitarimu bus padidintas veiksmingumas, kuris bus naudingas vartotojams, jei sudarant MTTP susitarimą susiejami papildomieji išradimai ir turtas. Susitarimo šalys gali, pavyzdžiui, turėti skirtingų mokslinių tyrimų gebėjimų. Jei, kita vertus, šalių išradimai ir turtas labai panašūs, svarbiausias MTTP susitarimo poveikis gali būti vienos ar keleto šalių dalies arba visų MTTP panaikinimas. Dėl to būtų panaikintos susitarimo šalių (fiksotosios) sąnaudos, tačiau mažai tikėtina, kad nauda būtų perduota vartotojams. Be to, kuo didesnė šalių įtaka rinkoje, tuo mažiau tikėtina, kad didesnį veiksmingumą jos perduos vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

3.4.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

144. Laikytis 101 straipsnio 3 dalies kriterijų neįmanoma, jeigu šalys turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės nagrinėjamų produktų (arba technologijų) dalies atžvilgiu.

3.4.5. Vertinimo laikas

145. Pagal 101 straipsnio 3 dalį ribojamųjų susitarimų vertinimas atliekamas tam tikromis faktinėmis aplinkybėmis, kuriomis jie sudaromi, ir remiantis faktais, turimais tam tikru laiku. Vertinimui įtakos turi esminiai faktų pokyčiai. 101 straipsnio 3 dalyje nustatyta išimties taisyklė taikoma, jeigu tenkinamos keturios 101 straipsnio 3 dalies sąlygos, ir nebetaikoma, kai padėtis pasikeičia. Kai 101 straipsnio 3 dalis taikoma laikantis tų principų, būtina atsižvelgti į pradines neatsiperkančias bet kurios iš šalių investicijas ir laiką bei apribojimus, kurių reikia, kad būtų investuojama į veiksmingumo didinimą ir kad tos investicijos grįžtų. 101 straipsnis negali būti taikomas deramai neatsižvelgiant į

⁽¹⁾ Žr. MTTP bendrosios išimties reglamento 3 straipsnio 2 dalį.

⁽²⁾ Žr. MTTP bendrosios išimties reglamento 3 straipsnio 2 dalį.

tokias *ex ante* investicijas. Taigi dėl šalių patiriamos rizikos ir neatsiperkančių investicijų, kurių reikia siekiant įgyvendinti susitarimą, susitarimas gali nepatekti į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį arba netenkinti 101 straipsnio 3 dalies sąlygų, o taip gali būti tuo laikotarpiu, kurio reikia investicijoms susigrąžinti. Jei išradimui, padarytam dėl investicijų, taikoma kokio nors pobūdžio išimtinė teisė, suteikta šalims pagal taisykles, būdingas intelektinės nuosavybės teisių apsaugai, tikėtina, kad tokios investicijos susigrąžinimo laikotarpis paprastai nebus ilgesnis už išimtinės teisės galiojimo laikotarpį, taikomą pagal tas taisykles.

146. Kai kuriais atvejais ribojamasis susitarimo poveikis yra negrįžtamas. Jeigu įgyvendinamas ribojamasis susitarimas, *ex ante* padėtis negali būti atkurta. Tokiais atvejais vertinimas turi būti atliekamas išskirtinai remiantis įgyvendinimo laikotarpio faktais. Pavyzdžiui, MTTP susitarimo atveju, kai kiekviena šalis sutinka atsisakyti savo atitinkamo mokslinių tyrimų projekto ir sutelkti savo pajėgumus su kitos šalies pajėgumais, vertinant objektyviai gali būti techniškai ir ekonomiškai neįmanoma atgaivinti projektą po to, kai jo atsisakoma. Todėl susitarimo, dėl kurio atsisakoma pavienių mokslinių tyrimų projektų, ribojamąjį ir skatinamąjį poveikį konkurencijai vertinti reikia atsižvelgiant į tą laikotarpį, kai užbaigiamas jo įgyvendinimas. Jei tuo metu susitarimas dera su 101 straipsniu, pavyzdžiui, dėl to, kad pakankamas skaičius trečiųjų šalių įgyvendina konkuruojančius MTTP projektus, šalių susitarimas atsisakyti savo pavienių projektų tebedera su 101 straipsniu, net jei vėliau trečiųjų šalių projektai žlunga. Tačiau 101 straipsnio draudimas gali būti taikomas kitoms susitarimo dalims, dėl kurių nekyla negrįžtamumo klausimas. Jei, pavyzdžiui, be bendrų MTTP, susitarime numatytas ir bendras naudojimas, 101 straipsnis gali būti taikomas tai susitarimo daliai, jei dėl vėlesnių rinkos pokyčių atsiranda ribojamasis susitarimo poveikis konkurencijai ir susitarimas (jau) nebetenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų, deramai atsižvelgiant į *ex ante* neatsiperkančias investicijas.

3.5. Pavyzdžiai

147. Bendrų MTTP poveikis naujovių rinkoms ar naujo produkto rinkai

1 pavyzdys

Aplinkybės. Sąjungos masto rinkoje A ir B yra dvi pagrindinės bendrovės, gaminančios esamus elektroninius komponentus. Abiejų bendrovių rinkos dalis – 30 %. Kiekviena iš jų padarė didelių MTTP investicijų, reikalingų miniatiūriniais elektroniniams komponentams sukurti, ir sukūrė pradinis prototipus. Dabar jos susitarė sutelkti tas MTTP pastangas ir įsteigti bendrąją įmonę, kuri užbaigtų MTTP, gamintų komponentus ir parduotų juos patronuojančiosioms bendrovėms, kurios jais prekiautų atskirai. Kiti rinkos dalyviai yra smulkios įmonės, neturinčios pakankamai išteklių reikalingoms investicijoms.

Analizė. Miniatiūriniai elektroniniai komponentai gali tam tikrose srityse konkuruoti su esamais komponentais, tačiau iš esmės yra naujos technologijos, todėl reikia analizuoti mokslinių tyrimų polius, orientuojamus į tą būsimąją rinką. Jeigu bendroji įmonė veiks ir toliau, bus tik vienas būdas gauti reikalingą gamybos technologiją, nors atrodo tikėtina, kad bendrovė A ir bendrovė B galėtų pasiekti rinką savarankiškai su atskirais produktais. Taigi susitarimu mažinama produktų įvairovė. Bendra gamyba taip pat gali būti tiesiogiai ribojama susitarimų šalių konkurencija ir skatinama susitarti dėl gamybos apimties lygio, kokybės ar kitokių konkurenciniu požiūriu svarbių kriterijų. Tai apribotą konkurenciją net jei produktų komercinimą šalys vykdys savarankiškai. Šalys galėtų, pavyzdžiui, apriboti bendrosios įmonės gamybos apimtį, palyginti su tuo, ką šalys galėtų pateikti rinkai, jeigu sprendimus dėl savo gamybos apimties priimtų pačios. Bendroji įmonė taip pat galėtų nustatyti šalims didelę perdavimo kainą ir todėl padidėtų šalių žaliavų sąnaudos, taigi gali padidėti ir vartotojų grandies rinkos kainos. Šalys turi didelę bendrą rinkos dalį esamoje vartotojų grandies rinkoje, o likusi šios rinkos dalis yra suskaidyta. Tikėtina, kad dar blogesnė padėtis gali susiklostyti naujo produkto vartotojų grandies rinkoje, nes mažesni konkurentai negali investuoti į naujus

komponentus. Taigi, gana tikėtina, kad dėl bendros gamybos bus ribojama konkurencija. Be to, tikėtina, kad miniatiūrinių elektroninių komponentų rinka ateityje išsivystys į duopoliją, kurioje bus didelis šalių sąnaudų bendrumo lygis ir šalys galės keisis neskelbtina komercine informacija. Todėl gali būti didelė rizika, kad dėl antikonkurencinio derinimo rinkoje bus sudarytas slaptas susitarimas. Todėl tikėtina, kad MTTP susitarimas turės ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Nors dėl susitarimo gali padidėti veiksmingumas, nes nauja technologija atsiras greičiau, šalys nepatirs konkurencijos MTTP lygmeniu, taigi jų paskatos sparčiai diegti naują technologiją galėtų labai sumažėti. Nors kai kurie šie klausimai galėtų būti išspręsti reikalaujant, kad šalys išpareigtų svarbiausias praktinės patirties licencijas trečiosioms šalims miniatiūrinių komponentų gamybai suteikti priimtinomis sąlygomis, nepanašu, kad tai pašalintų visas abejones ir 101 straipsnio 3 dalies sąlygos būtų tenkinamos.

2 pavyzdys

Aplinkybės. Nedidelė mokslinių tyrimų bendrovė (bendrovė A), kuri neturi nuosavos prekybos organizacijos, išrado ir užpatentavo naują technologiją pagrįstą farmacinę medžiagą, dėl kurios iš esmės pasikeis tam tikros ligos gydymo būdai. Bendrovė A sudarė MTTP susitarimą su bendrove B, stambiu iki šiol tai ligai gydyti vartotų vaistų gamintoju. Bendrovė B neturi jokios panašios kompetencijos ir MTTP programos ir negalėtų įgyti tokios kompetencijos per tam tikrą laiką. Pagal esamus produktus bendrovė B turi apie 75 % rinkos visose valstybėse narėse, bet patentų galiojimo laikas baigsis per artimiausius penkerius metus. Yra du kiti mokslinių tyrimų poliai (su kitomis bendrovėmis), kurie yra maždaug tokia pačia kūrime etape ir naudoja tokią pačią pagrindinę naują technologiją. Bendrovė B suteiks nemažą finansavimą ir praktinę patirtį kuriant produktą, taip pat užtikrins patekimą į rinką ateityje. Bendrovei B suteikta licencija išskirtinei produkto gamybai ir platinimui patento galiojimo laikotarpiu. Tikimasi, kad produktas galėtų būti pateiktas rinkai po penkerių-septynerių metų.

Analizė. Tikėtina, kad produktas priklausys naujai atitinkamai rinkai. Bendradarbiaudamos šalys sutelkia papildomuosius išteklius ir įgūdžius ir todėl tikimybė, kad produktas bus pateiktas rinkai, yra gerokai didesnė. Nors tikėtina, kad bendrovė B esamoje rinkoje turi didelę įtaką, ta įtaka rinkoje greitai sumažės. Susitarimu nebus sumažinta bendrovės B MTTP veikla, nes ji neturi kompetencijos šioje mokslinių tyrimų srityje, o tai, kad yra kitų mokslinių tyrimų polių, greičiausiai panaikins bet kokią paskatą mažinti MTTP pastangas. Tikėtina, kad vykdant būtinas investicijas bendrovei B likusį patentų galiojimo laiką bus reikalingos naudojimo teisės, o bendrovė A neturi savo prekybos išteklių. Todėl toks susitarimas greičiausiai negalėtų daryti ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Net jei toks poveikis ir būtų daromas, tikėtina, kad būtų tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.

148. Galimybių ribojimo rizika

3 pavyzdys

Aplinkybės. Nedidelė mokslinių tyrimų bendrovė (bendrovė A), kuri neturi nuosavos prekybos organizacijos, išrado ir užpatentavo naują technologiją, dėl kurios iš esmės pasikeis tam tikra produktų rinka, kurioje gamintojas (bendrovė B) visame pasaulyje turi monopoliją, nes jokie konkurentai negali konkuruoti su bendrovės B turima technologija. Yra du kiti mokslinių tyrimų poliai (su kitomis bendrovėmis), kurie yra maždaug tokia pačia kūrime etape ir naudoja tokią pačią pagrindinę naują technologiją. Bendrovė B suteiks nemažą finansavimą ir praktinę patirtį kuriant

produktą, taip pat užtikrins patekimą į rinką ateityje. Bendrovei B suteikta išskirtinė technologijos gamybos licencija patento galiojimo laikotarpiu, ir bendrovė B įsipareigoja finansuoti tik bendrovės A technologijos kūrimą.

Analizė. Tikėtina, kad produktas priklauso naujai atitinkamai rinkai. Bendradarbiaudamos šalys sutelkia papildomuosius išteklius ir įgūdžius ir todėl tikimybė, kad produktas bus pateiktas rinkai, yra gerokai didesnė. Tačiau tai, kad bendrovė B įsipareigoja remti bendrovės A naują technologiją, gali paskatinti kitus du konkuruojančius mokslinių tyrimų polius atsisakyti savo projektų, nes jiems gali būti sunku gauti nuolatinį finansavimą, kadangi jie prarado potencialiausią technologijos klientą. Tokiomis aplinkybėmis jokie potencialūs konkurentai ateityje negalėtų pasipriešinti bendrovės B monopolinei padėčiai. Taigi tikriausiai bus manoma, kad susitarimu, kuriuo daromas galimybių ribojimo poveikis, taip pat daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Siekdamas pasinaudoti 101 straipsnio 3 dalimi šalys turėtų įrodyti, kad suteikta išimtinė teisė būtina, kad nauja technologija būtų pateikta rinkai.

4 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovė A turi įtaką rinkoje, kuri apima bendrovės B populiariusius vaistus. Maža bendrovė (bendrovė B), veikiant farmacijos MTTP ir vaistų veikliųjų medžiagų gamybos srityje, atrado naują procesą ir pateikė paraišką patentui, kad galėtų gaminti bendrovės A populiariųjų vaistų veikliąsias medžiagas ekonomiškiau ir toliau plėtoti pramoninės gamybos procesą. Populiariųjų vaistų veikliosios medžiagos patentas nustoja galioti šiek tiek greičiau nei už trejų metų; po to liks galioti keli su vaistais susiję proceso patentai. Bendrovė B mano, kad sukurdamą naują procesą ji nepažeistų esamų bendrovės A proceso patentų ir pasibaigus vaistų veikliosios medžiagos patento galiojimui būtų galima gaminti populiariojo vaisto generinį variantą. Bendrovė B galėtų gaminti produktą pati arba suteikti proceso licenciją suinteresuotoms trečiosioms šalims, pvz., generinių vaistų gamintojams arba bendrovei A. Prieš užbaigdamą MTTP šioje srityje, bendrovė B sudaro susitarimą su bendrove A, kuriuo bendrovė A įsipareigoja finansiškai prisidėti prie bendrovės B įgyvendinamo MTTP projekto su sąlyga, kad jai bus suteikta visų šio bendrovės B MTTP projekto patentų išskirtinė licencija. Yra du kiti nepriklausomi mokslinių tyrimų poliai, kuriais siekiama sukurti populiariųjų vaistų gamybos procesą nepažeidžiant taisyklių, tačiau kol kas neaišku, ar bus pasiektas pramoninės gamybos etapas.

Analizė. Naudojantis procesu, kuris susijęs su bendrovės B paraiška dėl patento, neįmanoma pagaminti naujo produkto. Juo tik patobulinamas esamas gamybos procesas. Bendrovė A turi įtaką esamoje rinkoje, kuri apima jos populiariusius vaistus. Atsižvelgiant į tai, kad jos įtaka rinkoje gerokai sumažėtų, jei į rinką iš tikrųjų patektų generinius vaistus gaminantys konkurentai, ir kad išskirtinė licencija naudotis bendrovės B sukurtu procesu atimama galimybė juo pasinaudoti trečiosioms šalims ir sutrukdoma generinių vaistų gamintojams patekti į rinką (ypač atsižvelgiant į tai, kad produktas tebesaugomas keliais proceso patentais), taigi ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Kadangi bendrovė A ir bendrovė B yra potencialios konkurentės, MTTP bendrosios išimties reglamentas netaikomas, nes bendrovės A rinkos, kuri apima tą populiariųjį vaistą, dalis viršija 25 %. Dėl naujo gamybos proceso bendrovės A sutaupyty sąnaudų nepakanka, kad būtų nusvertas ribojamasis poveikis konkurencijai. Bet kokiu atveju išskirtinė licencija nėra būtina siekiant sutaupyti gamybos proceso sąnaudų. Todėl toks susitarimas greičiausiai netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

149. MTTP bendradarbiavimo poveikis dinamiškoms produktų ir technologijų rinkoms bei aplinkai

5 pavyzdys

Aplinkybės. Dvi mašinų gamybos įmonės, gaminančios komponentus transporto priemonėms, susitaria įkurti bendrąją įmonę, kad sujungtų savo MTTP pastangas esamo komponento gamybai ir veikimui pagerinti. Gaminant tą komponentą taip pat būtų daromas teigiamas poveikis aplinkai. Transporto priemonėms reikėtų mažiau kuro ir todėl sumažėtų išmetamo anglies dioksido kiekis.

Bendrovės taip pat sutelkia savo turimas licencijuotas technologijas, bet gamybą tęs ir komponentus pardavinės atskirai. Dviejų įmonių originalios įrangos gamintojų produktų rinkos dalis Sąjungoje – atitinkamai 15 % ir 20 %. Yra du kiti pagrindiniai konkurentai kartu su keliomis vidaus mokslinių tyrimų programomis, kurias vykdo stambūs transporto priemonių gamintojai. Pasaulinėje tų produktų licencijuotų technologijų rinkoje jų rinkos dalys yra 20 % ir 25 % (apskaičiuojant pagal gautas pajamas), taip pat yra dvi kitos pagrindinės technologijos. Komponento eksploataavimo laikas paprastai yra nuo dvejų iki trejų metų. Per kiekvienes penkerius metus viena iš pagrindinių bendrovių sukuria naują komponento variantą ar jį patobulina.

Analizė. Kadangi bendrovės MTTP veikla nėra siekiama sukurti visiškai naują produktą, nagrinėjamos esamų komponentų ir atitinkamų technologijų licencijavimo rinkos. Šalių bendra originalios įrangos gamintojų rinkos dalis (35 %) ir ypač technologijų rinkos dalis (45 %) yra gana didelės. Tačiau šalys toliau gamins ir pardavinės komponentus atskirai. Be to, yra kelios konkuruojančios technologijos, kurios reguliariai tobulinamos. Be to, transporto priemonių gamintojai, kurie šiuo metu nelicencijuoja savo technologijų, taip pat yra potencialūs nauji technologijų rinkos dalyviai, taigi apriboja šalių galimybes pelningai didinti kainas. Atsižvelgiant į tai, kiek bendroji įmonė riboja konkurenciją pagal 101 straipsnio 1 dalį, tikriausiai būtų tenkinami 101 straipsnio 3 dalies kriterijai. Vertinant pagal 101 straipsnio 3 dalį reikėtų atsižvelgti į tai, kad vartotojams susitarimas bus naudingas dėl to, kad sumažės kuro suvartojimas.

4. GAMYBOS SUSITARIMAI

4.1. Apibrėžtis ir taikymo sritis

150. Gamybos susitarimai gali skirtis savo pobūdžiu ir taikymo sritimi. Jais gali būti numatoma, kad gamybą vykdys arba tik viena šalis, arba dvi ar daugiau šalių. Bendrovės gaminti kartu gali kaip bendroji įmonė, t. y. bendrai kontroliuojama įmonė, turinti vieną ar kelias gamybos vietas, arba bendradarbiavimas gamybos srityje gali būti paprastesnis, pavyzdžiui, pagal subrangos susitarimus, kai viena šalis (rangovas) patiki kitai šaliai (subrangovui) gaminti prekę.
151. Subrangos susitarimų būna įvairių. Horizontaliuosius subrangos susitarimus sudaro bendrovės, veikiančios toje pačioje produktų rinkoje, neatsižvelgiant į tai, ar jos yra faktinės, ar potencialios konkurentės. Vertikaliuosius subrangos susitarimus bendrovės sudaro veikdamos skirtingais rinkos lygmenimis.
152. Horizontalieji subrangos susitarimai apima vienašalės ir abipusės specializacijos susitarimus, taip pat subrangos susitarimus, kuriais siekiama plėsti gamybą. Vienašalės specializacijos susitarimai – dviejų šalių, kurios veikia toje pačioje produktų rinkoje ar rinkose, susitarimai, pagal kuriuos viena šalis sutinka visiškai arba iš dalies nutraukti tam tikrų produktų gamybą arba atsisakyti tuos produktus gaminti ir pirkti juos iš tos kitos šalies, kuri sutinka tuos produktus gaminti ir tiekti. Abipusės specializacijos susitarimai – dviejų ar daugiau šalių, veikiančių toje pačioje produktų rinkoje ar rinkose, sudaryti susitarimai, pagal kuriuos dvi ar daugiau šalių tarpusavyje susitaria visiškai arba iš dalies nustoti arba atsisakyti gaminti tam tikrus, bet skirtingus produktus ir pirkti juos iš kitų šalių, kurios sutinka tuos produktus gaminti ir tiekti. Tais atvejais, kai subrangos susitarimais siekiama išplėsti gamybą, rangovas patiki subrangovui gaminti prekę, tačiau pats nenustoja gaminti tos prekės ir neapriboja jos gamybos.
153. Šios gairės taikomos įvairaus pobūdžio bendros gamybos susitarimams ir horizontaliesiems subrangos susitarimams. Tam tikromis sąlygomis bendros gamybos susitarimams, taip pat vienašalės ir abipusės specializacijos susitarimams gali būti taikomas Specializacijos bendrosios išimties reglamentas.

154. Vertikaliesiems subrangos susitarimams šios gairės netaikomos. Jiems taikomos Vertikaliųjų apribojimų gairės ir tam tikromis sąlygomis gali būti taikomas Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamentas. Be to, jiems gali būti taikomas 1978 m. gruodžio 18 d. Komisijos pranešimas dėl tam tikrų subrangos sutarčių, susijusių su EEB sutarties 85 straipsnio 1 dalimi, įvertinimo ⁽¹⁾ („Pranešimas dėl subrangos“).

4.2. Atitinkamos rinkos

155. Siekiant įvertinti bendradarbiaujančių šalių konkurencinius santykius pirmiausia turi būti apibrėžta atitinkama ar rinkos, tiesiogiai susijusi (-ios) su bendradarbiavimu gamybos srityje, t. y. rinkos, kurioms priklauso pagal gamybos susitarimą gaminami produktai.

156. Gamybos susitarimu taip pat gali būti daromas šalutinis poveikis rinkoms, kurios yra gretimos tiesiogiai su bendradarbiavimu susijusiai rinkai, pavyzdžiui, gamintojų ar vartotojų grandies rinkoms (vadinamosioms šalutinio poveikio rinkoms) ⁽²⁾. Šalutinio poveikio rinkos tikriausiai bus svarbios vertinimui, jei rinkos yra nepriklausomos, o šalių padėtis šalutinio poveikio rinkoje yra tvirta.

4.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

4.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

157. Gamybos susitarimais gali būti tiesiogiai ribojama šalių konkurencija. Gamybos susitarimai, visų pirma gamybos bendrosios įmonės, gali paskatinti šalis tiesiogiai suderinti gamybos apimtį lygį ir kokybę, kainą, už kurią bendroji įmonė parduoda savo produktus, arba kitus konkurenciniu požiūriu svarbius kriterijus. Tai gali riboti konkurenciją net jei produktus šalis parduoda savarankiškai.

158. Gamybos susitarimais gali būti sudaromos šalių konkurencinio elgesio derinimo galimybės: šalys, kaip tiekėjos, gali nustatyti didesnes kainas ar sumažinti gamybos apimtį, produktų kokybę, produktų įvairovę ar naujoves, t. y. sudaryti slaptą susitarimą. Taip gali nutikti, jeigu šalys turi įtaką rinkoje ir rinka turi tokiam derinimui palankių savybių, ypač kai gamybos susitarimu šalių sąnaudų bendrumas (t. y. bendra kintamųjų sąnaudų dalis) padidinamas tiek, kad šalys gali sudaryti slaptą susitarimą, arba jeigu pagal susitarimą keičiamasi neskelbtina komercine informacija ir taip gali būti sudarytas slaptas susitarimas.

159. Be to, gamybos susitarimais gali būti sudaromos sąlygos antikonkurenciniu elgesiu riboti trečiųjų šalių galimybes atitinkamoje rinkoje (pvz., vartotojų grandies rinkoje, kurioje pasikliaujama žaliavomis iš rinkos, su kuria susijęs gamybos susitarimas). Pavyzdžiui, įgydamos pakankamą įtaką rinkoje šalys, kurios vykdo bendrą gamybą gamintojų rinkoje, gali turėti galimybę padidinti pagrindinio komponento, skirto vartotojų grandies rinkai, kainą. Taigi jos galėtų pasinaudoti bendra gamyba, kad padidintų konkurentų sąnaudas vartotojų grandies rinkose ir galiausiai išstumtų juos iš rinkos. Tai savo ruožtu padidintų šalių įtaką vartotojų grandies rinkoje ir leistų joms išlaikyti didesnes nei konkurencinio lygio kainas arba kitaip pakenkti vartotojams. Tokia abejonė dėl konkurencijos galėtų būti reali neatsižvelgiant į tai, ar susitarimo šalys yra konkurentės rinkoje, kurioje bendradarbiaujama. Tačiau bent vienos iš šalių padėtis rinkoje, kurioje vertinama galimybių ribojimo rizika, turi būti tvirta, kad taip ribojant galimybes būtų daromas antikonkurencinis poveikis.

4.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

160. Apskritai, susitarimai, kurie susiję su kainų nustatymu, gamybos apimtį ribojimu ar dalijimusi rinkomis ar klientais, riboja konkurenciją pagal tikslą. Tačiau gamybos susitarimų atveju tai netaikoma:

⁽¹⁾ OL C 1, 1979 1 3, p. 2.

⁽²⁾ Taip pat žr. Susijungimų reglamento 2 straipsnio 4 dalį.

- kai šalis susitaria dėl gamybos apimties, tiesiogiai susijusios su gamybos susitarimu (pvz., bendrosios įmonės gamybos pajėgumų ir gamybos apimties arba sutarto kitiems gaminti perduotų produktų kiekio), jei nepašalinami kiti konkurencijos kriterijai; arba
- gamybos susitarimui, kuriame numatyta kartu platinti kartu pagamintus produktus ir bendrai nustatyti tų produktų (ir tik tų produktų) pardavimo kainas, jei toks apribojimas būtinas, kad būtų galima bendrai gaminti, t. y. šalis kitu atveju nebūtų suinteresuotos apskritai sudaryti tokio gamybos susitarimo.

161. Šiais dviem atvejais reikia vertinti, ar tikėtina, kad susitarimas turi ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Abiem atvejais susitarimas dėl gamybos apimties ar kainų bus vertinamas ne atskirai, bet atsižvelgiant į bendrą viso gamybos susitarimo poveikį rinkai.

4.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

162. Ar abejonės dėl konkurencijos, kurios gali kilti dėl gamybos susitarimo, konkrečiu atveju galėtų būti realios, priklauso nuo rinkos, kurioje įgyvendinamas susitarimas, savybių, taip pat nuo bendradarbiavimo pobūdžio, rinkos dalies ir atitinkamo produkto. Šie kintamieji lemia tikėtiną gamybos susitarimo poveikį konkurencijai, todėl nuo jų priklauso, ar taikoma 101 straipsnio 1 dalis.
163. Ar gamybos susitarimas gali turėti ribojamojo poveikio konkurencijai, priklauso nuo to, kokia susiklostytų padėtis, jeigu nebūtų susitarimo su visais tariamais jo apribojimais. Taigi, rinkose, kuriose bendradarbiaujama, konkuruojančių bendrovių sudaryti gamybos susitarimai greičiausiai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, jeigu bendradarbiaujant sukuriama nauja rinka, t. y. jeigu susitarimu šalims sudaromos galimybės pateikti naują prekę ar paslaugą ir kitu atveju jos to padaryti negalėtų dėl objektyvių priežasčių, pavyzdžiui, dėl savo techninių pajėgumų.
164. Kai kuriose pramonės srityse, kur gamyba yra pagrindinė ekonominė veikla, tik su gamyba susijusiu susitarimu gali būti pašalinami pagrindiniai konkurencijos veiksniai ir tiesiogiai apribojama susitarimo šalių konkurencija.
165. Gamybos susitarimu gali būti didinama bendrovių įtaka rinkoje ar jų sąnaudų bendrumas arba keičiamasi neskelbtina komercine informacija, todėl gali būti sudarytas slaptas susitarimas ar antikonkurenciniu elgesiu apribotos galimybės. Kita vertus, tikėtina, kad tiesioginio šalių tarpusavio konkurencijos ribojimo, slapto susitarimo ar antikonkurencinio galimybių ribojimo nebus, jeigu susitarimo šalys neturės įtakos toje rinkoje, kurioje vertinamos abejonės dėl konkurencijos. Tik turint įtaką rinkoje galima pelningai išlaikyti didesnes nei konkurencinio lygio kainas arba pelningai išlaikyti mažesnę gamybos apimtį, produktų kokybę ar įvairovę, nei būtų įmanoma konkurencijos sąlygomis.
166. Tais atvejais, kai bendrovė, turinti įtaką vienoje rinkoje, bendradarbiauja su potencialiu nauju rinkos dalyviu, pvz., su to paties produkto tiekėju gretimoje geografinėje ar produktų rinkoje, tokiu susitarimu gali būti padidinta senbuvio įtaka rinkoje. Tai gali sukelti ribojamąjį poveikį konkurencijai, jeigu faktinė konkurencija senbuvio rinkoje yra susilpnėjusi ir grėsmė, kad į rinką pateks naujas dalyvis, yra pagrindinis konkurencinio suvaržymo šaltinis.
167. Gamybos susitarimai, kurie taip pat apima komercinimo veiklą, kaip antai bendrą platinimą arba pardavimą, kelia didesnę ribojamojo poveikio konkurencijai grėsmę nei tik su bendra gamyba susiję susitarimai. Bendru komercinimu bendradarbiavimas priartinamas prie vartotojo ir paprastai bendras komercinimas apima bendrą kainų ir pardavimo kiekio nustatymą, t. y. veiksmus, kurie kelia didžiausią pavojų konkurencijai. Tačiau paprastai mažiau tikėtina, kad kartu pagamintų produktų bendro platinimo susitarimais būtų ribojama konkurencija, nei savarankiškais bendro platinimo susitarimais. Be to, mažiau tikėtina, kad bendru platinimo susitarimu, kuris yra būtinas apskritai siekiant sudaryti bendros gamybos susitarimą, būtų ribojama konkurencija, nei tuo atveju, jei toks bendras platinimo susitarimas nebūtų būtinas siekiant kartu gaminti.

Įtaka rinkoje

168. Gamybos susitarimas greičiausiai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, jeigu susitarimo šalys neturės įtakos rinkoje, kurioje vertinamas konkurencijos apribojimas. Įtakos rinkoje analizė pradedama nuo šalių rinkos dalies. Toliau paprastai nagrinėjamas koncentracijos lygis ir rinkos dalyvių skaičius, taip pat kiti kintantys veiksniai, kaip antai galimas patekimas į rinką ir kintančios rinkos dalys.
169. Bendrovių įtaka rinkoje greičiausiai nebus mažesnė už tam tikrą rinkos dalį. Todėl vienašalės arba abipusės specializacijos susitarimams, taip pat bendros gamybos susitarimams, į kuriuos įtraukta tam tikra integruota komercinimo veikla, kaip antai bendras platinimas, Specializacijos bendrosios išimties reglamentas taikomas tik jei tokius susitarimus sudaro šalys, kurių bendra rinkos dalis neviršija 20 % atitinkamos rinkos ar rinkų, ir tenkinamos kitos Specializacijos bendrosios išimties reglamento taikymo sąlygos. Be to, kalbant apie horizontaliuosius subrangos susitarimus, sudaromus siekiant išplėsti gamybą, daugeliu atvejų susitarimo šalys įtakos rinkoje greičiausiai neturės, jei jų bendra rinkos dalis nebus didesnė kaip 20 %. Bet kokiu atveju, jeigu šalių bendra rinkos dalis neviršija 20 %, tikėtina, kad tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.
170. Tačiau jeigu šalių bendra rinkos dalis viršija 20 %, būtina įvertinti ribojamąjį poveikį, nes susitarimui netaikomas Specializacijos bendrosios išimties reglamentas ir 169 punkto trečiame bei ketvirtame sakiniuose nurodyta horizontaliesiems subrangos susitarimams, sudaromiems siekiant išplėsti gamybą, taikoma „saugaus uosto“ nuostata. Šiek tiek didesnė rinkos dalis, negu leidžiama pagal Specializacijos bendrosios išimties reglamentą ar „saugaus uosto“ nuostatą, nebūtinai reiškia, kad rinka yra labai koncentruota, o tai svarbus veiksnys vertinant. Šiek tiek didesnė nei 20 % bendra šalių rinkos dalis gali pasitaikyti rinkoje, kurios koncentracija vidutinė. Paprastai labiau tikėtina, kad gamybos susitarimas ribojamojo poveikio konkurencijai turės koncentruotoje rinkoje nei rinkoje, kuri nėra koncentruota. Gamybos susitarimas koncentruotoje rinkoje taip pat gali padidinti slapto susitarimo riziką, net jei šalys turi vidutinę bendrą rinkos dalį.
171. Net jei susitarimo šalių rinkos dalys ir rinkos koncentracija yra didelės, ribojamojo poveikio konkurencijai rizika vis tiek gali būti maža, jei rinka yra dinamiška, t. y. rinka, į kurią patenka nauji dalyviai ir rinkos padėtis dažnai keičiasi.
172. Vertinant, ar gamybos susitarimo šalys turi įtaką rinkoje, svarbu atsižvelgti į rinkoje esančių konkurentų ryšių (pvz., kitų bendradarbiavimo susitarimų) skaičių ir intensyvumą.
173. Atliekant konkurencinį susitarimo vertinimą svarbūs tokie veiksniai: ar susitarimo šalys turi dideles rinkos dalis, ar jos artimos konkurentės, ar klientų galimybės keisti tiekėjus yra ribotos, ar konkurentai greičiausiai nepadidins tiekimo, jei padidės kainos, ir ar viena iš susitarimo šalių turi svarbios konkurencinės galios.

Tiesioginis šalių tarpusavio konkurencijos ribojimas

174. Gamybos susitarimo šalių konkurencija gali būti tiesiogiai ribojama įvairiais būdais. Bendrosios gamybos įmonės šalys galėtų, pavyzdžiui, apriboti bendrosios įmonės gamybos apimtį, palyginti su tuo kiekiu, kurį šalys galėtų pateikti rinkai, jei sprendimus dėl gamybos apimties priimtų pačios. Jei pagrindinės produkto savybės yra nustatytos gamybos susitarimu, gali būti pašalinami pagrindiniai šalių konkurencijos veiksniai ir daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Kitas pavyzdys – bendroji įmonė, nustatanti šalims didelę perdavimo kainą, taip padidindama jų žaliavų sąnaudas, taigi gali padidėti ir vartotojų grandies rinkos kainos. Konkurentams gali pasirodyti pelninga į tai reaguojant padidinti savo kainas ir taip būtų prisidėta prie kainų padidėjimo atitinkamoje rinkoje.

Slaptas susitarimas

175. Slapto susitarimo tikimybė priklauso nuo šalių įtakos rinkoje ir nuo atitinkamos rinkos savybių. Slaptas susitarimas pirmiausia (bet ne tik) gali būti sudarytas pasiekus tam tikrą sąnaudų bendrumo lygį arba keičiantis informacija pagal gamybos susitarimą.
176. Gamybos susitarimu, kurio šalys turi įtaką rinkoje, gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei įgyvendinant tą susitarimą jų sąnaudų bendrumas (t. y. bendra kintamųjų sąnaudų dalis) padidės tiek, kad jos galėtų slapta susitarti. Atitinkamos sąnaudos yra kintamosios produkto, su kuriuo gamybos susitarimo šalys konkuruoja, sąnaudos.
177. Labiau tikėtina, kad gamybos susitarimu bus sukuriamos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, jeigu prieš sudarant susitarimą bendra šalių kintamųjų sąnaudų dalis yra didelė, nes papildomas padidėjimas (t. y. susitarime nustatyto produkto gamybos sąnaudos) gali būti lemiamas slapto susitarimo sudarymo veiksnys. Tačiau jei padidėjimas yra didelis, rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, gali būti didelė, net jei pradinis sąnaudų bendrumo lygis yra mažas.
178. Rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, dėl sąnaudų bendrumo padidėja tik tuo atveju, jei gamybos sąnaudos sudaro didelę susijusių kintamųjų sąnaudų dalį. Tai netaikoma, jei, pavyzdžiui, bendradarbiavimas susijęs su produktais, kurių komercinimui reikia daug lėšų. Pavyzdžiui, nauji ar įvairiarūšiai produktai, kurių rinkodara yra brangi, o transporto išlaidos – didelės.
179. Dar vienas scenarijus, kai dėl sąnaudų bendrumo gali būti sudarytas slaptas susitarimas, galėtų būti toks: šalys susitaria kartu gaminti tarpinį produktą, kuris sudaro didelę dalį galutinio produkto, su kuriuo šalys konkuruoja vartotojų grandies rinkoje, kintamųjų sąnaudų dalį. Šalys galėtų pasinaudoti gamybos susitarimu ir padidinti tos bendros svarbios jų produktų žaliavos kainą vartotojų grandies rinkoje. Tai susilpnintų konkurenciją vartotojų grandies rinkoje ir todėl greičiausiai padidėtų galutinės kainos. Pelnas būtų perkeltas iš vartotojų į gamintojų rinką ir pasidalytas tarp šalių per bendrąją įmonę.
180. Dėl sąnaudų bendrumo taip pat padidėja antikonkurencinė rizika, jei sudaromas horizontalusis subrangos susitarimas, pagal kurį žaliavos, kurias rangovas perka iš subrangovo, sudaro didelę galutinio produkto, su kuriuo šalys konkuruoja, kintamųjų sąnaudų dalį.
181. Bet koks neigiamas keitimosi informacija poveikis bus vertinamas ne atskirai, bet atsižvelgiant į bendrą susitarimo poveikį. Gamybos susitarimu gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei jame numatyta keistis neskelbtina komercine informacija ir taip gali būti sudarytas slaptas susitarimas ar antikonkurenciniu elgesiu ribojamos galimybės. Ar tikėtina, kad keičiantis informacija pagal gamybos susitarimą bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, turėtų būti vertinama vadovaujantis rekomendacijomis, pateiktomis 2 skyriuje.
182. Jeigu keičiantis informacija dalijamasi tik tais duomenimis, kurie būtini bendrai prekių, nustatytų gamybos susitarime, gamybai, tokiu atveju, net jei keičiantis informacija daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, labiau tikėtina, kad susitarimas atitiks 101 straipsnio 3 dalies kriterijus, negu tuo atveju, jei būtų keičiamasi ne tik tais duomenimis, kurie būtini bendrai gamybai. Šiuo atveju tikėtina, kad bendra gamyba padidintas veiksmingumas nusvers šalių elgesio derinimo ribojamąjį poveikį. Ir atvirkščiai, mažiau tikėtina, kad pagal gamybos susitarimą dalijantis duomenimis, kurie nebūtini bendrai gamybai (pvz., keičiantis informacija, susijusia su kainomis ir pardavimo kiekiu), tenkins 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

4.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį**4.4.1. Didesnis veiksmingumas**

183. Gamybos susitarimais gali būti skatinama konkurencija, jei juose numatyta didinti veiksmingumą – taupyti sąnaudas arba naudoti geresnes gamybos technologijas. Kartu gamindamos bendrovės gali sutaupyti sąnaudų, kurias kitu atveju patirtų kiekviena atskirai. Šalys taip pat gali gaminti mažesniais sąnaudomis, jei bendradarbiaudamos jos gali padidinti gamybą, kai ribinės sąnaudos mažėja didėjant

gamybos apimčiai, t. y. dėl masto ekonomijos. Bendrai gamindamos bendrovės taip pat gali susieti papildomuosius įgūdžius ir praktinę patirtį ir taip pagerinti produktų kokybę. Be to, bendradarbiaudamos bendrovės gali padidinti produktų įvairovę, kitaip jos to padaryti nebūtų pajėgusios arba galėjusios. Kartu gamindamos šalys gali ne tik padidinti įvairių produktų rūšių skaičių, bet ir sutaupyti sąnaudų dėl masto ekonomijos.

4.4.2. Būtinumas

184. Gamybos susitarimu sukeliama apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Pavyzdžiui, gamybos susitarimu nustatomi šalių konkurencinio elgesio apribojimai, kuriais siekiama derinti gamybos apimtį, nesusijusią su bendradarbiavimo sritimi, paprastai nebus laikomi būtinais. Bendras kainų nustatymas taip pat nebus laikomas būtinu, jei į gamybos susitarimą neįtrauktas ir bendras komercinimas.

4.4.3. Perdavimas vartotojams

185. Didelis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams (sumažinant kainas, pagerinant produkto kokybę ar įvairovę) tiek, kad būtų nusvertas ribojamasis poveikis konkurencijai. Didelio veiksmingumo, kuris naudingas tik šalims, arba sąnaudų, sutaupytų dėl gamybos apimtys ribojimo ar rinkos pasiskirstymo, nepakanka, kad būtų tenkinami 101 straipsnio 3 dalies kriterijai. Kai gamybos susitarimo šalys sutaupo savo kintamųjų sąnaudų, labiau tikėtina, kad jos gautą naudą perduos vartotojams, negu tuo atveju, kai jos sumažina fiksuotąsias sąnaudas. Be to, kuo didesnė šalių įtaka rinkoje, tuo mažiau tikėtina, kad didesnę veiksmingumą jos perduos vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

4.4.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

186. Laikytis 101 straipsnio 3 dalies kriterijų neįmanoma, jeigu šalys turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu. Tai turi būti analizuojama atsižvelgiant į atitinkamą produkto (dėl kurio bendradarbiaujama) rinką ir bet kokias galimas šalutinio poveikio rinkas.

4.5. Pavyzdžiai

187. Sąnaudų bendrumas ir slaptas susitarimas

1 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B, du produkto X tiekėjai, nusprendžia uždaryti savo turimas senas gamyklas ir statyti didesnę, šiuolaikišką ir veiksmingesnę gamyklą, kurią eksploatuoti bendroji įmonė ir kurios pajėgumai būtų didesni nei bendras bendrovių A ir B senų gamyklų pajėgumas. Konkurentai, kurie visu pajėgumu naudojami savo infrastruktūra, jokių kitų tokių investicijų neplanuoja. Bendrovės A ir B užimamos rinkos dalys atitinkamai yra 20 % ir 25 %. Jų produktai yra artimiausi pakaitai konkrečiame koncentruotos rinkos segmente. Rinka yra skaidri ir gana sustingusi, nėra naujų dalyvių, o rinkos dalys jau ilgą laiką stabilios. Gamybos sąnaudos sudaro didžiąją dalį bendrovės A ir B kintamųjų sąnaudų, susijusių su produktu X. Komercinimas, palyginti su gamyba, nėra tokia svarbi ekonominė veikla tiek sąnaudų požiūriu, tiek strategiškai: rinkodaros sąnaudos mažos, nes produktas X yra vienas iš ir žinomas, o transportas nėra pagrindinis konkurencijos veiksnys.

Analizė. Jei bendrovės A ir B dalytųsi visomis ar beveik visomis kintamosiomis sąnaudomis, šiuo gamybos susitarimu būtų pašalinami pagrindiniai jų konkurencijos veiksniai. Taigi, šalys galėtų, pavyzdžiui, apriboti bendrosios įmonės gamybos apimtį, palyginti su tuo kiekiu, kurį jos pateiktų rinkai, jei sprendimus dėl gamybos apimtys priimtų pačios. Atsižvelgiant į konkurentų pajėgumų suvaržymą, sumažinus apimtį gali padidėti kainos.

Net jei bendrovės A ir B nesidalytų dauguma savo kintamųjų sąnaudų, o tik didelę jų dalimi, šiuo gamybos susitarimu vis tiek galėtų būti sukurtos sąlygos bendrovėms A ir B sudaryti slaptą susitarimą ir taip netiesiogiai panaikinti tarpusavio konkurenciją. Kiek tai tikėtina, priklauso ne tik nuo sąnaudų bendrumo (kuris šiuo atveju yra didelis), bet ir nuo atitinkamos rinkos savybių, pavyzdžiui, jos skaidrumo, stabilumo ir koncentracijos lygio.

Bet kuriuo iš šių dviejų pirmiau minėtų atvejų atsižvelgiant į šiame pavyzdyje aprašytas rinkos savybes, bendrovių A ir B bendroji gamybos įmonė tikriausiai darytų ribojamąjį poveikį konkurencijai X rinkoje, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

Dėl to, kad dvi mažesnės senos gamyklos pakeičiamos didesne, šiuolaikiška ir veiksmingesne, bendrajai įmonei gali tekti padidinti gamybos apimtį mažesnėmis kainomis, o tai būtų naudinga vartotojams. Tačiau gamybos susitarimas 101 straipsnio 3 dalies kriterijus gali atitikti tik jei šalys pateiktų pagrįstų įrodymų, kad didesnis veiksmingumas būtų perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

188. Konkurentų ryšiai ir slapti susitarimai

2 pavyzdys

Aplinkybės. Du tiekėjai, bendrovės A ir B, sukuria bendrąją gamybos įmonę, kurioje gamins produktą Y. Bendrovių A ir B produkto Y rinkos dalys – po 15 %. Rinkoje yra dar trys dalyviai: bendrovė C, turinti 30 % rinkos dalį, bendrovė D – 25 % ir E – 15 %. Bendrovė B kartu su bendrove D jau turi bendrą gamyklą.

Analizė. Rinkoje veikia vos keli rinkos dalyviai, jos struktūra yra gana simetriška. Bendrovių A ir B bendradarbiavimas būtų papildomas ryšys rinkoje, kuriuo faktiškai padidinama rinkos koncentracija, nes juo bendrovė D taip pat būtų susieta su bendrovėmis A ir B. Dėl tokio bendradarbiavimo tikriausiai padidės rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, taigi greičiausiai atsiras ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. 101 straipsnio 3 dalies kriterijai gali būti tenkinami tik jei labai padidėtų veiksmingumas, kuris būtų perduotas klientams tokiu mastu, kad jis nusvertų konkurencijos ribojamąjį poveikį.

189. Antikonkurencinis galimybių ribojimas vartotojų grandies rinkoje

3 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B įsteigia bendrąją gamybos įmonę tarpiniam produktui X gaminti ir joje vykdoma visa X gamyba. X gamybos sąnaudos sudaro 70 % galutinio produkto Y, su kuriuo bendrovės A ir B konkuruoja vartotojų grandies rinkoje, kintamųjų sąnaudų. Bendrovės A ir B kartu turi po 20 % produkto Y rinkos, naujų rinkos dalyvių skaičius ribotas, o rinkos dalys stabilios jau ilgą laiką. Bendrovės A ir B patenkina savo pačių X paklausą, o jų produkto X rinkos dalys – po 40 %. Yra didelių patekimo į produkto X rinką kliūčių, o esami gamintojai veikia beveik visu pajėgumu. Y produktų rinkoje yra dar du stambūs tiekėjai, kurių rinkos dalys – po 15 %, taip pat keli smulkesni konkurentai. Šiuo susitarimu sukuriama masto ekonomija.

Analizė. Turėdami bendrąją gamybos įmonę, bendrovės A ir B galės iš esmės kontroliuoti svarbiausių X žaliavų tiekimą jų konkurentams Y rinkoje. Taip bendrovės A ir B suteiktų galimybę padidinti konkurentų sąnaudas dirbtinai padidinant X kainą arba sumažinant gamybos apimtį. Dėl to gali būti ribojamos bendrovių A ir B konkurentų galimybės produkto Y rinkoje. Dėl tikėtino antikonkurencinio galimybių ribojimo vartotojų grandies rinkoje šis susitarimas tikriausiai turės ribojamojo poveikio konkurencijai pagal 101 straipsnio 1 dalį. Masto ekonomija, sukuriama bendrąja gamybos įmone, greičiausiai nenusvers ribojamojo poveikio konkurencijai, taigi šis susitarimas greičiausiai neatitiktų 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

190. Specializacijos susitarimas ir rinkos pasiskirstymas

4 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B kiekviena gamina produktus X ir Y. Bendrovės A produkto X rinkos dalis yra 30 %, Y – 10 %. Bendrovės B produkto X rinkos dalis yra 10 %, o produkto Y – 30 %. Siekdamas masto ekonomijos bendrovės sudaro abipusės specializacijos susitarimą, pagal kurį bendrovė A gamins tik X, o bendrovė B – tik Y. Jos netieks produktų viena kitai, taigi bendrovė A parduos tik X, o bendrovė B – tik Y. Šalys teigia, kad specializuodamosi dėl masto ekonomijos jos sutaupo sąnaudų ir pagrindinį dėmesį skirdamos tik vienam produktui jos patobulins savo gamybos technologijas, kurios leis gaminti geresnės kokybės produktus.

Analizė. Atsižvelgiant į šio specializacijos susitarimo poveikį konkurencijai rinkoje, šis susitarimas labai panašus į tvirtą kartelį, kai šalys tarpusavyje pasiskirsto rinką. Todėl šiuo susitarimu ribojama konkurencija pagal tikslą. Kadangi numatytas didesnis veiksmingumas, t. y. masto ekonomija ir tobulesnė gamybos technologija, susijęs tik su rinkos pasiskirstymu, jis greičiausiai nenusvertų ribojamojo poveikio, taigi susitarimas neatitiktų 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Bet kokiu atveju, jei bendrovė A arba bendrovė B mano, kad būtų veiksmingiau pagrindinį dėmesį skirti tik vienam produktui, paprasčiau būtų priimti vienašalį sprendimą gaminti tik X arba tik Y, o ne dėl to tartis su kita bendrove, kad ši pagrindinį dėmesį skirtų kito atitinkamo produkto gamybai.

Analizė būtų kitokia, jei bendrovės A ir B tiekų viena kitai produktą, kurio gamybai jos skiria pagrindinį dėmesį, kad abi ir toliau parduotų X ir Y. Tokiu atveju bendrovės A ir B vis tiek galėtų konkuruoti abiejose rinkose, visų pirma, jeigu gamybos sąnaudos (kurios tampa bendros dėl gamybos susitarimo) nesudaro jų produktų didžiausios dalies kintamųjų sąnaudų. Atitinkamos sąnaudos šiomis aplinkybėmis yra komercinimo sąnaudos. Taigi, specializacijos susitarimu greičiausiai nebūtų ribojama konkurencija, jei X ir Y būtų iš esmės įvairiarūšiai produktai ir rinkodaros bei platinimo sąnaudos sudarytų labai didelę sąnaudų dalį (pvz., 65 % – 70 % ar daugiau visų sąnaudų). Tokiu atveju rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, nebūtų didelė, o 101 straipsnio 3 dalies kriterijai galėtų būti tenkinami, jei didesnis veiksmingumas būtų perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį susitarimo poveikį konkurencijai.

191. Potencialūs konkurentai

5 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovė A gamina galutinį produktą X, o bendrovė B – galutinį produktą Y. X ir Y sudaro dvi atskiras produktų rinkas, kuriose bendrovės A ir B atitinkamai turi didelę įtaką rinkoje. Abi bendrovės naudoja Z, kaip žaliavą X ir Y gamybai, ir abi gamina Z tik savo reikmėms. X yra mažos pridėtinės vertės produktas, kurio pagrindinė žaliava yra Z (X yra gana paprastas Z variantas). Y yra didelės pridėtinės vertės produktas, o Z yra viena iš daugelio jo žaliavų (Z sudaro tik mažą dalį Y kintamųjų sąnaudų). Bendrovės A ir B susitaria kartu gaminti Z, o tai leidžia sukurti nedidelę masto ekonomiją.

Analizė. Bendrovės A ir B nėra faktinės konkurentės X, Y ir Z atžvilgiu. Tačiau kadangi X yra paprastas žaliavos Z variantas, tikėtina, kad bendrovė B galėtų lengvai patekti į X rinką, taigi susilpninti bendrovės A padėtį rinkoje. Bendros gamybos susitarimais dėl Z gali būti sumažintos bendrovės B paskatos tą daryti, nes bendra gamyba gali būti panaudota nesutartiniais mokėjimams atlikti ir apriboti bendrovės B galimybes parduoti produktą X (nes tikėtina, kad bendrovė A kontroliuotų Z kiekį, kurį bendrovė B perka iš bendrosios įmonės). Tačiau kiek tikėtina, kad bendrovė B patektų į X rinką, jei nebūtų susitarimo, priklausau nuo pelningumo, kurio tikimasi patekus į rinką. Kadangi X yra mažos pridėtinės vertės produktas, patekti į rinką gali būti nepelninga, taigi bendrovė B tikriausiai nesiektų patekti į rinką, jeigu nebūtų susitarimo. Atsižvelgiant į tai, kad bendrovės A ir B jau turi įtaką rinkoje, susitarimu greičiausiai bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip

apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jeigu juo iš tikrųjų nebus sumažinta tikimybė, kad bendrovė B pateks į bendrovės A rinką, t. y. X produkto rinką. Veiksmingumas padidėja (susitarimu sukuriama masto ekonomija) nedaug, todėl ribojamasis poveikis konkurencijai greičiausiai nebus nusvertas.

192. Keitimasis informacija pagal gamybos susitarimą

6 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B, turinčios didelę įtaką rinkoje, nusprendžia gaminti kartu ir taip pasiekti didesnę veiksmingumą. Pagal šį susitarimą jos slapta keičiasi informacija apie savo būsimas kainas. Susitarimas neapima bendro platinimo.

Analizė. Tikėtina, keičiantis tokia informacija, bus sudarytas slaptas susitarimas ir todėl bus siekiama riboti konkurenciją, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. 101 straipsnio 3 dalies kriterijai greičiausiai nebūtų tenkinami, nes siekiant kartu gaminti ir atitinkamai sutaupyti sąnaudų nebūtina dalytis informacija apie šalių būsimas kainas.

193. Mainai ir keitimasis informacija

7 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B abi gamina cheminę prekę Z. Z yra vienas produktas, gaminamas pagal Europos standartą, pagal kurį negali būti jokių kitų produkto variantų. Z gamybos išlaidos yra labai svarbus sąnaudų veiksnys. Sąjungos masto Z rinkoje bendrovei A tenka 20 % rinkos dalis, bendrovei B – 25 %. Z rinkoje yra dar keturi gamintojai, kurių rinkos dalys atitinkamai yra 20 %, 15 %, 10 % ir 10 %. Bendrovės A gamykla yra X valstybėje narėje šiaurės Europoje, o bendrovės B gamykla yra valstybėje narėje Y pietų Europoje. Nors dauguma bendrovės A klientų yra iš šiaurės Europos, bendrovė A taip pat turi klientų pietų Europoje. Dauguma bendrovės B klientų yra iš pietų Europos, nors ji taip pat turi klientų šiaurės Europoje. Šiuo metu bendrovė A teikia savo klientams iš pietų Europos Z, pagamintą jos gamykloje, esančioje valstybėje narėje X, ir sunkvežimiais veža prekes į pietų Europą. Panašiai bendrovės B klientus iš šiaurės Europos aprūpina Z, pagamintu valstybėje narėje Y, ir sunkvežimiais veža prekes į šiaurės Europą. Transporto sąnaudos gana didelės, bet ne tokios didelės, kad bendrovės A siuntos į pietų Europą ir bendrovės B siuntos į šiaurės Europą būtų nepelningos. Transporto sąnaudos iš valstybės narės X į pietų Europą yra mažesnės už transporto sąnaudas iš valstybės narės Y į šiaurės Europą.

Bendrovės A ir B nusprendžia, kad būtų veiksmingiau, jei bendrovė A nebevežtų Z iš valstybės narės X į pietų Europą, o bendrovė B nebevežtų Z iš valstybės narės Y į šiaurės Europą, tačiau jos nori išlaikyti savo klientus. Taigi, bendrovės A ir B ketina sudaryti mainų susitarimą, kuriuo būtų sudarytos galimybės joms pirkti sutartą metinį kiekį Z iš kitos šalies gamyklos, siekiant parduoti nusipirktą Z tiems klientams, kurie yra arčiau kitos šalies gamyklos. Siekdamos apskaičiuoti pirkimo kainą, kuri nebūtų vienai šaliai palankesnė nei kitai ir kurią nustatant būtų atsižvelgta į tai, kad skiriasi šalių gamybos sąnaudos ir šalių sutaupomos transporto sąnaudos, taip pat siekdamos užtikrinti, kad abi galėtų turėti atitinkamą maržą, šalys susitarė atskleisti viena kitai savo pagrindines su Z susijusias sąnaudas (t. y. gamybos ir transporto sąnaudas).

Analizė. Tai, kad bendrovės A ir B, kurios yra konkurentės, pasikeičia savo gamybos dalimis, savaime nekelia abejonių dėl konkurencijos. Tačiau planuojamame bendrovių A ir B mainų susitarime numatyta, kad abi šalys pasikeis duomenimis apie su Z susijusias gamybos ir transporto sąnaudas. Be to, bendrovės A ir B turi tvirtą bendrą padėtį gana koncentruotoje vienašioje produktų rinkoje. Todėl keičiantis išsamia informacija apie pagrindinį konkurencijos, susijusios su Z, kriterijų, tikėtina, kad bendrovių A ir B mainų susitarimu bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nes tokiu susitarimu gali būti sukurtos sąlygos

sudaryti slaptą susitarimą. Nors susitarimu bus gerokai padidintas veiksmingumas (šalys sutaupys sąnaudų), juo sukeliama konkurencijos apribojimai nėra būtini siekiant tokio veiksmingumo. Šalys galėtų sutaupyti panašiai sąnaudų susitardamos dėl kainos formulės, tokiu atveju nereikėtų atskleisti gamybos ir transporto sąnaudų. Taigi, tokio pobūdžio mainų susitarimas neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

5. PIRKIMO SUSITARIMAI

5.1. Apibrėžtis

194. Šiame skyriuje aprašomi susitarimai, susiję su bendru produktų pirkimu. Bendrai pirkti gali bendrai kontroliuojama įmonė ar įmonė, kurioje daug kitų įmonių turi mažas dalis, taip pat bendrai pirkti galima pagal susitarimus ar dar laisvesnes bendradarbiavimo priemones (toliau bendrai vadinami „bendro pirkimo susitarimais“). Bendro pirkimo susitarimais paprastai siekiama sukurti perkamąją galią, dėl kurios gali sumažėti produktų ir paslaugų kainos vartotojams ar pagerėti jų kokybė. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis vertinant perkamąją galią gali kilti abejonių dėl konkurencijos.
195. Bendro pirkimo susitarimai gali būti susiję ir su horizontaliaisiais, ir su vertikalaisiais susitarimais. Šiais atvejais reikalinga dviejų pakopų analizė. Pirma, bendrai perkančių bendrovių sudaryti horizontalieji susitarimai turi būti vertinami vadovaujantis šiose gairėse aprašytais principais. Jei atlikus tokį vertinimą, padaroma išvada, kad bendro pirkimo susitarimas nekelia abejonių dėl konkurencijos, toliau reikės įvertinti susijusius vertikaliosius susitarimus. Šis vertinimas bus atliekamas vadovaujantis Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamento ir Vertikaliųjų apribojimų gairių taisyklėmis.
196. Įprastas bendro pirkimo susitarimo pavidalas yra susivienijimas, t. y. mažmenininkų grupės sukurta asociacija, skirta bendrai pirkti produktus. Susivienijimo narių sudaryti horizontalieji susitarimai arba susivienijimo priimti sprendimai pirmiausia turi būti vertinami kaip horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai pagal šias gaires. Tik tokiu atveju, jei atliekant tokį vertinimą nekyla kokių nors abejonių dėl konkurencijos, reikia įvertinti susijusius vertikaliosius susivienijimo ir atskirų narių ar susivienijimo ir tiekėjų susitarimus. Jei tenkinamos tam tikros sąlygos, tiems susitarimams taikomas Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamentas. Vertikalieji susitarimai, kuriems netaikomas tas bendrosios išimties reglamentas, nelaikomi neteisėtais, tačiau juos reikia nagrinėti atskirai.

5.2. Atitinkamos rinkos

197. Yra dvi rinkos, kurioms bendro pirkimo susitarimai gali daryti poveikį. Pirma, rinka ar rinkos, su kuria (-iomis) tiesiogiai susijęs bendro pirkimo susitarimas, t. y. atitinkama pirkimo rinka ar rinkos. Antra, pardavimo rinka ar rinkos, t. y. vartotojų grandies rinka ar rinkos, kurioje (-iose) bendro pirkimo susitarimo šalys yra pardavėjai.
198. Atitinkamų pirkimo rinkų apibrėžtis grindžiama principais, aprašytais Pranešime dėl rinkos apibrėžimo, ir yra grindžiama pakeičiamumo sąvoka, siekiant nustatyti konkurencinius suvaržymus. Vienintelis pardavimo rinkos apibrėžties skirtumas yra tas, kad pakeičiamumas turi būti apibrėžtas tiekimo, o ne paklausos požiūriu. Kitaip tariant, tiekėjo pasirinkimas yra lemiamas veiksnys nustatant konkurencinius suvaržymus pirkėjams. Toks pasirinkimas, pavyzdžiui, gali būti analizuojamas nagrinėjant tiekėjų reakciją į nedidelį, bet besitęsiantį kainų mažėjimą. Kai rinka yra apibrėžta, rinkos dalis gali būti apskaičiuota kaip visų pirktų produktų pardavimo atitinkamoje rinkoje šalių pirkimo procentinė dalis.
199. Be to, jeigu šalys yra konkurentės vienoje ar keliuose pardavimo rinkose, tas rinkas taip pat reikia įvertinti. Pardavimo rinkos turi būti apibrėžiamos taikant metodiką, aprašytą Pranešime dėl rinkos apibrėžimo.

5.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

5.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

200. Bendro pirkimo susitarimais gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai pirkimo ir (arba) pardavimo vartotojų grandies rinkoje ar rinkose, pavyzdžiui, padidinamos kainos, sumažinama gamybos apimtis, produktų kokybė ar įvairovė, diegiamos naujovės, pasiskirstoma rinka ar antikoncepciniu elgesiu ribojamos kitų potencialių pirkėjų galimybės.
201. Jei vartotojų grandies konkurentai perka didelę dalį savo produktų kartu, jų kainų konkurencijos pardavimo rinkoje ar rinkose paskatos gali gerokai sumažėti. Jeigu šalių įtaka pardavimo rinkoje ar rinkose yra didelė (nors nebūtinai prilygstanti dominavimui), bendru pirkimo susitarimu sumažintų pirkimo kainų nauda greičiausiai nebus perduota vartotojams.
202. Jei šalys turi didelę įtaką pirkimo rinkoje (perkamąją galią), kyla rizika, kad jos gali priversti tiekėjus sumažinti gaminamų produktų asortimentą arba kokybę, dėl to gali atsirasti ribojamasis poveikis konkurencijai, pavyzdžiui, pablogėti kokybė, sumažėti pastangos diegti naujoves arba tiekimas galiausiai gali tapti neoptimalus.
203. Bendro pirkimo susitarimo šalių perkamąja galia gali būti pasinaudota siekiant riboti konkuruojančių pirkėjų galimybes, visų pirma galimybę pirkti iš veiksmingų tiekėjų. Tai įmanoma tik jei yra ribotas skaičius tiekėjų ir yra kliūčių patekti į gamintojų rinką kaip tiekėjui.
204. Apskritai, mažiau tikėtina, kad vertinant bendrą pirkimo susitarimą kiltų abejonių dėl konkurencijos, jei šalys neturi įtakos pardavimo rinkoje ar rinkose.

5.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

205. Bendro pirkimo susitarimai riboja konkurenciją pagal tikslą, jeigu jie nėra iš tikrųjų susiję su bendru pirkimu, bet yra tik priemonė sudaryti užmaskuotąjį kartelį, t. y. nustatyti kainas (tai kitu atveju draudžiama), riboti gamybos apimtį ar pasiskirstyti rinką.
206. Susitarimais, kuriuose numatyta nustatyti pirkimo kainas, gali būti siekiama riboti konkurenciją, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje⁽¹⁾. Tačiau tai netaikoma, jei bendro pirkimo susitarimo šalys susitaria dėl pirkimo kainų, kuriomis susitarusios bendrai pirkti šalys gali pirkti iš savo tiekėjų produktus, nustatytus tiekimo sutartyje. Šiuo atveju reikia įvertinti, ar tikėtina, kad susitarimu daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Abiem atvejais susitarimas dėl pirkimo kainų bus vertinamas ne atskirai, bet atsižvelgiant į bendrą pirkimo susitarimo poveikį rinkai.

5.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

207. Bendro pirkimo susitarimai, kuriais nesiekama riboti konkurencijos, turi būti analizuojami atsižvelgiant į jų teisines ir ekonomines aplinkybes ir į faktinį bei tikėtiną poveikį konkurencijai. Bendro pirkimo susitarimais daromo ribojamojo poveikio konkurencijai analizė turi apimti neigiamą poveikį ir pirkimo, ir pardavimo rinkoms.

Įtaka rinkoje

208. Nėra absoliučios ribos, kurią viršijus, būtų galima daryti prielaidą, kad bendro pirkimo susitarimo šalys daro tokią įtaką rinkoje, kad jų bendru pirkimo susitarimu gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau daugeliu atvejų mažai tikėtina, kad yra įtaka rinkoje, jeigu bendro pirkimo susitarimo šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 % pirkimo rinkoje ar rinkose ir 15 % pardavimo rinkoje ar rinkose. Be tokiu atveju, jeigu šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 % ir pirkimo, ir pardavimo rinkoje ar rinkose, tikriausiai tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.

⁽¹⁾ Žr. 101 straipsnio 1 dalies a punktą; Sprendimo *French Beef*, T-217/03 ir T-245/03, 83 punktą ir tolesnius punktus; Sprendimo *T-Mobile Netherlands*, C-8/08, 37 punktą.

209. Rinkos dalis, viršijanti tą ribą vienoje ar abiejose rinkose, savaime dar nereiškia, kad bendro pirkimo susitarimu tikriausiai daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Bendro pirkimo susitarimo, kuriam netaikoma ta „saugaus uosto“ nuostata, poveikis rinkai turi būti išsamiai vertinamas atsižvelgiant į (bet tuo neapsiribojant) tokius veiksnius, kaip rinkos koncentracija ir galima kompensuojamoji stiprių tiekėjų galia.
210. Perkamoji galia tam tikromis aplinkybėmis gali sukelti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Tikėtina, kad antikonkurencinė perkamoji galia gali atsirasti, jeigu bendro pirkimo susitarimas sudaro pakankamai didelę bendro pirkimo rinkos masto dalį, todėl gali būti ribojamos konkuruojančių pirkėjų galimybės patekti į rinką. Didelė perkamoji galia gali turėti netiesioginio poveikio gamybos apimčiai, gaminių kokybei ir įvairovei pardavimo rinkoje.
211. Analizuojant, ar bendro pirkimo susitarimo šalys turi perkamąją galią, svarbu įvertinti, kiek ryšių turi rinkos konkurentai (pvz., kitų pirkimo susitarimų) ir kiek jie yra stiprūs.
212. Tačiau jeigu bendradarbiauja konkuruojantys pirkėjai, kurie veikia ne tose pačiose atitinkamose pardavimo rinkose (pvz., mažmenininkai, veikiantys skirtingose geografinėse rinkose, todėl negali būti laikomi potencialiais konkurentais), bendro pirkimo susitarimu greičiausiai nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nebent šalių padėtis pirkimo rinkose yra labai tvirta ir ja būtų galima pasinaudoti siekiant pažeisti kitų rinkos dalyvių konkurencinę padėtį atitinkamose pardavimo rinkose.

Slaptas susitarimas

213. Bendro pirkimo susitarimais gali būti sukurtos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, jeigu jais naudodamosi šalys gali lengviau derinti elgesį pardavimo rinkoje. Toks atvejis galimas, jei bendrai pirksamos šalys pasiekia didelį sąnaudų bendrumo lygį ir turi įtaką rinkoje, kurios savybės palankios derinimui.
214. Ribojamasis poveikis konkurencijai labiau tikėtinas, jeigu didelė bendro pirkimo susitarimo šalių kintamųjų sąnaudų dalis atitinkamoje vartotojų grandies rinkoje yra bendra. Taip yra, pavyzdžiui, tuo atveju, kai toje pačioje mažmeninėje rinkoje ar rinkose veikiantys mažmenininkai kartu perka nemažą kiekį produktų, kuriuos siūlo perparduoti. Taip gali būti ir tuo atveju, kai konkuruojantys gamintojai ir galutinio produkto pardavėjai kartu perka didelę dalį žaliavų.
215. Įgyvendinant bendro pirkimo susitarimą gali prireikti keistis neskelbtina komercine informacija, pvz., apie pirkimo kainas ir kieki. Keičiantis tokia informacija gali būti sukurtos palankesnės sąlygos derinti elgesį pardavimo kainų ir gamybos apimties atžvilgiu ir todėl pardavimo rinkose gali būti sudarytas slaptas susitarimas. Šalutinis keitimasis neskelbtina komercine informacija poveikis gali būti sumažintas, pavyzdžiui, tais atvejais, kai duomenys sujungiami bendru pirkimo susitarimu, ir informacija jo šalims neperduodama.
216. Bet koks neigiamas poveikis, daromas keičiantis informacija, bus vertinamas ne atskirai, bet atsižvelgiant į bendrą susitarimo poveikį. Ar tikėtina, kad keičiantis informacija pagal bendro pirkimo susitarimą daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, reikėtų vertinti vadovaujantis rekomendacijomis, pateiktomis 2 skyriuje. Jeigu keičiantis informacija dalijamasi tik tais duomenimis, kurie būtini produktų, nustatytų bendro pirkimo susitarime, šalių bendram pirkimui, net jei keičiantis informacija daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, labiau tikėtina, kad susitarimas atitiks 101 straipsnio 3 dalies kriterijus, negu tuo atveju, jei būtų keičiamasi ne tik tais duomenimis, kurie būtini bendram pirkimui.

5.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

5.4.1. Didelis veiksmingumas

217. Bendro pirkimo susitarimais gali būti gerokai padidintas veiksmingumas. Visų pirma, jais gali būti sutaupoma sąnaudų, pvz., gali sumažėti pirkimo kainos ar sandorio, vežimo ir laikymo išlaidos, taigi gali būti sukurtos palankesnės sąlygos masto ekonomijai. Be to, bendro pirkimo susitarimais gali būti padidintas veiksmingumas kokybės požiūriu, nes tiekėjai skatinami kurti naujoves ir teikti rinkoms naujus ar patobulintus produktus.

5.4.2. Būtinumas

218. Pirkimo susitarimu sukeliama apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Priešolė pirkti tik bendradarbiaujant tam tikrais atvejais gali būti būtina, kad būtų galima pasiekti būtiną apimtį masto ekonomijai įgyvendinti. Tačiau tokia priešolė turi būti vertinama atsižvelgiant į konkretaus atvejo aplinkybes.

5.4.3. Perdavimas vartotojams

219. Didesnis veiksmingumas (pavyzdžiui, sąnaudų didesnis veiksmingumas arba didesnis veiksmingumas kokybės požiūriu, t. y. teikiant rinkai naujus ar patobulintus produktus), pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad jų gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kurį daro bendro pirkimo susitarimas. Taigi, sutaupyti sąnaudų ar kitaip padidinti veiksmingumą nepakaks, jei tai bus naudinga tik bendro pirkimo susitarimo šalims. Sutaupytos sąnaudos turi būti perduotos vartotojams, t. y. šalių klientams. Ryškus tokio perdavimo pavyzdys – kainų sumažinimas pardavimo rinkose. Tik dėl perkamosios galios sumažintos pirkimo kainos greičiausiai nebus perduotos vartotojams, jeigu pirkėjai kartu turi įtaką pardavimo rinkose, taigi 101 straipsnio 3 dalies kriterijai netenkinami. Be to, kuo didesnė šalių įtaka pardavimo rinkoje ar rinkose, tuo mažiau tikėtina, kad didesnę veiksmingumą jos perduos vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

5.4.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

220. Laikytis 101 straipsnio 3 dalies kriterijų neįmanoma, jeigu šalys turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu. Toks vertinimas turi apimti tiek pirkimo, tiek pardavimo rinkas.

5.5. Pavyzdžiai

221. Mažų bendrovių, turinčių vidutinę bendrą rinkos dalį, bendras pirkimas

1 pavyzdys

Aplinkybės. 150 smulkių mažmenininkų susitarė sukurti bendro pirkimo organizaciją. Jie įpareigoti per organizaciją pirkti mažiausią kiekį, kuris apytikriai sudaro apie 50 % kiekvieno mažmenininko visų sąnaudų. Mažmenininkai per organizaciją gali pirkti ir daugiau, taip pat jie gali pirkti ir iš kitur. Bendra jų ir pirkimo, ir pardavimo rinkos dalis – 23 %. Bendrovė A ir bendrovė B yra du didžiausi jų konkurentai. Bendrovė A turi 25 % ir pirkimo, ir pardavimo rinkos, bendrovė B – 35 %. Nėra kliūčių, dėl kurių likusieji mažesni konkurentai negalėtų taip pat sudaryti pirkimo grupės. 150 mažmenininkų, pirkdami kartu per pirkimo organizaciją, sutaupo daug sąnaudų.

Analizė. Mažmenininkų padėtis pirkimo ir pardavimo rinkose yra vidutinė. Be to, bendradarbiaujant sukuriama tam tikra masto ekonomija. Nors mažmenininkai pasiekia didelį sąnaudų bendrumo lygį, nepanašu, kad jie turėtų įtaką pardavimo rinkoje, nes joje veikia bendrovės A ir B, kurios abi atskirai yra didesnės nei bendra pirkimo organizacija. Taigi, mažmenininkai greičiausiai nederins elgesio ir nesudarys slapto susitarimo. Todėl sukūrus tokią bendro pirkimo organizaciją greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

222. Sąnaudų bendrumas ir įtaka pardavimo rinkoje

2 pavyzdys

Aplinkybės. Du prekybos centrų tinklai susitarė kartu pirkti produktus, kurie sudaro apie 80 % jų kintamųjų sąnaudų. Šalių bendros atitinkamų skirtingų rūšių produktų pirkimo rinkų dalys

yra 25 %–40 %. Jų bendra atitinkamos pardavimo rinkos dalis – 60 %. Yra ir kiti keturi svarbūs mažmenininkai, kurių kiekvieno rinkos dalis – 10 %. Mažai tikėtina, kad į rinką ateitų naujas rinkos dalyvis.

Analizė. Tikėtina, kad šiuo pirkimo susitarimu šalims būtų suteiktos galimybės derinti elgesį pardavimo rinkoje, taigi ir sudaryti slaptą susitarimą. Šalys turi įtaką pardavimo rinkoje, o dėl pirkimo susitarimo atsiranda didelis sąnaudų bendrumas. Be to, naujas dalyvis į rinką greičiausiai neateis. Paskata šalims derinti elgesį sustiprėtų, jei jų sąnaudų struktūra prieš sudarant susitarimą būtų panaši. Be to, dėl panašių šalių maržų dar labiau padidėtų rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas. Šiuo susitarimu taip pat keliamas pavojus, kad šalims ribojant paklausą dėl sumažėjusio kiekio galiausiai padidėtų pardavimo kainos vartotojų grandies rinkoje. Taigi, tokiu pirkimo susitarimu tikriausiai būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Nors tikėtina, kad dėl susitarimo padidės veiksmingumas, nes bus sutaupyta sąnaudų, atsižvelgiant į šalių didelę įtaką pardavimo rinkoje mažai tikėtina, kad jos perduotų tą didesnę veiksmingumą vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai. Todėl toks pirkimo susitarimas greičiausiai netenkintų 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

223. Šalys, veikiančios skirtingose geografinėse rinkose

3 pavyzdys

Aplinkybės. Šeši stambūs mažmenininkai, kiekvienas įsikūręs skirtingoje valstybėje narėje, sudaro pirkimo grupę, kuri kartu perka kelis rūšinius kietųjų kviečių miltų produktus. Šalims leidžiama pirkti kitus panašius rūšinius produktus ir savarankiškai. Be to, penki iš jų taip pat siūlo panašius nuosavo prekės ženklo produktus. Pirkimo grupės narių bendra atitinkamos pirkimo rinkos, kuri yra Sąjungos masto, dalis – maždaug 22 %. Pirkimo rinkoje yra dar trys kiti stambūs panašaus dydžio dalyviai. Kiekvienos iš pirkimo grupės šalių nacionalinės pardavimo rinkos, kurioje veikia, dalis yra 20–30 %. Nė viena iš jų neveikia valstybėje narėje, kurioje veikia kita grupės narė. Šalys nėra potencialios naujos dalyvės viena kitos rinkose.

Analizė. Pirkimo grupė galės konkuruoti su kitais pirkimo rinkoje esančiais pagrindiniais dalyviais. Pardavimo rinkos yra gerokai mažesnės (apyvarta ir geografinė aprėptimi) už pirkimo rinką, kuri yra Sąjungos masto, ir kai kurie grupės nariai tose rinkose gali turėti įtaką. Net jei pirkimo grupės nariai turi bendrą didesnę kaip 15 % pirkimo rinkos dalį, mažai tikėtina, kad šalys derins elgesį ir slapta susitars pardavimo rinkose, nes jos nėra nei faktiniai, nei potencialūs konkurentai vartotojų grandies rinkose. Taigi, pirkimo grupė greičiausiai nedarytų ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje

224. Keitimasis informacija

4 pavyzdys

Aplinkybės. Trys konkuruojantys gamintojai – A, B ir C – patiki nepriklausomai bendro pirkimo organizacijai pirkti produktą Z, kuris yra tarpinis produktas, kurį šios trys šalys naudoja gaminamos galutinį produktą X. Z sąnaudos nėra svarbus X gamybos sąnaudų veiksnys. Bendro pirkimo organizacija nekonkuruoja su šalimis X pardavimo rinkoje. Visa informacija, kuri būtina pirkimui (pvz., kokybės specifikacijos, kiekis, pristatymo datos, didžiausios pirkimo kainos), atskleidžiama tik bendro pirkimo organizacijoms, bet ne kitoms šalims. Bendro pirkimo organizacija susitaria su tiekėjais dėl pirkimo kainų. A, B ir C bendros pirkimo ir pardavimo rinkų dalys – 30 %. Pirkimo ir pardavimo rinkose jos turi šešis konkurentus, dviejų iš jų rinkos dalis – 20 %.

Analizė. Kadangi šalys informacija nesikeičia tiesiogiai, perdavus informaciją, būtina pirkimui, bendrai pirkimo organizacijai, greičiausiai nebus sudarytas slaptas susitarimas. Taigi, taip keičiantis informacija greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

6. KOMERCINIMO SUSITARIMAI

6.1. Apibrėžtis

225. Komercinimo susitarimai apima konkurentų bendradarbiavimą parduodant, platinant ar skatinant jų pakaitinių produktų pardavimą. Tokios rūšies susitarimai gali būti labai įvairaus pobūdžio, atsižvelgiant į komercinimo veiklą, susijusią su bendradarbiavimu. Visų pirma, tai gali būti bendro pardavimo susitarimai, kuriais gali būti bendrai nustatomi visi komercijos aspektai, susiję su produkto pardavimu, įskaitant kainą. Antra, tai gali būti labiau apriboti susitarimai, skirti tik konkrečiai komercinimo veiklai, pavyzdžiui, platinimui, aptarnavimui po pardavimo ar reklamai.
226. Svarbi šių labiau apribotų susitarimų grupė yra platinimo susitarimai. Platinimo susitarimams dažniausiai taikomi Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamentas ir Vertikaliųjų apribojimų gairės, nebent susitarimo šalys yra faktinės ar potencialios konkurentės. Jeigu šalys yra konkurentės, Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamentas taikomas tik tais atvejais, kai konkurentai sudaro neabipusį vertikalųjį susitarimą, jei a) tiekėjas yra prekių gamintojas ir platintojas, o pirkėjas yra platintojas, bet nėra gamybos lygmeniu konkuruojanti įmonė arba b) tiekėjas teikia paslaugas keliais prekybos lygmenimis, o pirkėjas tiekia prekes ar teikia paslaugas mažmeniniu lygmeniu ir neteikia konkuruojančių paslaugų tuo prekybos lygmeniu, kuriuo jis perka susitarime nustatytas paslaugas⁽¹⁾.
227. Jeigu konkurentai susitaria platinti savo pakaitinius produktus abipusio susitarimo pagrindu (ypač jei jie tai daro skirtingose geografinėse rinkose), tam tikrais atvejais gali būti, kad šiais susitarimais šalys siekia pasidalyti rinką arba ją pasidalija arba kad jais sukuriamos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą. Tą patį galima pasakyti ir apie neabipusius konkurentų susitarimus. Konkurentų abipusiai ir neabipusiai susitarimai pirmiausia turi būti vertinami taikant šiame skyriuje nustatytus principus. Jeigu atlikus tokį vertinimą padaroma išvada, kad konkurentų bendradarbiavimas platinimo srityje iš esmės būtų priimtinas, toliau reikės vertinti tokiuose susitarimuose nustatytus vertikaliuosius apribojimus. Antrasis vertinimo etapas turėtų būti pagrįstas principais, išdėstytais Vertikaliųjų apribojimų gairėse.
228. Be to, reikia skirti susitarimus, kuriais šalys susitaria tik dėl bendro komercinimo, ir susitarimus, kuriuose komercinimas siejamas su kitokiu bendradarbiavimu gamintojų grandies rinkose, kaip antai bendra gamyba ar bendru pirkimu. Analizuojant komercinimo susitarimus, apimančius skirtingus bendradarbiavimo etapus, vadovaujantis 13 ir 14 punktais, reikėtų nustatyti bendradarbiavimo „gravitacijos centrą“.

6.2. Atitinkamos rinkos

229. Siekiant įvertinti šalių konkurencinius santykius pirmiausia turi būti apibrėžta atitinkama produkto ir geografinė rinka ar rinkos, tiesiogiai susijusi (-ios) su bendradarbiavimu (t. y. rinka ar rinkos, kuriai (-ioms) priklauso susitarimo produktai). Kadangi komercinimo susitarimas vienoje rinkoje taip pat gali veikti šalių konkurencinį elgesį gretimoje rinkoje, kuri yra glaudžiai susijusi su rinka, kurioje bendradarbiaujama, bet kokio tokia gretima rinka taip pat turi būti apibrėžta. Tokia gretima rinka gali būti horizontaliai arba vertikalčiai susijusi su rinka, kurioje bendradarbiaujama.

⁽¹⁾ Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamento 2 straipsnio 4 dalis.

6.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

6.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

230. Komercinimo susitarimais konkurencijos apribojimai gali būti sukelti keliais būdais. Pirmas ir pats akivaizdžiausias apribojimas yra, kai komercinimo susitarimu nustatomos kainos.
231. Antra, komercinimo susitarimais taip pat gali būti sukuriamos palankesnės sąlygos riboti gamybos apimtį, nes šalys gali nustatyti rinkai teiktinų produktų kiekį, taigi – riboti tiekimą.
232. Trečia, komercinimo susitarimai gali būti priemonė šalims pasidalyti rinkas arba pasiskirstyti užsakyamus ar klientus, pavyzdžiui, tais atvejais, kai šalių gamyklos yra skirtingose geografinėse rinkose arba kai susitarimai yra abipusiai.
233. Galiausiai, komercinimo susitarimais gali būti sukurtos sąlygos keistis strategine informacija, susijusia su klausimais, kurie patenka arba nepatenka į bendradarbiavimo sritį, arba su sąnaudų bendrumu (visų pirma kai tai susiję su susitarimais, kurie neapima kainų nustatymo), ir todėl gali būti sudarytas slaptas susitarimas.

6.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

234. Kainų nustatymas kelia vienas didžiausių abejonių dėl konkurencijos, susijusių su komercinimo susitarimais. Susitarimais, kuriais numatomas tik bendras pardavimas, konkuruojantys gamintojai ar paslaugų teikėjai paprastai siekia derinti kainodaros politiką. Tokie susitarimai ne tik panaikina šalių pakaitinių produktų kainų konkurenciją, bet taip pat gali apriboti bendrą produktų, kuriuos šalys pristato pagal užsakymų paskyrimo sistemą, apimtį. Todėl tikėtina, kad tokiais susitarimais ribojama konkurencija pagal tikslą.
235. Vertinamas išlieka toks pats, jei susitarimas yra neišskirtinis (t. y. kai šalys gali nevaržomai parduoti ne pagal susitarimą), jei galima daryti išvadą, kad susitarimu bus bendrai derinamos šalių kainos.
236. Kita konkreti abejonė dėl konkurencijos, kylanti vertinant skirtingose geografinėse rinkose veikiančių šalių platinimo susitarimus – tokie susitarimai gali būti rinkos pasidalijimo priemonė. Jeigu šalys naudojami abipusio platinimo susitarimu viena kitos produktams platininti, kad panaikintų faktinę ar potencialią tarpusavio konkurenciją, tyčia pasiskirstydamos rinkas ar klientus, tikėtina, kad susitarimu siekiama riboti konkurenciją. Jeigu susitarimas nėra abipusis, rinkos pasidalijimo rizika yra mažiau pastebima. Tačiau reikia įvertinti, ar neabipusis susitarimas yra abipusio susitarimo pagrindas, kad būtų išvengta patekimo į viena kitos rinkas.

6.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

237. Paprastai mažai tikėtina, kad vertinant komercinimo susitarimą kils abejonių dėl konkurencijos, jeigu jis objektyviai reikalingas, kad viena šalis galėtų patekti į rinką, į kurią ji nebūtų galėjusi patekti savarankiškai ar su mažesniu nei veiksmingai bendradarbiaujančių šalių skaičiumi, pavyzdžiui, dėl sąnaudų. Šis principas konkrečiai būtų taikomas konsorciūmų susitarimais, kuriais susitarimo bendrovėms leidžiama dalyvauti projektuose, kurių savarankiškai jos negalėtų įgyvendinti. Kadangi konsorciūmo susitarimo šalys dėl to nėra potencialios konkurentės įgyvendinant projektą, konkurencija neribojama, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.
238. Be to, ne visais abipusio platinimo susitarimais siekiama riboti konkurenciją. Atsižvelgiant į faktus, susijusius su nagrinėjamu atveju, kai kuriais abipusio platinimo susitarimais vis tiek gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Pagrindinis klausimas vertinant tokios rūšies susitarimą yra tas, ar toks susitarimas yra objektyviai būtinas, kad šalys galėtų patekti į viena kitos rinkas. Jeigu taip, susitarimas nekeltų horizontalaus pobūdžio konkurencijos problemų. Tačiau jeigu dėl susitarimo

sumažėja vienos iš šalių savarankiškumas priimant sprendimus, susijusius su patekimu į kitų šalių rinką ar rinkas, taip pat sumažėja jų paskatos patekti į kitos šalies rinką ar rinkas, tikėtina, kad daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Tie patys argumentai taikomi ir neabipusiams susitarimams, nors ribojamasis poveikis konkurencijai mažiau pastebimas.

239. Be to, platinimo susitarimu gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jeigu jame yra vertikalųjų apribojimų, kaip antai pasyviojo pardavimo apribojimų, perpardavimo kainos išlaikymo ir pan.

Įtaka rinkoje

240. Konkurentų komercinimo susitarimais gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai tik jei šalys turi tam tikro lygio įtaką rinkoje. Daugeliu atvejų mažai tikėtina, kad yra įtaka rinkoje, jeigu susitarimo šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 %. Bet kokių atveju, jeigu šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 %, tikėtina, kad tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.
241. Jeigu šalių bendra rinkos dalis yra didesnė nei 15 %, jų susitarimui nebus taikoma 240 punkto „saugaus uosto“ nuostata ir todėl turi būti vertinamas galimas bendro komercinimo susitarimo poveikis rinkai.

Slaptas susitarimas

242. Tikėtina, kad bendro komercinimo susitarimu, nesusijusiu su kainų nustatymu, taip pat daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei dėl susitarimo šalių kintamųjų išlaidų bendrumas padidėja tiek, kad gali būti sudarytas slaptas susitarimas. Taip gali būti bendro komercinimo susitarimo atveju, jeigu dar prieš sudarant susitarimą šalių bendrų kintamųjų sąnaudų dalis buvo didelė, nes papildomas padidėjimas (t. y. susitarime nustatyto produkto komercinimo sąnaudos) gali būti lemiamas slapto susitarimo sudarymo veiksnys. Tačiau jei padidėjimas yra didelis, rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, gali būti didelė net jei pradinis tų sąnaudų bendrumo lygis yra mažas.
243. Slapto susitarimo tikimybė priklauso nuo šalių įtakos rinkoje ir nuo atitinkamos rinkos savybių. Dėl sąnaudų bendrumo rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, gali padidėti tik jei šalys turi įtaką rinkoje ir jei komercinimo sąnaudos sudaro didelę atitinkamų produktų kintamųjų sąnaudų dalį. Taip, pavyzdžiui, nėra tuo atveju, kai produktai yra įvairiarūšiai ir didžiausias jų sąnaudų veiksnys yra gamyba. Tačiau dėl komercinimo sąnaudų bendrumo padidėja rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, jei komercinimo susitarimas susijęs su produktais, kurių komercinimui reikia daug lėšų, pvz., didelių platinimo ar rinkodaros sąnaudų. Taigi, bendros reklamos ar bendro skatinimo susitarimais gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jeigu tos sąnaudos yra svarbus sąnaudų veiksnys.
244. Bendras komercinimas paprastai apima keitimąsi neskelbtina komercine informacija, visų pirma apie rinkodaros strategiją ir kainodarą. Daugelio komercinimo susitarimų atveju susitarimui įgyvendinti reikia keistis tam tikra informacija. Todėl būtina patikrinti, ar keičiantis informacija gali būti sudarytas slaptas susitarimas, susijęs su šalių veikla bendradarbiavimo srityje ir kitose srityse. Bet koks neigiamas poveikis, daromas keičiantis informacija, bus vertinamas ne atskirai, bet atsižvelgiant į bendrą susitarimo poveikį.
245. Pavyzdžiui, kai bendros reklamos susitarimo šalys keičiasi kainodaros informacija, gali būti sudarytas slaptas susitarimas, susijęs su bendrai reklamuojamų produktų pardavimu. Bet kuriuo atveju, keistis tokia informacija pagal bendros reklamos susitarimą nėra būtina, kad būtų įgyvendintas tas susitarimas. Tikėtinas keitimosi informacija pagal komercinimo susitarimus ribojamasis poveikis konkurencijai priklausys nuo rinkos savybių ir duomenų, kuriais dalijamasi, taigi jis turėtų būti vertinamas atsižvelgiant į 2 skyriuje pateiktas rekomendacijas.

6.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

6.4.1. Didesnis veiksmingumas

246. Komercinimo susitarimais gali būti gerokai padidintas veiksmingumas. Veiksmingumas, į kurį būtina atsižvelgti vertinant, ar bendro komercinimo susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijus, priklausys nuo veiklos pobūdžio ir bendradarbiavimo šalių. Kainų nustatymas paprastai negali būti pateisinamas, nebent jis būtina reikalingas kitai prekybos veiklai, ir dėl tokios integracijos gerokai padidės veiksmingumas. Bendrai platinant gali gerokai padidėti veiksmingumas, visų pirma mažų gamintojų, nes sukuriama masto ar aprėpties ekonomija.
247. Be to, didesnis veiksmingumas neturi būti susijęs tik su lėšomis, kurios sutaupomos panaikinus sąnaudas, kurios yra neatskirama konkurencijos dalis – jis turi atsirasti dėl ekonominės veiklos integracijos. Taigi transporto sąnaudų sumažinimas, kuris atsiranda tik dėl klientų paskirstymo be jokios logistikos sistemos integracijos, negali būti laikomas didesniu veiksmingumu, kaip apibrėžta 101 straipsnio 3 dalyje.
248. Susitarimo šalys turi įrodyti, kad padidėja veiksmingumas. Šiuo atžvilgiu svarbus elementas būtų abiejų šalių nemažos kapitalo dalies, technologijų ar kito turto įnašas. Sąnaudų sutaupymas dėl mažesnio išteklių ir įrenginių dubliavimo taip pat gali būti priimtinas. Tačiau jeigu bendras komercinimas yra ne daugiau nei tik pardavimo agentūra be jokių investicijų, tikėtina, kad tai – užmaskuotasis kartelis ir todėl greičiausiai netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

6.4.2. Būtinumas

249. Apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti remiantis komercinimo susitarimu, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Būtinumo klausimas yra ypač svarbus tiems susitarimams, kuriuose yra numatyta nustatyti kainas arba pasiskirstyti rinką, nes tai galima laikyti būtinybe tik išskirtinėmis aplinkybėmis.

6.4.3. Perdavimas vartotojams

250. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad jų gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas komercinimo susitarimu. Tą galima padaryti sumažinant kainas ar pagerinant produktų kokybę ar įvairovę. Tačiau kuo didesnė šalių įtaka rinkoje, tuo mažiau tikėtina, kad didesnę veiksmingumą jos perduos vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai. Jeigu šalių bendra rinkos dalis yra mažesnė kaip 15 %, tikėtina, kad bet koks įrodytas susitarimu padidintas veiksmingumas bus pakankamai perduotas vartotojams.

6.4.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

251. Laikytis 101 straipsnio 3 dalies kriterijų neįmanoma, jeigu šalys turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu. Turi būti atlikta atitinkamos rinkos, kuriai priklauso bendradarbiavimo produktas, ir galimų šalutinio poveikio rinkų analizė.

6.5. Pavyzdžiai

252. Bendras komercinimas, būtinas siekiant patekti į rinką

1 pavyzdys

Aplinkybės. Keturių skalbimo paslaugas teikiančios bendrovės, įsikūrusios dideliame mieste netoli kitos valstybės narės sienos ir turinčios po 3 % skalbimo paslaugų rinkos tame mieste, susitaria sukurti bendrą rinkodaros padalinį, kuris parduotų skalbimo paslaugas juridiniams klientams (t. y. viešbučiams, ligoninėms, biurams) ir kartu išlaikytų savarankiškumą ir laisvę konkuruoti dėl vietos privačių klientų. Atsižvelgdamos į naują paklausos segmentą (juridiniai klientai) jos sukūrė bendrą prekės ženklo pavadinimą, nustatė bendrą kainą ir bendras standartines sąlygas, įskaitant, be kita ko, ne ilgesnį kaip 24 valandų pristatymo laikotarpį, ir pristatymo grafikus. Jos įsteigė bendrą skambučių centrą, į kurį paskambinę juridiniai klientai gali prašyti surinkimo ir (arba) pristatymo paslaugos. Jos

samdo registratorių (skambučių centre) ir kelis vairuotojus. Jos toliau investuoja į išvežimo transporto priemones, į prekės ženklo skatinimą ir savo matomumo didinimą. Susitarimu ne visiškai sumažinamos jų individualios infrastruktūros sąnaudos (kadangi jos išlaiko savo patalpas ir toliau tarpusavyje konkuruoja dėl vietos privačių klientų), bet tai padidina jų masto ekonomiją ir leidžia joms siūlyti gerokai įvairesnes paslaugas kitų rūšių klientams, tai susiję su ilgesnėmis darbo valandomis ir pristatymu platesnėje geografinėje teritorijoje. Siekiant užtikrinti projekto gyvybingumą, būtina, kad visos keturios bendrovės sudarytų susitarimą. Rinka labai suskaidyta, nėra jokio pavienio konkurento, kuris turėtų didesnę kaip 15 % rinkos dalį.

Analizė. Nors bendra šalių rinka yra mažesnė kaip 15 %, tai, kad susitarimas apima kainų nustatymą, reiškia, kad galima taikyti 101 straipsnio 1 dalį. Tačiau šalys nebūtų galėjusios patekti į skalbimo paslaugų juridiniams klientams rinką veikdamos po vieną ar bendradarbiaudamos su mažiau nei keturiomis šalimis, kaip yra dabartinio susitarimo atveju. Taigi nagrinėjant tokį susitarimą nekiltų abejonių dėl konkurencijos, nepaisant to, kad yra kainų nustatymo apribojimas, kuris šiuo atveju gali būti laikomas būtinu siekiant skatinti bendrą prekės ženklą ir sėkmingai įgyvendinti projektą.

253. Komercinimo susitarimas, kurį sudaro daugiau šalių negu reikia, kad būtų galima patekti į rinką

2 pavyzdys

Aplinkybės. Kalbama apie tuos pačius faktus, kaip ir 1 pavyzdyje 252 punkte, tik yra vienas skirtumas: siekiant užtikrinti projekto gyvybingumą, susitarimą galėjo įgyvendinti tik trys šalys (o ne keturios, kurios faktiškai bendradarbiauja).

Analizė. Nors bendra šalių rinka yra mažesnė kaip 15 %, tai, kad susitarimas apima kainų nustatymą, ir tai, kad jį buvo galima įgyvendinti dalyvaujant mažiau negu keturioms šalims, reiškia, kad taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Taigi, susitarimas turi būti vertinamas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Susitarimu padidinamas veiksmingumas, nes šalys dabar gali siūlyti geresnes paslaugas naujos kategorijos klientams platesniu mastu (kurių kitokiu atveju kiekviena atskirai jos nebūtų galėjusios teikti). Atsižvelgiant į tai, kad bendra rinkos dalis yra mažesnė nei 15 %, tikėtina, kad didesnis veiksmingumas bus pakankamai perduotas klientams. Be to, būtina apsvarstyti, ar susitarimu nustatyti apribojimai būtini veiksmingumui padidinti ir ar susitarimu panaikinama konkurencija. Atsižvelgiant į tai, kad susitarimu siekiama teikti įvairesnes paslaugas (įskaitant išvežimą – seniau ši paslauga neteikta) papildomos kategorijos klientams, taikyti vieną prekės ženklą ir bendras standartines sąlygas, kainos nustatymas gali būti laikomas būtinu bendram prekės ženklui skatinti ir, galiausiai, projekto sėkmei bei didesniai veiksmingumui užtikrinti. Papildomai, atsižvelgiant į rinkos susiskaidymą, susitarimu nepanaikinama konkurencija. Kadangi yra keturios susitarimo šalys (o ne trys, kurios būtų būtinos), šalys gali padidinti pajėgumus ir kartu tenkinti kelių juridinių klientų paklausą laikantis standartinių sąlygų (pvz., ilgiausio pristatymo laikotarpio sąlygų). Taigi, tikėtina, kad didesnis veiksmingumas nusvers ribojamąjį poveikį, kuris atsiranda dėl sumažėjusios šalių konkurencijos, ir tikėtina, kad susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

254. Bendra interneto platforma

3 pavyzdys

Aplinkybės. Keletas specializuotų parduotuvių visoje valstybėje narėje naudojami elektronine internetine platforma dovanoms skirtiems vaisių krepšeliams reklamuoti, parduoti ir pristatyti. Yra keletas konkuruojančių interneto platformų. Mokėdamos mėnesinį mokestį jos pasidalija platformos eksploatavimo sąnaudas ir kartu investuoja į prekės ženklo reklamą. Interneto svetainėje, kurioje siūloma įvairių rūšių dovanų krepšelių, klientai užsisako norimą dovanų krepšelį ir už jį sumoka.

Tada užsakymas perduodamas specializuotai parduotuvei, kuri yra arčiausiai pristatymo adreso. Parduotuvė pati prisiima dovanų krepšelio sukūrimo ir jo pristatymo klientui sąnaudas. Jai tenka 90 % galutinės kainos, kurią nustato interneto platforma ir kuri yra vienoda visoms dalyvaujančioms specializuotoms parduotuvėms, o likę 10 % naudojami bendroms interneto platformos reklamos ir eksploatavimo išlaidoms padengti. Išskyrus mėnesinį mokestį, jokių kitų apribojimų, taikomų specializuotoms parduotuvėms, kurios nori prisijungti prie platformos visoje šalies teritorijoje, nėra. Be to, specializuotos parduotuvės, kurios turi savo interneto svetainę, taip pat gali parduoti (ir kai kuriais atvejais tą daro) vaisių dovanų krepšelius internetu naudodamosi savo vardu, taigi, nepaisant to, kad bendradarbiauja per interneto platformą, jos gali toliau tarpusavyje konkuruoti. Klientams, perkantiems per interneto platformą, garantuojama, kad vaisių krepšeliai bus pristatyti tą pačią dieną, jie taip pat gali pasirinkti jiems patogų pristatymo laiką.

Analizė. Nors susitarimas yra ribotas, bet atsižvelgiant į tai, kad jis apima tik bendrą konkrečios rūšies produkto pardavimą per specialų prekybos kanalą (interneto platformą) ir kainų nustatymą, juo tikriausiai siekiama riboti konkurenciją pagal tikslą. Taigi, susitarimas turi būti vertinamas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Susitarimu padidinamas veiksmingumas, pavyzdžiui, padidėja pasirinkimas, pagerėja paslaugos kokybė ir sumažėja paieškų išlaidos – tai yra naudinga vartotojams ir todėl ribojamasis susitarimo poveikis konkurencijai tikriausiai yra nusveriamas. Atsižvelgiant į tai, kad bendradarbiaujant dalyvaujančios specializuotos parduotuvės vis tiek gali veikti savarankiškai ir tarpusavyje konkuruoti (ir per savo parduotuves, ir internetu), kainų nustatymo apribojimas gali būti laikomas būtinu produktui skatinti (kadangi pirkdami per interneto platformą vartotojai nežino, iš kur jie perka dovanų krepšelį, ir nenori rinktis iš daugybės įvairių kainų) ir didesniam veiksmingumui užtikrinti. Kadangi kitų apribojimų nėra, susitarimas tenkina 101 straipsnio 3 dalies kriterijus. Be to, atsižvelgiant į tai, kad yra kitų konkuruojančių interneto platformų ir kad šalys toliau konkuruoja tarpusavyje (ir per savo parduotuves, ir internetu), konkurencija nebus panaikinta.

255. Bendroji pardavimo įmonė

4 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B, esančios skirtingose valstybėse narėse, gamina dviračių padangas. Jų bendra Sąjungos masto dviračių padangų rinkos dalis – 14 %. Jos nusprendžia įsteigti (nesavarankišką) bendrąją pardavimo įmonę, kuri padangas parduotų dviračių gamintojams, ir susitaria dėl jų produkcijos pardavimo per bendrąją įmonę. Kiekvienos šalies gamybos ir transporto infrastruktūra lieka atskira. Šalys tvirtina, kad susitarimu gerokai padidinamas veiksmingumas. Veiksmingumas daugiausia padidėja dėl padidėjusios masto ekonomijos, gebėjimo patenkinti esamų ir potencialių naujų klientų paklausą ir geriau konkuruoti su įvežamomis trečiosiose šalyse pagamintomis padangomis. Bendroji įmonė derasi dėl kainų ir paskirsto užsakymus artimiausiai gamyklai, taip racionalizuojamos transporto išlaidos, susijusios su tolesniu pristatymu klientams.

Analizė. Nors bendra šalių rinkos dalis yra mažesnė kaip 15 %, susitarimui taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Susitarimu siekiama riboti konkurenciją, nes bendroji įmonė pasiskirsto klientus ir nustato kainas. Nurodomas susitarimu didinamas veiksmingumas pasiekiamas ne dėl ekonominės veiklos integracijos ar bendrų investicijų. Bendrosios įmonės veikla būtų ribotos aprėpties ir ji veiktų tik kaip užsakymų paskirstymo (gamyklos) centras. Todėl bet koks didesnis veiksmingumas greičiausiai nebus perduotas vartotojams taip, kad būtų nusvertas ribojamasis susitarimo poveikis konkurencijai. Taigi, 101 straipsnio 3 dalies sąlygos nebūtų tenkinamos.

256. Nevilijimo išlyga susitarime dėl užsakomųjų paslaugų teikimo

5 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B yra konkuruojančios komercinių patalpų valymo paslaugų teikėjos. Abiejų rinkos dalis – 15 %. Yra ir keli kiti konkurentai, kurių rinkos dalys yra 10 %–15 %. Bendrovė A priėmė (vienašališką) sprendimą ateityje pagrindinį dėmesį skirti stambiams klientams, nes stambiams ir smulkiems klientams aptarnauti reikia skirtingai organizuoti darbą. Taigi, bendrovė A nusprendė nebesudaryti sutarčių su naujais smulkiomis klientais. Be to, bendrovės A ir B sudaro užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimą, kuriuo bendrovė B tiesiogiai teiktų valymo paslaugas esantiems bendrovės A smulkiems klientams (kurie sudaro 1/3 jos klientų bazės). Kartu bendrovė A nenori prarasti ryšio su šiais smulkiomis klientais. Taigi, bendrovė A toliau palaikys ryšį su smulkiomis klientais, bet valymo paslaugas tiesiogiai teiks B. Siekdama įgyvendinti užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimą, bendrovė A būtinai turės nurodyti bendrovei B savo smulkių klientų, dėl kurių sudarytas susitarimas, informaciją. Kadangi bendrovė A bijo, jog bendrovė B bandys pavilioti tuos klientus siūlydama pigesnes tiesiogines paslaugas (apeinant bendrovę A), bendrovė A reikalauja, kad į užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimą būtų įtraukta „nevilijimo nuostata“. Pagal tą nuostatą bendrovė B negali susisiekti su smulkiomis klientais, dėl kurių sudarytas užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimas, siekdama jiems paslaugas teikti tiesiogiai. Be to, bendrovės A ir B susitaria, kad bendrovė B tiesioginių paslaugų tiems klientams negali teikti net ir tuo atveju, jeigu tie klientai kreipiasi į bendrovę B. Be „nevilijimo išlygos“ bendrovė A nesudarytų užsakomųjų paslaugų teikimo sutarties su bendrove B ar kita bendrove.

Analizė. Užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimu bendrovė B pašalinama kaip savarankiškas valymo paslaugų teikėjas bendrovės A smulkiems klientams, nes jie nebegalės užmegzti tiesioginio sutartinio ryšio su bendrove B. Tačiau šie klientai sudaro tik 1/3 bendrovės A klientų bazės, t. y. 5 % rinkos. Jie vis tiek galės kreiptis į bendrovės A ir bendrovės B konkurentus, kurie užima 70 % rinkos. Taigi, užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimu nebus sudarytos sąlygos bendrovei A pelningai padidinti kainas, nustatytas klientams, dėl kurių sudaromas užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimas. Be to, užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimu greičiausiai nebus sukurtos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, nes bendrovių A ir B bendra rinkos dalis – tik 30 %, taip pat yra dar keli konkurentai, kurių rinkos dalys panašios į bendrovės A ir bendrovės B atskiras rinkos dalis. Be to, dėl to, kad skiriasi stambių ir smulkių klientų aptarnavimas, iš esmės sumažinama užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimo šalutinio poveikio rizika bendrovių A ir B elgesiui, joms konkuruojant dėl stambių klientų. Taigi, tokiu užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimu greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

7. STANDARTIZAVIMO SUSITARIMAI

7.1. Apibrėžtis

Standartizavimo susitarimai

257. Svarbiausias standartizavimo susitarimų tikslas – nustatyti techninius ar kokybės reikalavimus, kuriuos gali atitikti dabartiniai ar ateities produktai, gamybos procesai, paslaugos ar būdai ⁽¹⁾. Standartizavimo susitarimai gali apimti įvairius klausimus, pavyzdžiui, įvairių tam tikro produkto lygių ir dydžių arba techninių specifikacijų standartizavimą produktų ar paslaugų rinkose, kuriose suderinamumas ir sąveika su kitais produktais ar sistemomis yra esminis. Sąlygos, būtinos siekiant naudotis tam tikru kokybės ženklu arba kontrolės institucijos patvirtinimui gauti, taip pat gali būti laikomos standartu. Šis skyrius taip pat taikomas susitarimams, kuriuose nustatomi produktų arba gamybos procesų aplinkosauginio veiksmingumo standartai.

⁽¹⁾ Standartizavimas gali būti įvairaus pobūdžio – nuo suderintų standartų patvirtinimo pripažintose Europos ar nacionalinėse institucijose, konsorciuose ir forumuose iki nepriklausomų bendrovių susitarimų.

258. Šios gairės netaikomos techninių standartų rengimui ir pateikimui, kai tai daroma vykdamas viešuosius įgaliojimus⁽¹⁾. Europos standartizacijos institucijoms, pripažįstamoms pagal 1998 m. birželio 22 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyvą 98/34/EB, nustatančią informacijos apie standartus ir techninius reglamentus pateikimo tvarką⁽²⁾, konkurencijos teisė taikoma, jeigu jos gali būti laikomos įmonėmis ar įmonių asociacijomis, kaip apibrėžta 101 ir 102 straipsniuose⁽³⁾. Standartai, susiję su profesinių paslaugų teikimu, pavyzdžiui, įrašymo į laisvosios profesijos atstovų sąrašą taisyklės, nėra šių rekomendacijų objektas.

Standartinės sąlygos

259. Tam tikrose pramonės srityse bendrovės taiko standartinės pardavimo ar pirkimo sąlygas, kurias parengia prekybos asociacija ar tiesiogiai pačios konkuruojančios bendrovės („standartinės sąlygos“)⁽⁴⁾. Toms standartinėms sąlygoms šios gairės taikomos, jeigu jose nustatomos standartinės konkurentų ir pirkėjų produktų ar paslaugų pardavimo ar pirkimo sąlygos (o ne konkurentų tarpusavio pardavimo ar pirkimo sąlygos). Kai tokios standartinės sąlygos plačiai naudojamos tam tikroje pramonės srityje, toje pramonės srityje taikomos pirkimo ar pardavimo sąlygos gali būti faktiškai suderintos⁽⁵⁾. Pramonės sritys, kuriose standartinės sąlygos yra svarbios, yra bankininkystė (pvz., banko sąskaitų sąlygos) ir draudimo sektoriai.
260. Standartinės sąlygos, kurias parengia pati bendrovė ir naudoja tik sutartims su savo tiekėjais ar klientais sudaryti, nėra horizontalieji susitarimai, todėl joms šios gairės netaikomos.

7.2. Atitinkamos rinkos

261. Standartizavimo susitarimais gali būti daromas poveikis keturioms galimoms rinkoms, kurios bus apibrėžtos vadovaujantis Pranešimu dėl rinkos apibrėžimo. Pirmą, nustatant standartus gali būti daromas poveikis produktų ar paslaugų rinkai ar rinkoms, kuriai (-ioms) taikomas standartas ar standartai. Antra, kai standartų nustatymas susijęs su technologijos pasirinkimu ir kai intelektinės nuosavybės teisės parduodamos atskirai nuo produktų, su kuriais jos susijusios, standartas gali turėti poveikio atitinkamai technologijų rinkai⁽⁶⁾. Trečia, nustatant standartus gali būti daromas poveikis rinkai, kuriai nustatomi standartai, jeigu egzistuoja skirtingos standartų nustatymo institucijos ar susitarimai. Ketvirta, tam tikrais atvejais nustatant standartus gali būti daromas poveikis atskirai testavimo ir sertifikavimo rinkai.
262. Kalbant apie standartinės sąlygas, poveikis apskritai pastebimas vartotojų grandies rinkoje, kur standartinės sąlygos taikančios bendrovės konkuruoja parduodamos savo produktą savo klientams.

7.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

7.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

Standartizavimo susitarimai

263. Standartizavimo susitarimais paprastai daromas didelis teigiamas ekonominis poveikis⁽⁷⁾, nes, pavyzdžiui, skatinama ekonominė tarpusavio skvarba vidaus rinkoje arba naujų ir patobulintų produktų arba rinkų ir pagerintų tiekimo sąlygų plėtra. Todėl standartais paprastai didinama konkurencija ir

⁽¹⁾ Žr. 2009 m. kovo 26 d. Sprendimo SELEX, C-113/07, Rink. p. I-2207, 92 punktą.

⁽²⁾ OL L 204, 1998 7 21, p. 37.

⁽³⁾ Žr. dar nepaskelbtą Rink. II 2010 m. gegužės 12 d. Sprendimą EMC Development AB prieš Komisiją, T-432/05.

⁽⁴⁾ Tokios standartinės sąlygos gali apimti tiek labai mažą, tiek didelę sąlygų, nustatytų galutinėje sutartyje, dalį.

⁽⁵⁾ Šiuo atveju taip yra, kai (teisiškai neprivalomas) standartinės sąlygas praktiškai naudoja dauguma tam tikros pramonės subjektų ir (arba) kai tos sąlygos yra susijusios su dauguma produkto ar paslaugos savybių ir todėl gali būti apribota arba atimta vartotojų galimybė rinktis.

⁽⁶⁾ Žr. 3 skyrių apie MTTP susitarimus.

⁽⁷⁾ Žr. taip pat 308 punktą.

mažinamos gamybos ir pardavimo sąnaudos – tai apskritai naudinga ekonomikai. Standartais gali būti išlaikoma ir gerinama kokybė, teikiama informacija ir užtikrinama sąveika bei suderinamumas, taigi, klientai gauna daugiau naudos.

264. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis nustatant standartus taip pat gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nes gali būti ribojama kainų konkurencija ir ribojama arba kontroliuojama gamyba, rinkos, naujovės ar techninė plėtra. Taip gali būti daroma trimis pagrindiniais būdais: mažinant kainų konkurenciją, ribojant naujoviškas technologijas ir ribojant tam tikrų bendrovių galimybes veiksmingai naudotis standartu ir taip jas išstumiant arba diskriminuojant.
265. Pirmia, jei bendrovės pradeda antikonkurencinio pobūdžio diskusijas siekdamas nustatyti standartus, susijusiose rinkose gali sumažėti arba visiškai išnykti kainų konkurencija ir todėl gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje ⁽¹⁾.
266. Antra, standartais, kuriais nustatomos išsamios techninės produkto ar paslaugos specifikacijos, gali būti ribojama techninė plėtra ir naujovės. Kol standartas kuriamas, alternatyvios technologijos gali konkuruoti dėl įtraukimo į standartą. Pasirinkus vieną technologiją ir nustatius standartą, konkuruojančioms technologijoms ir bendrovėms gali būti sudaryta kliūtis patekti į rinką ir jos gali būti išstumtos iš rinkos. Be to, standartais, kuriais reikalaujama tam tikram standartui išskirtinai naudoti tam tikrą technologiją arba kuriais užkertamas kelias plėtoti kitas technologijas įpareigojant standartų nustatymo organizacijos narius išskirtinai naudoti tam tikrą standartą, gali būti daromas toks pats poveikis. Naujovių ribojimo rizika yra didesnė, jei viena ar kelios bendrovės yra nepagrįstai pašalinamos iš standartų nustatymo proceso.
267. Kalbant apie standartus, susijusius su intelektinės nuosavybės teisėmis (INT) ⁽²⁾, iš esmės galima išskirti tris pagrindines bendrovių, turinčių skirtingus interesus standartų nustatymo srityje, grupes ⁽³⁾. Pirmia, vien gamintojų rinkose veikiančios bendrovės, kurios tik kuria ir parduoda technologijas. Licencijavimo pajamos yra jų vienintelis pajamų šaltinis, taigi jų paskatos yra kuo labiau padidinti honorarus. Antra, vien vartotojų grandies rinkose veikiančios bendrovės, kurios tik gamina produktus ar teikia paslaugas, pagrįstus kitų sukurtomis technologijomis, ir neturi atitinkamų INT. Honorarai joms kainuoja, jie nėra jų pajamų šaltinis, taigi jų paskatos yra kuo labiau sumažinti honorarus. Galiausiai, vertikalios integruotos bendrovės ir kuria technologijas, ir parduoda produktus. Jų paskatos yra įvairios. Viena vertus, jos gali gauti licencijavimo pajamų iš INT. Antra vertus, joms gali tekti mokėti honorarus kitoms bendrovėms, kurios turi INT, būtinas pagal standartą. Todėl jos gali teikti savo pagrindinių INT licencijas mainais į kitų bendrovių pagrindinių INT licencijas.
268. Trečia, standartizuojant gali būti daromas antikonkurencinis poveikis, jei apribojamos tam tikrų bendrovių galimybės veiksmingai naudotis standartų nustatymo proceso rezultatais (t. y. specifikacijomis ir (arba) pagrindine INT standartui įgyvendinti). Antikonkurencinio poveikio rizika kyla ne tik tuo atveju, kai visiškai apribojamos bendrovės galimybės naudotis standarto rezultatais, bet ir tuo atveju, kai tokia galimybė suteikiama draudžiamomis arba diskriminuojamomis sąlygomis. Sistema, pagal kurią galimos svarbios INT atskleidžiamos iš karto, gali būti padidinama tikimybė, kad bus suteiktos galimybės veiksmingai pasinaudoti standartu, nes naudodamiesi tokia sistema dalyviai gali nustatyti, kokios technologijos yra saugomos INT ir kokios ne. Todėl dalyviai gali atsižvelgti į galimą poveikį galutinei standarto rezultato kainai (pvz., pasirenkant technologiją be INT tikriausiai būtų daromas teigiamas poveikis galutinei kainai) ir patikrinti, ar INT turėtojas norėtų suteikti licenciją, jei jo technologija įtraukta į standartą.

⁽¹⁾ Atsižvelgiant į standartų nustatymo proceso dalyvius, apribojimais gal atsirasti standartizuoto produkto tiekėjo ar pirkėjo rinkos dalyje.

⁽²⁾ Šiame skyriuje INT – tai visų pirma patentas(-ai) (išskyrus nepaskelbtas patentų paraiškias). Tačiau jei naudodamiesi bet kokios kitos rūšies INT, INT turėtojas gali kontroliuoti standarto naudojimą, reikėtų taikyti tuos pačius principus.

⁽³⁾ Praktiškai daugelis bendrovių derina kelis šiuos veiklos modelius.

269. Intelektinės nuosavybės teisės aktais ir konkurencijos teisės aktais siekiama to paties tikslo ⁽¹⁾ – skatinti naujoves ir didinti vartotojų gerovę. INT remiama dinamiška konkurencija, nes įmonės skatinamos investuoti į naujų produktų ir procesų kūrimą ar jų tobulinimą. Todėl INT apskritai skatinama konkurencija. Tačiau naudodamasi savo INT, dalyvis, turintis standartui įgyvendinti būtinas INT, tam tikromis standartų nustatymo sąlygomis taip pat gali įgyti galią kontroliuoti standarto naudojimą. Jei standartu sudaroma kliūtis patekti į rinką, taip bendrovė gali kontroliuoti produktų ar paslaugų rinką, su kuria susijęs standartas. Dėl to bendrovės gali imtis antikonkurencinių veiksmų, pavyzdžiui, atsisakydamos suteikti būtinų INT licencijas arba reikalaujamos pernelyg didelių mokesčių (pernelyg didelių honorarų) ⁽²⁾ jau patvirtinus standartą, priversti naudotojus laukti ir taip riboti jų galimybes veiksmingai naudotis standartu. Tačiau net jei patvirtinus standartą gali atsirasti ar padidėti INT turėtojų, turinčių standartui įgyvendinti būtinas INT, įtaka rinkoje, nedaroma prielaida, kad turėti standartui įgyvendinti būtinas INT ar jomis naudotis yra tas pats, kas ir turėti įtaką rinkoje ir ja naudotis. Įtakos rinkoje klausimą galima svarstyti tik kiekvienu atveju atskirai.

Standartinės sąlygos

270. Standartinėmis sąlygomis gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nes ribojamas produktų pasirinkimas ir naujovės. Jei didelė pramonės srities dalis patvirtina standartinės sąlygas ir pasirenka nenukrypti nuo jų atskirais atvejais (arba nukrypti nuo jų tik išskirtiniais atvejais, kai pirkėjas turi didelę galią), klientai gali neturėti kitos galimybės, kaip tik sutikti su standartinėmis sąlygomis. Tačiau rizika, kad bus apribotas pasirinkimas ir naujovės, tikėtina tik tais atvejais, kai standartinėmis sąlygomis apibrėžiamas galutinių produktų mastas. Kalbant apie klasikines vartojimo prekes, standartinėmis pardavimo sąlygomis paprastai neribojamos faktinių produktų naujovės ar produktų kokybė ir įvairovė.

271. Be to, atsižvelgiant į standartinių sąlygų turinį, gali kilti rizika, kad jos turės poveikio galutinio produkto komercinėms sąlygoms. Visų pirma kyla didelė rizika, kad su kaina susijusiomis standartinėmis sąlygomis būtų ribojama kainų konkurencija.

272. Be to, jei standartinės sąlygos tampa įprasta pramonės srities praktika, jų taikymas gali tapti labai svarbus norint patekti į rinką. Tokiais atvejais atsisakius taikyti standartinės sąlygas gali kilti antikonkurencinio galimybių ribojimo rizika. Tol, kol standartinės sąlygos yra veiksmingai atviros visiems, kas nori jas taikyti, nepanašu, kad dėl jų kiltų antikonkurencinio galimybių ribojimo rizika.

7.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

Standartizavimo susitarimai

273. Susitarimų, kuriais standartai naudojami kaip platesnių konkurenciją ribojančių susitarimų, kuriais siekiama išstumti faktinius arba potencialius konkurentus, dalis, tikslas – riboti konkurenciją. Pavyzdžiui, į šią kategoriją patektų susitarimas, kuriuo nacionalinė gamintojų asociacija nustato standartą ir daro spaudimą trečiosioms šalims neparduoti produktų, kurie neatitinka standarto, arba kuriuo esamo produkto gamintojai slapta susitaria pašalinti technologiją iš jau esamo standarto ⁽³⁾.

⁽¹⁾ Žr. Technologijų perdavimo gairių 7 punktą.

⁽²⁾ Dideli honorarai gali būti laikomi pernelyg dideliais, jei tenkinamos piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi sąlygos, kaip apibrėžta Sutarties 102 straipsnyje ir Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktikoje. Žr., pavyzdžiui, 1978 m. vasario 14 d. Sprendimą *United Brands prieš Komisiją*, 27/76, Rink. p. 207.

⁽³⁾ Žr. pvz., Komisijos sprendimą *Pre-insulated pipes*, IV/35.691, OL L 24, 1999 1 30, p. 1, kuriame 101 straipsnio pažeidimo dalimi laikomas „kokybės normų ir standartų naudojimas siekiant užkirsti kelią naujai technologijai ar vilkinti jos diegimą, dėl kurio sumažėtų kainos“ (147 punktą).

274. Visi susitarimai mažinti konkurenciją naudojantis labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų atskleidimu prieš patvirtinant standartą kaip priedanga siekiant bendrai nustatyti vartojimo grandies produktų ar pakaitinių INT ar technologijų kainas bus laikomi konkurencijos apribojimu pagal tikslą. ⁽¹⁾

Standartinės sąlygos

275. Susitarimų, kuriais standartinės sąlygos naudojamos kaip platesnių konkurenciją ribojančių susitarimų, kuriais siekiama išstumti faktinius arba potencialius konkurentus, dalis, tikslas – riboti konkurenciją. Pavyzdžiui, prekybos asociacija neleidžia naujiems rinkos dalyviams taikyti savo standartinių sąlygų, kurių taikymas yra būtinas siekiant užtikrinti patekimą į rinką.
276. Bet kokios standartinės sąlygos, kuriose yra nuostatų, kuriomis tiesiogiai daroma įtaka klientams nustatomoms kainoms (pvz., rekomenduojamos kainos, nuolaidos ir kt.), būtų laikomos konkurencijos apribojimu pagal tikslą.

7.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

Standartizavimo susitarimai

Susitarimai, kuriais paprastai neribojama konkurencija

277. Standartizavimo susitarimai, kuriais nesiekama riboti konkurencijos, turi būti analizuojami atsižvelgiant į jų teises ir ekonomines aplinkybes ir į faktinį bei tikėtiną poveikį konkurencijai. Jei nėra įtakos rinkoje ⁽²⁾, standartizavimo susitarimu riboti konkurencijos neįmanoma. Todėl ribojamojo poveikio greičiausiai nebus jei veiksmingai konkuruoja keli savanoriškai taikomi standartai.
278. Tiems standartų nustatymo susitarimams, kuriais gali būti sukuriama įtaka rinkoje, taikomi 280–286 punktai, kuriuose išdėstytos sąlygos, kuriomis tokiems susitarimams paprastai nebūtų taikoma 101 straipsnio 1 dalis.
279. Jei nesilaikoma vieno ar visų šioje dalyje išdėstytų principų, jokia prielaida, kad ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nedaroma. Tačiau reikės atlikti vertinimą ir nustatyti, ar susitarimui taikoma 101 straipsnio 1 dalis, ir jei taip, ar tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos. Taigi, nustatyta, kad yra trys skirtingi standartų nustatymo modeliai ir kad konkurencija modelio viduje ar modelių tarpusavio konkurencija teigiamai veikia rinkos ekonomiką. Todėl standartus nustatančios organizacijos gali visiškai nevaržomai nustatyti kitokias taisykles ir procedūras, nei aprašyta 280–286 punktuose, kuriomis nepažeidžiamos konkurencijos taisyklės.
280. Jei dalyvavimas nustatant standartus yra **neribojamas** ir konkretaus standarto patvirtinimo procedūra yra **skaidri**, standartizavimo susitarimais, kuriais nenustatoma **pareiga laikytis standarto** ⁽³⁾ ir suteikiamos galimybės naudotis standartu **sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis**, paprastai neribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.
281. Visų pirma, kad būtų užtikrinamas **neribotas dalyvavimas**, standartus nustatančių organizacijų taisyklėmis turėtų būti garantuojama, kad visi konkurentai, veikiantys rinkoje ar rinkose, kuriai (-ioms) standartu daromas poveikis, galėtų dalyvauti procese, per kurį atrenkamas standartas. Standartus nustatančios organizacijos skirstydamos balsavimo teises turėtų taikyti objektyvias ir nediskriminacines procedūras ir, jei taikoma, objektyvius į standartą įtraukiamos technologijos atrankos kriterijus.

⁽¹⁾ Šiuo punktu nedraudžiamas vienašalis išankstinis labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų atskleidimas, kaip aprašyta 299 punkte. Juo taip pat nedraudžiami patentų susivienijimai, sukurti laikantis Technologijų perdavimo gairėse išdėstytų principų, arba sprendimai teikti standartui įgyvendinti būtinas INT licencijas nenustatant honorarų, kaip nurodyta šiame skyriuje.

⁽²⁾ Žr. taip pat 399 punktą ir tolesnius punktus. Dėl rinkos dalių žr. taip pat 296 punktą.

⁽³⁾ Žr. taip pat 293 punktą šiuo aspektu.

282. Kalbant apie **skaidrumą**, atitinkama standartus nustatanti organizacija turėtų nustatyti procedūras, kuriomis suinteresuotosioms šalims būtų suteiktos galimybės tinkamu laiku kiekviename standarto kūrimo etape veiksmingai sužinoti apie planuojamą, vykdomą ir užbaigtą standartizavimo veiklą.
283. Be to, standartus nustatančių organizacijų taisyklėmis turėtų būti užtikrinamos galimybės veiksmingai naudotis standartu **sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis** ⁽¹⁾.
284. Jei standartas susijęs su INT, taikant **aiškia ir suderintą INT politiką** ⁽²⁾, **pritaikytą konkrečiai pramonės sričiai** ir atitinkamas standartus nustatančios organizacijos poreikiams, didinama tikimybė, kad standartus įgyvendinančioms bendrovėms bus suteiktos galimybės veiksmingai naudotis tos standartus nustatančios organizacijos parengtais standartais.
285. Kad būtų užtikrintos galimybės veiksmingai naudotis standartu, INT politikoje taip pat turėtų būti nustatytas reikalavimas, kad dalyviai, norintys, kad jų INT būtų įtraukti į standartą, neatšaukiamai raštu išpareigotų suteikti savo INT licencijas visoms trečiosioms šalims sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis (**FRAND išpareigojimas** – sąžiningų, pagrįstų ir nediskriminacinių sąlygų išpareigojimas) ⁽³⁾. Tokį išpareigojimą reikėtų prisiimti prieš patvirtinant standartą. Be to, taikant INT politiką INT turėtojams turėtų būti leidžiama pašalinti tam tikrą technologiją iš standartų nustatymo proceso (ir todėl išpareigojimas teikti licencijas nebūtų taikomas) su sąlyga, kad tai daroma pradiname standarto kūrimo etape. Siekiant užtikrinti FRAND išpareigojimo veiksmingumą, taip pat reikėtų nustatyti reikalavimą, kad visi dalyvaujantys INT turėtojai, kurie prisiima tokį išpareigojimą, užtikrintų, kad visos bendrovės, kurioms INT savininkai perduoda savo INT (įskaitant teisę teikti tų INT licencijas), prisiimtų tokį išpareigojimą, pavyzdžiui, įtraukiant pirkėjo ir pardavėjo sutartinę nuostatą.
286. Be to, INT politikoje turėtų būti reikalaujama, kad dalyviai **sąžiningai atskleistų** savo INT, kurios gali būti būtinos kuriamam standartui įgyvendinti. Taigi, toje pramonės srityje veikiantys subjektai, remdamiesi ta informacija, galėtų pasirinkti technologiją ir taip padėti pasiekti, kad būtų užtikrintos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Toks atskleidimo išpareigojimas galėtų būti grindžiamas tiek atskleidimu kuriant standartą, tiek pagrįstomis pastangomis nustatyti INT, susijusias su galimu standartu ⁽⁴⁾. Be to, pakanka, kad dalyviai paskelbtų, jog jie gali turėti INT pretenzijų dėl tam tikros technologijos (konkrečių INT pretenzijų ar INT paraiškų nurodyti nereikia). Kadangi standartus nustatančių organizacijų, kurios taiko nemokamų standartų politiką, atveju tokių su veiksmingo naudojimosi galimybėmis susijusių grėsmių nėra, taigi INT tokiomis aplinkybėmis atskleisti nebūtina.

FRAND išpareigojimai

287. FRAND išpareigojimais siekiama užtikrinti, kad standarto naudotojai galėtų naudotis į tą standartą įtrauktomis būtinomis technologijomis, saugomomis INT, sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis. Visų pirma FRAND išpareigojimu galima neleisti INT turėtojams trukdyti įgyvendinti standartą atsisakant suteikti licenciją ar prašant nesąžiningų ir nepagrįstų mokesčių (kitais tarant, per didelių mokesčių) po to, kai toje pramonės srityje veikiantys subjektai išpareigojo taikyti standartą, ir (arba) reikalaujant diskriminacinių honorarų.
288. Pagal 101 straipsnį standartus nustatančios organizacijos neprivalo tikrinti, ar dalyvių licencijavimo sąlygos yra sąžiningos, pagrįstos ir nediskriminacinės. Dalyviai turės įvertinti patys, ar licencijavimo sąlygos, ypač nustatyti mokesčiai, yra sąžiningi, pagrįsti ir nediskriminaciniai. Todėl sprendami, ar prisiimti FRAND išpareigojimą dėl tam tikrų INT, dalyviai turės įvertinti FRAND išpareigojimo poveikį, visų pirma jų galimybėms nevaržomai nustatyti mokesčių lygį.

⁽¹⁾ Pavyzdžiui, reikėtų suteikti galimybes veiksmingai naudotis standarto specifikacijomis.

⁽²⁾ Kaip nurodyta 285–286 punktuose.

⁽³⁾ Reikėtų pažymėti, kad FRAND išpareigojimas taip pat gali apimti licencijų teikimą be honorarų.

⁽⁴⁾ Siekiant laukiamo rezultato, pagal sąžiningo atskleidimo reikalavimą dalyviai neprivalo palyginti savo INT su galimu standartu ir teikti pareiškimo, kuriame būtų aiškiai teigiama, kad jie neturi INT, susijusių su galimu standartu.

289. Ginčo atveju vertinimas, ar už naudojamą INT nustatyti mokesčiai (nustatant standartus) yra sąžiningi ar pagrįsti, priklauso nuo to, ar mokesčiai pagrįstai susieti su ekonomine INT verte⁽¹⁾. Apskritai tokiam vertinimui atlikti yra keletas būdų. Iš esmės sąnaudomis pagrįsti metodai nelabai tinka tokiomis aplinkybėmis, nes sunku įvertinti sąnaudas, priskirtinas konkrečiam patentui ar patentų grupei kūrimui. Tačiau gali būti įmanoma palyginti licencijavimo mokesčius, kuriuos nustato konkreti bendrovė už atitinkamus patentus konkurencinėje aplinkoje prieš toje pramonės srityje veikiančius subjektams išpareigojant taikyti standartą (*ex ante*), su tais mokesčiais, kurie nustatomi po to, kai toje pramonės srityje veikiančys subjektai išpareigoja taikyti standartą (*ex post*). Taigi, palyginimą galima atlikti nuosekliai ir patikimai⁽²⁾.
290. Kitas metodas – gauti nepriklausomo eksperto objektyvų vertinimą dėl atitinkamo INT portfelio svarbos ir būtinumo atitinkamam standartui įgyvendinti. Be to, atitinkamu atveju atsižvelgiant į konkrečiam standartui nustatymo proceso aplinkybes, galima pasikliauti *ex ante* atskleistomis licencijavimo sąlygomis. Taigi, ir tokių lyginimų galima atlikti nuosekliai ir patikimai. Iš honorarų dydžių, nustatytų toms pačioms INT kituose panašiuose standartuose, taip pat galima spręsti, ar honorarų dydžiai yra sąžiningi, pagrįsti ir nediskriminaciniai. Šiomis gairėmis nesiekama pateikti išsamaus metodo, kuriais remiantis vertinama, ar honorarai nėra pernelyg dideli, sąrašo.
291. Tačiau reiktų pabrėžti, kad šių gairių nuostatomis neribojamos šalių galimybės ginčus dėl sąžiningų, pagrįstų ir nediskriminacinių honorarų spręsti kompetentinguose civiliniuose ar komerciniuose teismuose.

Poveikiu grindžiamas standartizavimo susitarimų vertinimas

292. Vertinant kiekvieną standartizavimo susitarimą reikia atsižvelgti į galimą standarto poveikį susijusioms rinkoms. Tolesni punktai taikomi visiems standartizavimo susitarimams, kurie neatitinka 280-286 punktuose išdėstytų principų.
293. Ar standartizavimo susitarimais gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, galima spręsti iš to, ar standartus nustatančių organizacijų nariai gali **nevaržomai kurti alternatyvius standartus arba produktus**, kurie neatitinka sutartų standartų⁽³⁾. Pavyzdžiui, jei standartų nustatymo susitarimu nariai įpareigojami gaminti tik standartą atitinkančius produktus, galimo neigiamo poveikio konkurencijai rizika yra gerokai didesnė ir tam tikromis aplinkybėmis gali nulemti konkurencijos apribojimą pagal tikslą⁽⁴⁾. Be to, abejonės dėl konkurencijos yra mažiau tikėtinos, jei standartais nustatomi mažiau svarbūs galutinio produkto aspektai ar dalys, palyginti su išsamesniais standartais.
294. Vertinant, ar susitarimu ribojama konkurencija, taip pat reikia išnagrinėti **galimybes naudotis standartu**. Jei dalyviai ar trečiosios šalys (t. y. subjektai, nepriklausantys atitinkamai nustatančiai organizacijai) visiškai neturi galimybių pasinaudoti standarto rezultatais (t. y. standarto atitikimo specifikacijomis ir, jei taikoma, standartui įgyvendinti būtinomis INT) arba jei tokios galimybės jiems suteikiamos diskriminacinėmis sąlygomis, gali būti diskriminuojamos, ribojamos arba suskaidomos rinkos pagal standartų geografinę taikymo sritį ir todėl ribojama konkurencija. Tačiau jei konkuruoja keletas standartų arba jei užtikrinta veiksminga standartizuoto ir nestandartizuoto sprendimo konkurencija, galimybių naudotis standartu apribojimas gali neturėti pastebimo neigiamo poveikio konkurencijai.

(1) Žr. Sprendimo *United Brands*, 27/76, 250 punktą; žr. taip pat 2009 m. liepos 16 d. Sprendimo *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH*, Rink. p. I-6155, 142 punktą.

(2) Žr. 1989 m. liepos 13 d. Sprendimo *Ministère public prieš Jean-Louis Tournier*, 395/87, Rink. p. 2521, 38 punktą; 1989 m. liepos 13 d. Sprendimo *Francois Lucazeau prieš SACEM*, 110/88, 241/88 ir 242/88, Rink. p. 2811, 33 punktą.

(3) Žr. Komisijos sprendimo *Philips/VCR*, IV/29/151, OL L 47, 1978 2 18, p. 42, 23 punktą: „Kadangi šie standartai skirti vaizdajuosčių leistuvų įrangai gaminti, šalys buvo įpareigos gaminti ir platinti tik tokias vaizdajuosčių leistus, kurie atitinka Philips licencijuojamą vaizdajuosčių leistuvų sistemą. Joms neleista gaminti ar platinti kitų vaizdajuosčių sistemų... Tai yra konkurencijos apribojimas pagal 85 straipsnio 1 dalies b punktą“.

(4) Žr. Komisijos sprendimo *Philips/VCR*, IV/29/151, 23 punktą.

295. Jei **dalyvavimas standartų nustatymo procese yra atviras**, t. y. jei visi konkurentai (ir (arba) visos suinteresuotosios šalys), veikiantys rinkoje, kuriai standartu daromas poveikis, gali dalyvauti standarto pasirinkimo ir jo rengimo procese, galimo ribojamojo poveikio konkurencijai rizika sumažėja, nes iš konkrečių bendrovių neatimama galimybė daryti poveikį standarto pasirinkimui ir rengimui ⁽¹⁾. Kuo didesnis galimas standarto poveikis rinkai ir kuo platesnė galima jo taikymo sritis, tuo svarbiau užtikrinti vienodas sąlygas dalyvauti standartų nustatymo procese. Tačiau turima faktinė informacija rodo, kad konkuruoja keletas tokių standartų ir standartus nustatančių organizacijų (ir nebūtina, kad visoje pramonės srityje būtų taikomas tas pats standartas), gali nebūti jokio ribojamojo poveikio konkurencijai. Be to, tuo atveju, jei neribojant dalyvių skaičiaus nebūtų buvę įmanoma patvirtinti standarto, susitarimu nebūtų daromas joks galimas ribojamasis poveikis konkurencijai pagal 101 straipsnio 1 dalį ⁽²⁾. Tam tikrais atvejais neigiamas apriboto dalyvavimo poveikis gali būti pašalinamas ar bent jau sumažinamas užtikrinant, kad suinteresuotosios šalys būtų **informuojamos ir konsultuojamos** apie veiklos pažangą ⁽³⁾. Kuo skaidresnė standarto patvirtinimo procedūra, tuo labiau tikėtina, kad patvirtinant standartą bus atsižvelgta į visų suinteresuotųjų šalių interesus.
296. Vertinant standartų nustatymo susitarimo poveikį, reikėtų atsižvelgti į **standartu grindžiamų prekių ar paslaugų rinkos dalis**. Ne visais atvejais įmanoma pradiniam etape tiksliai įvertinti, ar standartą praktiškai imsis taikyti didelė pramonės srities dalis ir ar tai bus standartas, kurį taikys tik nedidelė atitinkamos rinkos dalis. Daugeliu atvejų bendrovių, dalyvavusių kuriant standartą, atitinkamos rinkos dalys gali būti svarbus rodiklis vertinant galimą standarto rinkos dalį (nes bendrovės, dalyvaujančios nustatant standartą, dažniausiai būtų suinteresuotos tą standartą įgyvendinti) ⁽⁴⁾. Tačiau atsižvelgiant į tai, kad standartizavimo susitarimų veiksmingumas dažnai proporcingas pramonės srities daliai, kuri dalyvauja nustatant ir (arba) taikant standartus, didelės rinkos dalys, kurias šalys turi rinkoje ar rinkose, kuriai (-ioms) standartu daromas poveikis, nebūtinai reiškia, kad standartu gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai.
297. Standartų nustatymo susitarimu, kuriuo aiškiai **diskriminuojamas** bet kuris dalyvaujantis ar potencialus narys, gali būti ribojama konkurencija. Pavyzdžiui, kai standartus nustatanti organizacija aiškiai neįtraukia tik gamintojų grandies bendrovių (t. y. bendrovių, kurios nevykdo veiklos vartotojų grandies gamybos rinkoje), gali būti pašalinamos galbūt geresnės technologijos.
298. Kalbant apie standartų nustatymo susitarimus, kuriuose numatyti **skirtingi** nei 286 punkte apibūdinti **INT atskleidimo modeliai**, reikėtų kiekvienu atveju atskirai įvertinti, ar atitinkamu atskleidimo modeliu (pavyzdžiui, atskleidimo modelis, kuriuo nereikalaujama, o tik skatinama atskleisti INT) užtikrinamos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Kitaip tariant, reikia įvertinti, ar konkrečiomis aplinkybėmis naudojantis tuo INT atskleidimo modeliu neužkertamas kelias pasirinkti technologiją remiantis visa informacija ir praktiškai naudotis susijusiomis INT.
299. Galiausiai, standartų nustatymo susitarimais, kuriuose numatyta **ex ante atskleisti labiausiai ribojančias licencijavimo sąlygas**, iš esmės nebus ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Šiuo atžvilgiu svarbu, kad šalys, dalyvaujančios parenkant standartą, būtų visiškai informuotos ne tik apie technines galimybes ir apie susijusias INT, bet ir apie tikėtinas tų INT sąnaudas. Todėl jei standartus nustatančios organizacijos politikoje nustatyta, kad INT turėtojai turi atskleisti labiausiai

⁽¹⁾ Komisijos sprendime *X/Open Group*, IV/31.458, OL L 35, 1987 2 6, p. 36, Komisija nusprendė, kad nors patvirtinti standartai buvo paskelbti, dėl griežtos narystės politikos grupei nepriklausantys subjektai negalėjo daryti poveikio grupės darbo rezultatams ir, priešingai nei grupės nariai, perimti su standartais susijusias praktines patirties ir techninių žinių. Be to, grupei nepriklausantys subjektai, priešingai nei grupės nariai, negalėjo įgyvendinti standarto prieš jo patvirtinimą (žr. 32 punktą). Atsižvelgiant į šias aplinkybes nuspręsta, kad susitarimu ribojama konkurencija pagal 101 straipsnio 1 dalį.

⁽²⁾ Arba tuo atveju, jei dėl neveiksmingo proceso būtų smarkiai vėluojama patvirtinti standartą, ribojamasis poveikis galėjo būti nusvertas dėl padidėjusio veiksmingumo, vertinamo pagal 101 straipsnio 3 dalį.

⁽³⁾ Žr. 2009 m. spalio 14 d. Komisijos sprendimą *Laivų klasifikacija*, 39416. Sprendimą galima rasti adresu http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416.

⁽⁴⁾ Žr. 261 punktą.

ribojančias licencijavimo sąlygas, įskaitant didžiausius planuojamus honorarų dydžius, prieš patvirtinant standartą, paprastai nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje ⁽¹⁾. Toks vienašalis *ex ante* labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų atskleidimas – viena iš priemonių, kuria naudojamosi standartus nustatanti organizacija gali priimti sprendimą remdamasi visa informacija apie įvairių alternatyvių technologijų trūkumus ir privalumus ne tik techniniu, bet ir kainų požiūriu.

Standartinės sąlygos

300. Vertinant, kaip nustatomos standartinės sąlygos ir jomis naudojamosi, reikia atsižvelgti į atitinkamas ekonomines sąlygas ir į padėtį atitinkamoje rinkoje, kad būtų galima nustatyti, ar taikant nagrinėjamas standartinės sąlygas gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai.
301. Jei atitinkamoje rinkoje veikiančių konkurentų dalyvavimas faktiškai nustatant standartinės sąlygas yra **neribotas** (arba dalyvaujant prekybos asociacijoje, arba tiesiogiai), o nustatytos standartinės sąlygos yra **neprivalomos** ir jomis **veiksmingai naudotis** gali visi, tokiais susitarimais greičiausiai nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai (atsižvelgiant į 303, 304, 305 ir 307 punktuose minėtus išpėjimus).
302. Taigi, veiksmingai naudojamos ir neprivalomos standartinės vartojimo prekių ar paslaugų pardavimo sąlygos (darant prielaidą, kad jos neturi poveikio kainai) paprastai neturi ribojamojo poveikio konkurencijai, nes jos greičiausiai neturės jokio neigiamo poveikio produktų kokybei, įvairovei ar naujovėms. Tačiau yra dvi bendros išimtys, kai reikėtų atlikti nuodugnesnį vertinimą.
303. Pirma, jei standartinėmis vartojimo prekių ar paslaugų pardavimo sąlygomis nustatyta klientui parduodamo produktų apimtis ir jei dėl to padidėja rizika, kad sumažės produktų pasirinkimas, tokiomis standartinėmis sąlygomis gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jei bendrai taikant tokias standartinės sąlygas jos faktiškai yra suderinamos. Tai pasakytina apie atvejus, kai plačiai taikomomis standartinėmis sąlygomis faktiškai ribojamos naujovės ir produktų įvairovė. Pavyzdžiui, tai gali nutikti tada, kai standartinėmis draudimo sutarčių sąlygomis praktiškai ribojamas klientų pagrindinių sutarties elementų, pvz., standartinės draudžiamos rizikos, pasirinkimas. Net jei taikyti standartinės sąlygas neprivaloma, jomis gali būti sumažintos konkurentų paskatos konkuruoti dėl produktų įvairinimo.
304. Vertinant, ar standartinėmis sąlygomis gali būti daromas ribojamasis poveikis, t. y. ribojamas produktų pasirinkimas, reikėtų atsižvelgti į tokius veiksnius, kaip esama konkurencija rinkoje. Pavyzdžiui, jei yra daug mažesnių konkurentų, produktų pasirinkimo ribojimo rizika atrodytų mažesnė nei tuo atveju, kai yra keli dideli konkurentai ⁽²⁾. Iš bendrovių, dalyvaujančių nustatant standartinės sąlygas, rinkos dalių taip pat galima spręsti, kiek tikėtina, kad tos standartinės sąlygos bus naudojamos, arba kiek tikėtina, kad jos bus naudojamos didelėje rinkos dalyje. Tačiau šiuo atžvilgiu svarbu išnagrinėti ne tik, ar parengtos standartinės sąlygos gali būti naudojamos didelėje rinkos dalyje, bet taip pat, ar standartinės sąlygos taikomos produkto daliai ar visam produktui (kuo mažiau išplečiamos standartinės sąlygos, tuo mažiau tikėtina, kad jomis apskritai bus ribojamas produktų pasirinkimas). Be to, tais atvejais, kai nenustatant standartinių sąlygų nebūtų įmanoma tiekti tam tikrų produktų, joks ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nebūtų daromas. Tokiu atveju nustačius standartinės sąlygas produktų pasirinkimas ne sumažėtų, o padidėtų.

⁽¹⁾ Bet koks vienašalis *ex ante* labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų atskleidimas neturėtų būti naudojamas kaip priedanga siekiant bendrai nustatyti vartojimo grandies produktų ar pakaitinių INT ar technologijų kainas, kuris bus laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą, kaip pažymėta 247 punkte.

⁽²⁾ Jei ankstesnė patirtis taikant standartinės sąlygas atitinkamoje rinkoje rodo, kad taikant standartinės sąlygas konkurencija dėl produktų diferencijavimo nesušilpnėjo, tai taip pat gali reikšti, kad taikant tokias panašiam produktui parengtas standartinės sąlygas nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai.

305. Antra, net jei standartinėse sąlygose nenustatoma faktinė galutinio produkto apimtis, jos gali būti lemiamą sandorio su klientu dalis dėl kitų priežasčių. Pavyzdžiui, perkant internetu, kur klientų pasitikėjimas yra labai svarbus (pvz., pasitikėjimas tuo, kad naudojamos saugios mokėjimo sistemos, tinkamai aprašomi produktai, aiškios ir skaidrios kainų nustatymo taisyklės, lanksti grąžinimo politika ir kt.). Klientams sunku tiksliai įvertinti visas tas sudedamąsias dalis, jie paprastai labiau pasitiki su tokiais sudedamosiomis dalimis susijusia plačiai taikoma praktika ir standartinėmis sąlygomis, todėl tokios standartinės sąlygos gali tapti faktiniu standartu, kurio rinkoje prekiaujančios bendrovės turėtų laikytis. Nors ir neprivalomos, tokios standartinės sąlygos taptų faktiniu standartu, kurio poveikis būtų labai panašus į privalomo standarto poveikį ir turėtų būti atitinkamai vertinamas.
306. Jei taikyti standartinės sąlygas privaloma, reikia vertinti jų poveikį produktų kokybei, įvairovei ir naujovėms (visų pirma jei standartinės sąlygos privalomos visoje rinkoje).
307. Be to, jeigu standartinėse sąlygose (privalomose arba neprivalomose) yra kokių nors sąlygų, kurios gali turėti neigiamo poveikio su kainomis susijusiai konkurencijai (pvz., sąlygų, kuriomis apibrėžiamos taikytinos nuolaidos), tikėtina, kad taikant tokias standartinės sąlygas būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

7.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

7.4.1. Didesnis veiksmingumas

Standartizavimo susitarimai

308. Standartizavimo susitarimais dažnai gerokai padidinamas veiksmingumas. Pavyzdžiui, Sąjungos masto standartais gali būti sudarytos palankesnės rinkos integracijos sąlygos, o bendrovėms gali būti lengviau parduoti savo prekes ir paslaugas visose valstybėse narėse ir taip padidinti vartotojų pasirinkimą ir sumažinti kainas. Standartais, kuriais užtikrinama techninė sąveika ir suderinamumas, dažnai skatinama įvairių bendrovių technologijų privalumais grindžiama konkurencija ir padedama neapsiriboti tik vienu konkrečiu tiekėju. Be to, standartai gali padėti pardavėjams ir pirkėjams sumažinti sandorių sąnaudas. Standartais, kuriais nustatoma, pvz., produkto kokybė, sauga ir aplinkos apsaugos aspektai, gali būti palengvinamas vartotojo pasirinkimas ir padedama pagerinti produkto kokybę. Standartai svarbūs ir naujovių srityje. Jais gali būti sutrumpinamas laikas, per kurį nauja technologija patenka į rinką, taip pat sudarant galimybes bendrovėms remtis susitartais sprendimais palengvinamas naujovių diegimas.
309. Kad standartizavimo susitarimu būtų padidinamas veiksmingumas, į rinką norintiems patekti subjektams turi būti veiksmingai teikiama standartui taikyti būtina informacija⁽¹⁾.
310. Standarto žinomumą galima padidinti ženklais ir logotipais, kuriais patvirtinama atitiktis ir suteikiamas patikinimas vartotojams. Testavimo ir sertifikavimo susitarimais siekiama daugiau nei tik nustatyti standartą, todėl paprastai tokie susitarimai priskiriami atskirai susitarimų grupei ir rinkai.
311. Nors poveikis naujovėms kiekvienu atveju turi būti analizuojamas atskirai, standartais, kuriais sukuriamas, pavyzdžiui, įvairių technologijų platformų horizontalusis suderinamumas, bus padidintas veiksmingumas.

Standartinės sąlygos

312. Taikyti standartinės sąlygas gali būti ekonomiškai naudinga, nes klientams lengviau palyginti siūlomas sąlygas ir pakeisti bendrovę. Taikant standartinės sąlygas taip pat gali padidėti veiksmingumas, t. y. gali būti sutaupomos sandorių sąnaudos ir tam tikruose sektoriuose (visų pirma ten, kur sutarčių teisinė struktūra sudėtinga) sudaromos palankesnės sąlygos patekti į rinką. Taikant standartinės sąlygas taip pat gali padidėti sutarties šalių teisinis tikrumas.
313. Kuo didesnis konkurentų rinkoje skaičius, tuo labiau padidėja veiksmingumas, susijęs su geresnėmis galimybėmis palyginti siūlomas sąlygas.

⁽¹⁾ Žr. Komisijos sprendimo X/Open Group, IV/31.458, 42 punktą: „Komisija mano, kad priimant sprendimą taikyti išimtį labai svarbu atsižvelgti į grupės norą kuo greičiau pateikti rezultatus“.

7.4.2. Būtinumas

314. Apribojimai, kuriuos galima sukelti standartizavimo susitarimu ar standartinėmis sąlygomis ir kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

Standartizavimo susitarimai

315. Vertinant kiekvieną standartizavimo susitarimą, viena vertus, reikia atsižvelgti į tikėtiną jo poveikį nagrinėjamai rinkai, kita vertus, į apribojimų, kurie gali būti didesni nei būtina siekiant padidinti veiksmingumą, apimtį ⁽¹⁾.
316. Paprastai visiems konkurentams, veikiančiams rinkoje ar rinkose, kurioms standartu daromas poveikis, turi būti užtikrintos galimybės dalyvauti standartų nustatymo procese, nebent šalis įrodytų, kad toks dalyvavimas būtų labai neveiksmingas, arba numatyta taikyti bendras interesų atstovavimo procedūras ⁽²⁾.
317. Paprastai standartizavimo susitarimuose neturėtų būti numatyta daugiau sąlygų negu reikia susitarimo tikslams pasiekti, neatsižvelgiant į tai, ar siekiama techninės sąveikos ir suderinamumo, ar tam tikro kokybės lygio. Tais atvejais, kai vartotojams ar ekonomikai apskritai būtų naudinga turėti tik vieną technologinį sprendimą, toks standartas turi būti nustatomas nediskriminuojant. Technologijų atžvilgiu neutraliais standartais tam tikromis aplinkybėmis galima labiau padidinti veiksmingumą. Įtraukti pakaitines INT ⁽³⁾ kaip būtinas standarto dalis ir taip priversti standarto naudotojus mokėti už daugiau INT nei techniškai būtina – būtų daugiau nei būtina nustatytam didesniam veiksmingumui pasiekti. Be to, įtraukiant pakaitines INT kaip būtinas standarto dalis ir apribojant tos technologijos naudojimą tik tam konkrečiam standartui įgyvendinti (t. y. išskirtinis naudojimas) gali būti ribojama technologijų tarpusavio konkurencija ir tai nebūtų būtina nustatytam didesniam veiksmingumui pasiekti.
318. Apribojimai standartizavimo susitarimuose, kuriais standartas padaromas privalomu ar įpareigojama, kad tam tikroje pramonės srityje jo būtų laikomasi, iš esmės nėra būtini.
319. Be to, standartizavimo susitarimais, kuriais tam tikroms institucijoms suteikiama išimtinė teisė patikrinti atitiktį standartui, siekiama daugiau nei pagrindinio tikslo – – nustatyti standartą, todėl tokiais susitarimais taip pat gali būti ribojama konkurencija. Tačiau išskirtinumo sąlygą tam tikrą laikotarpį galima pagrįsti, pavyzdžiui, tuo, kad reikia susigrąžinti dideles pradines išlaidas ⁽⁴⁾. Tokiu atveju į standartizavimo susitarimą turėtų būti įtraukta atitinkama apsaugos priemonė, skirta su išskirtinumo sąlyga susijusiai galimai konkurencijos rizikai sušvelninti. Tai, be kita ko, susiję su sertifikavimo mokesčiu, kuris turi būti pagrįstas ir proporcingas atitikties patikrinimo sąnaudoms.

⁽¹⁾ Pagal Sprendimą *Philips/VCR*, IV/29/151, dėl atitikties vaizdajuosčių leistuvo standartams pašalintos kitos (galbūt geresnės) sistemos. Tai padarė ypač didelį poveikį, atsižvelgiant į išskirtinę *Phillips* padėtį rinkoje, „... [Š]alims buvo nustatyti tokie apribojimai, kurie nebuvo būtini tokiam tobulinimui. Vaizdajuosčių suderinamumas su kitų gamintojų leistuvais būtų užtikrintas net ir tuo atveju, jei pastarieji būtų turėję tik prisiimti įsipareigojimą, kad gamindami vaizdajuosčių leistuvo įrangą, laikysis vaizdajuosčių leistuvo standartų“ (31 punktą).

⁽²⁾ Žr. Komisijos sprendimo *X/Open Group*, IV/31.458, minėto išnašoje, 45 punktą: „[G]rupės tikslų nebūtų buvę įmanoma pasiekti, jei bet kuri bendrovė, norinti prisiimti įsipareigojimą siekti grupės tikslų, būtų turėjusi teisę tapti nare. Dėl to kiltų praktinių ir logistinių veiklos valdymo sunkumų ir gali būti neįmanoma priimti atitinkamų pasiūlymų.“ Žr. taip pat 2009 m. spalio 14 d. Komisijos sprendimo *Laivų klasifikacija*, 39416, 36 punktą: „įsipareigojimais užtikrinama tinkama pusiausvyra, viena vertus, išlaikyti griežtus IACS narystės kriterijus, kita vertus, pašalinti nereikalingas kliūtis tapti IACS nariu. Naujaisiais kriterijais bus užtikrinta, kad tik techniškai kompetentingos klasifikacinės bendrovės galėtų tapti IACS narėmis, tokiu būdu užkertant kelią IACS darbo veiksmingumo ir kokybės suprasėjimui dėl pernelyg negriežtų IACS priklausymo reikalavimų. Tuo pat metu naujieji kriterijai nekludys techniškai kompetentingoms ir išreiškiusioms norą klasifikacinėms bendrovėms prisijungti prie IACS“.

⁽³⁾ Technologija, kurios naudotojai ar licencijų turėtojai laiko sukeičiama su kita technologija ar galinčia pakeisti kitą technologiją, remdamiesi technologijų savybėmis ir paskirtimi.

⁽⁴⁾ Tokiu atveju žr. Komisijos sprendimo *Dutch Cranes (SCK ir FNK)*, IV/34.179, 34.202, 216, OL L 312, 1995 12 23, p. 79, 23 punktą: „Draudimu pavesti SCK nesertifikuotoms įmonėms subrangos darbus ribojama sertifikuotų įmonių veikimo laisvė. Ar draudimu konkurencija yra trukdoma, ribojama ar iškreipiama, kaip apibrėžta 85 straipsnio 1 dalyje, reikia vertinti atsižvelgiant į teises ir ekonomines aplinkybes. Jei toks draudimas susijęs su sertifikavimo sistema, kuri yra visiškai atvira, nepriklausoma ir skaidri ir pagal kurią priimamos panašios kitų sistemų garantijos, galima teigti, kad jis neturės ribojamojo poveikio konkurencijai ir kad juo paprasčiausiai siekiama visapusiškai užtikrinti sertifikuotų prekių ir paslaugų kokybę“.

Standartinės sąlygos

320. Apskritai, reikalavimas, kad tam tikros pramonės srities subjektai ar prekybos asociacijos, kuri nustatė standartinės sąlygas, nariai privalėtų ir įsipareigotų jas taikyti, yra nepagrįstas. Tačiau neatmetama galimybė, kad privalomos standartinės sąlygos konkrečiu atveju gali būti būtinos, kad būtų užtikrintas tomis standartinėmis sąlygomis siekiamas didesnis veiksmingumas.

7.4.3. Perdavimas vartotojams

Standartizavimo susitarimai

321. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas standartizavimo susitarimu arba standartinėmis sąlygomis. Vertinant tikėtiną didesnio veiksmingumo perdavimą vartotojams, svarbu išsiaiškinti, kokių procedūrų imamasi, kad būtų apsaugoti standartų naudotojų ir galutinių vartotojų interesai. Jei standartais sudaromos palankesnės sąlygos užtikrinti techninę sąveiką ir suderinamumą arba naujų ir esamų produktų, paslaugų ir procesų konkurenciją, galima daryti prielaidą, kad standartas bus naudingas vartotojams.

Standartinės sąlygos

322. Kuo didesnės bendrovių rinkos dalys ir standartinių sąlygų naudojimo mastas, tuo didesnė ribojamojo poveikio konkurencijai grėsmė ir didesnio veiksmingumo tikimybė. Taigi, neįmanoma nustatyti bendros „saugaus uosto“ nuostatos, kurios laikantis nekiltų ribojamojo poveikio konkurencijai grėsmė arba kuria remiantis būtų galima daryti prielaidą, kad didesnis veiksmingumas bus perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.
323. Tačiau standartinėmis sąlygomis pasiektas tam tikras didesnis veiksmingumas, pavyzdžiui, lengviau palyginami rinkai teikiami pasiūlymai, palankesnės sąlygos pakeisti tiekėją, taip pat didesnis standartinių sąlygų teisinis tikrumas, yra tikrai naudingas vartotojams. Kalbant apie kitokį galimą didesni veiksmingumą, pavyzdžiui, mažesnes sandorio sąnaudas, būtina kiekvienu atveju atskirai įvertinti (atsižvelgiant į atitinkamas ekonomines aplinkybes), ar tikėtina, kad toks didesnis veiksmingumas bus perduotas vartotojams.

7.4.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

324. Ar standartizavimo susitarimu šalims suteikiamos galimybės panaikinti konkurenciją, priklauso nuo įvairių konkurencijos rinkoje šaltinių, standartizavimo susitarimu sudaromo šalių konkurencinio suvaržymo lygio ir susitarimo poveikio tokiam konkurenciniam suvaržymui. Nors atliekant tokią analizę svarbu įvertinti rinkos dalis, kitų faktinės konkurencijos šaltinių masto negalima vertinti remiantis tik rinkos dalimi, išskyrus tuos atvejus, kai standartas tampa faktiniu tam tikros pramonės srities standartu⁽¹⁾. Pastaruoju atveju konkurencija gali būti panaikinta, jei trečiosioms šalims nesuteikiamos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Jei standartinės sąlygos naudojamos didžiojoje tam tikros pramonės srities dalyje, jos gali tapti faktiniu tos pramonės srities standartu ir todėl gali kilti tokių pačių abejonių. Tačiau jei standartas ar standartinės sąlygos susijusios tik su nedidele produkto ar paslaugos dalimi, konkurencija greičiausiai nebus panaikinta.

7.5. Pavyzdžiai

325. Standartų, kurių konkurentai negali atitikti, nustatymas

1 pavyzdys

Aplinkybės. Standartus nustatanti organizacija nustato ir skelbia saugos standartus, kurie plačiai taikomi atitinkamoje pramonės srityje. Dauguma pramonės atstovų dalyvauja nustatant standartą. Prieš priimant standartą, naujas rinkos dalyvis sukūrė produktą, kuris techniškai lygiavertis veiksmingumo ir funkcinių reikalavimų požiūriu ir kurį pripažįsta standartus nustatančios organizacijos techninis komitetas. Tačiau saugos standarto techninės specifikacijos (be jokio objektyvaus pagrindo) sudarytos taip, kad šis ar kiti nauji produktai negalėtų atitikti standarto.

⁽¹⁾ Faktinis standartizavimas nustatomas tuo atveju, kai (teisiškai neprivalomą) standartą praktiškai naudoja didžioji pramonės dalis.

Analizė. Tikėtina, kad standartizavimo susitarimas turės ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, ir greičiausiai neatitiks 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Standartus nustatančios organizacijos nariai, neturėdami jokio pagrįsto pagrindo, nustatė standartą taip, kad jų konkurentų produktai, pagrįsti kitais technologiniais sprendimais, negali jo atitikti, nors jų veiksmingumas panašus. Taigi šiuo susitarimu, kuriuo neužtikrinamas nediskriminavimas, bus sumažintos arba stabdomos naujovės ar produktų įvairovė. Tokiu parengtu standartu didesnis nei neutralus veiksmingumas greičiausiai nebus pasiektas.

326. Neprivalomas ir skaidrus standartas, apimantis didelę rinkos dalį

2 pavyzdys

Aplinkybės. Keletas buitinės elektronikos gamintojų, turinčių dideles rinkos dalis, susitaria sukurti naują produkto, kuris atsirastų po DVD, standartą.

Analizė. Jei a) gamintojai toliau gali nevaržomai gaminti kitus naujus produktus, kurie neatitiktų naujojo standarto, b) dalyvavimas nustatant standartus yra neribojamas ir skaidrus, o c) standartizavimo susitarimu niekaip kitaip neribojama konkurencija, 101 straipsnio 1 dalis greičiausiai nepažeidžiama. Jei šalys susitarė gaminti tik naują standartą atitinkančius produktus, susitarimu būtų ribojama techninė plėtra, mažinamos naujovės ir šalims neleidžiama parduoti kitų produktų, taigi būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

327. Standartizavimo susitarimas neatskleidžiant INT

3 pavyzdys

Aplinkybės. Privati standartus nustatanti organizacija, veikianti IRT (informacinės ir ryšių technologijos) standartizavimo sektoriuje, taiko INT politiką, pagal kurią nei reikalaujama, nei skatinama atskleisti INT, kurios gali būti būtinos būsimam standartui įgyvendinti. Standartus nustatanti organizacija sąmoningai priėmė sprendimą neįtraukti tokio įpareigojimo, visų pirma atsižvelgdama į tai, kad visos technologijos, kurios gali būti svarbios būsimam standartui įgyvendinti, yra saugomos įvairiomis INT. Todėl standartus nustatanti organizacija laikėsi nuomonės, kad nustačius INT atskleidimo įpareigojimą, pirma, nebūtų suteikta nauda, susijusi su tuo, kad dalyviai galėtų pasirinkti sprendimą, nesusijusį su INT arba susijusį su nedideliu INT skaičiumi, ir antra, būtų patirta papildomų išlaidų, siekiant išnagrinėti, ar tam tikra INT gali būti būtina būsimam standartui įgyvendinti. Tačiau standartus nustatančios organizacijos INT politika reikalaujama, kad visi dalyviai išipareigotų suteikti licencijas dėl visų INT, kurios gali būti susijusios su būsimu standartu, sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis. INT politikoje numatytos galimybės taikyti išimtį, jei INT turėtojas pageidauja netaikyti bendro išipareigojimo suteikti licencijas tam tikrai INT. Šioje pramonės srityje yra keletas konkuruojančių standartus nustatančių organizacijų. Dalyvauti standartus nustatančioje organizacijoje gali visi toje pramonės srityje veikiantys subjektai.

Analizė. Daugeliu atvejų nustatant INT atskleidimo įpareigojimą būtų skatinama konkurencija, nes padidėtų *ex ante* technologijų konkurencija. Apskritai, tokiu įpareigojimu standartus nustatančios organizacijos nariams suteikiamos galimybės atsižvelgti į su konkrečia technologija susijusių INT skaičių, sprendžiant, kurią iš konkuruojančių technologijų pasirinkti (arba, jei įmanoma, pasirinkti technologiją, kuri nėra saugoma INT). Su technologija susijusių INT skaičius dažnai turės tiesioginio poveikio naudojimosi standartu sąnaudoms. Tačiau šiomis konkrečiomis aplinkybėmis visos galimos technologijos yra apsaugotos INT ir netgi įvairiomis INT. Todėl atskleidžiant INT nebūtų daromas teigiamas poveikis, susijęs su tuo, kad nariai, rinkdamiesi technologiją, galėtų atsižvelgti į INT skaičių, nes kokia technologija bebūtų atrinkta, galima daryti prielaidą, kad ta technologija yra susijusi su INT. Atskleidžiant INT greičiausiai nebūtų prisidėta siekiant užtikrinti galimybes veiksmingai naudotis standartu, kurios šiuo atveju pakankamai užtikrinamos bendru išipareigojimu suteikti licencijas dėl visų INT, kurios gali būti susijusios su būsimu standartu, sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis. Be to, atskleidžiant INT šiomis aplinkybėmis dalyviai patirtų

papildomų išlaidų. Tokiomis aplinkybėmis neatskleidžiant INT standartas patvirtinamas greičiau ir tai gali būti svarbu atsižvelgiant į tai, kad konkuruoja keletas standartus nustatančių organizacijų. Taigi, susitarimu greičiausiai nebūtų daromas neigiamas poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

328. Standartai draudimo sektoriuje

4 pavyzdys

Aplinkybės. Draudimo bendrovių grupė susirinko siekdama susitarti dėl neprivalomų standartų, taikomų diegiant tam tikras saugumo priemones (pvz., komponentai ir įranga, skirti užkirsti kelią nuostoliams ir mažinimui, ir iš tokių elementų susidedančios sistemos). Dėl šių draudimo bendrovių nustatytų neprivalomų standartų a) susitarta siekiant patenkinti konkretų poreikį ir padėti draudimo įmonėms valdyti riziką ir išlaikyti riziką atitinkančias įmokas; b) prieš užbaigiant rengti standartus, jie aptarti su dauguma diegėjų (arba jų atstovų) ir atsižvelgta į jų nuomonę; c) standartus paskelbė atitinkama (-os) draudimo asociacija specialioje savo interneto svetainės dalyje, kad juos lengvai rastų visi diegėjai ir kitos suinteresuotosios šalys.

Analizė. Tų standartų nustatymo procesas yra skaidrus ir leidžiama dalyvauti suinteresuotosioms šalims. Be to, rezultatu pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis lengvai gali naudotis visi, kas nori. Jeigu standartas neturi neigiamo poveikio vartotojų grandies rinkai (pvz., nepašalinami tam tikri diegėjai taikant labai specifinius ir nepagrįstus diegimo reikalavimus), jis greičiausiai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai. Tačiau net jei standartai turėtų ribojamojo poveikio konkurencijai, panašu, kad būtų tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos. Naudodamasi standartais draudimo įmonės galėtų geriau išanalizuoti, kiek tokiomis diegimo sistemomis sumažinama atitinkama rizika ir užkertamas kelias nuostoliams, kad jos galėtų valdyti riziką ir siūlyti riziką atitinkančias įmokas. Be to, atsižvelgiant į minėtą išpėjimą, susijusio su vartotojų grandies rinka, diegėjams tai suteiktų veiksmingumo, nes jie galėtų laikytis vieno standartų rinkinio, tinkančio visoms draudimo bendrovėms, ir neturėtų tartis su kiekviena draudimo bendrove atskirai. Patvirtinus tokius standartus vartotojams galėtų būti lengviau keisti draudimo įmones. Be to, tai būtų naudinga mažesnėms draudimo įmonėms, kurios gali neturėti pajėgumų atskirai atlikti bandymus. Kalbant apie kitas 101 straipsnio 3 dalies sąlygas, panašu, kad neprivalomais standartais neviršijama tai, kas būtina konkrečiam didesniam veiksmingumui pasiekti; nauda būtų perduota vartotojams (tam tikrais atvejais nauda būtų tiesioginė); ir apribojimais nebūtų panaikinta konkurencija.

329. Aplinkosaugos standartai

5 pavyzdys

Aplinkybės. Beveik visi skalbimo mašinų gamintojai, paskatinti viešosios įstaigos, susitaria nebegaminti produktų, kurie neatitinka tam tikrų aplinkosaugos kriterijų (pvz., energijos vartojimo efektyvumas). Kartu šalys turi 90 % rinkos. Produktai, kurie dėl to bus laipsniškai pašalinti iš rinkos, sudaro didelę visų pardavimų dalį. Jie bus pakeisti labiau aplinką tausojančiais, bet kartu ir brangesniais produktais. Be to, susitarimu netiesiogiai sumažinama trečiųjų šalių gamybos apimtis (pvz., elektros tiekimo paslaugos ir pašalinamų produktų komponentų tiekėjai). Jei nebūtų susitarimo, šalys nesistengtų gaminti ir pardavinėti labiau aplinką tausojančių produktų.

Analizė. Susitarimu leidžiama šalims kontroliuoti individualią gamybą ir jis susijęs su didele jų pardavimo ir visos gamybos apimtys dalimi, juo taip pat sumažinama trečiųjų šalių gamybos apimtis. Produktų įvairovė, kuri iš dalies priklauso nuo produktų aplinkosaugos reikalavimų, sumažėja, o kainos tikriausiai padidės. Todėl tokiu susitarimu gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Valstybės institucijos dalyvavimas tokiam vertinimui yra nesvarbus. Tačiau naujesni ir aplinką labiau tausojantys produktai yra techniškai pažangesni, veiksmingesni kokybės požiūriu: skalbimo mašinos turi daugiau programų, kuriomis vartotojai gali naudotis. Be to, skalbimo mašinų pirkėjai sutaupo sąnaudų dėl to, kad mažesnės jų eksploataavimo sąnaudos, mažiau naudojama vandens, elektros ir skalbimo priemonių. Taip sąnaudos realiai sutaupomos rinkose, kurios skiriasi nuo atitinkamų susitarimo rinkų. Nepaisant to, į toki

veiksmingumą galima atsižvelgti, nes rinkos, kurioms daromas ribojamasis poveikis konkurencijai ir kuriose padidėja veiksmingumas, yra susijusios, o vartotojų, kuriems poveikio turi apribojimas ir didesnis veiksmingumas, grupė iš esmės yra ta pati. Didesnis veiksmingumas nusveria ribojamąjį poveikį konkurencijai, t. y. padidėjusias sąnaudas. Kitų pateikiamų susitarimo alternatyvų teikiama nauda bus mažiau užtikrinta ir ne tokia ekonomiškai. Gamindamos skalbimo mašinas, kurios atitinka sutartus aplinkosaugos reikalavimus, šalys naudojasi įvairiomis ekonomiškai galimomis techninėmis priemonėmis, o konkurencija išliks kitų produkto savybių atžvilgiu. Todėl 101 straipsnio 3 dalies kriterijai greičiausiai būtų tenkinami.

330. Vyriausybės skatinamas standartizavimas

6 pavyzdys

Aplinkybės. Reaguodami į tai, kas buvo nustatyta atlikus rekomenduojamo riebalų kiekio tam tikruose perdirbtuose produktuose tyrimą, kurį atliko vienos valstybės narės vyriausybės finansuojama ekspertų grupė, tos valstybės narės keli stambūs perdirbtų maisto produktų gamintojai susitaria per oficialias diskusijas pramonės ir prekybos asociacijoje nustatyti rekomenduojamą riebalų kiekį produktuose. Kartu šalys turi 70 % produktų pardavimo rinkos valstybėje narėje. Šalių iniciatyva remiama nacionaline reklamos kampanija, kurią finansuoja ekspertų grupė ir kuria informuojama apie pavojus, kurių kyla dėl didelio riebalų kiekio perdirbtuose maisto produktuose.

Analizė. Nors riebalų kiekis tik rekomendacinis ir jo laikytis galima savanoriškai, dėl didesnio viešumo, pasiekiamo vykdant nacionalinę reklamos kampaniją, tikėtina, kad visi tos valstybės narės perdirbto maisto gamintojai laikysis rekomenduojamo riebalų kiekio. Taigi tikėtina, kad tai bus faktinis didžiausias riebalų kiekis perdirbtuose maisto produktuose. Todėl gali sumažėti vartotojų pasirinkimas produktų rinkose. Tačiau šalys galės toliau konkuruoti daugelio kitų produktų savybių atžvilgiu, kaip antai kainos, produkto dydžio, kokybės, skonio, kitų maistingųjų medžiagų ir druskos kiekio, sudedamųjų medžiagų pusiausvyros ir prekės ženklo. Be to, konkurencija dėl riebalų kiekio siūlomame produkte gali padidėti, jeigu šalys sieks siūlyti produktus, kuriuose riebalų mažiau. Todėl tokiu susitarimu greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

331. Atviras produktų pakuočių standartizavimas

7 pavyzdys

Aplinkybės. Stambūs greitai gendančių vartojimo produktų gamintojai konkurencingoje valstybės narės rinkoje (taip pat kitų valstybių narių gamintojai ir platintojai, parduodantys produktą toje valstybėje narėje (importuotojai)) susitaria su pagrindiniais pakuočių tiekėjais parengti ir įgyvendinti savanorišką iniciatyvą, kuria siekiama standartizuoti toje valstybėje narėje parduodamo produkto pakuotės dydį ir formą. Šiuo metu pakuočių dydžiai ir medžiagos skirtingose valstybėse narėse ir jų vidaus rinkose smarkiai skiriasi. Tai reiškia, kad pakuotė nesudaro didelės bendrų gamybos sąnaudų dalies ir kad pakeitus pakuotės gamintoją nebūtų patirta didelių išlaidų. Faktiškai nepatvirtintas ir nerengiamas joks šios pakuotės Europos standartas. Šalys sudarė susitarimą savanoriškai, reaguodamos į valstybės narės vyriausybės daromą spaudimą laikytis aplinkosaugos reikalavimų. Kartu gamintojai ir importuotojai turi 85% produkto pardavimo rinkos valstybėje narėje. Šia savanoriška iniciatyva bus sudarytos sąlygos toje valstybėje narėje parduoti vienodo dydžio produktus, kurių pakuotėms reikia mažiau medžiagos, kurie užima mažiau vietos lentynoje, kurių vežimo ir pakuotės sąnaudos yra mažesnės ir kurie dėl mažesnio pakuočių atliekų kiekio labiau tausoja aplinką. Ją įgyvendinus taip pat sumažės gamintojų perdirbimo sąnaudos. Standarte nenurodomos konkrečios

naudotinos pakuočių medžiagos. Gamintojai ir importuotojai susitarė dėl standarto specifikacijų atvirai ir skaidriai, o specifikacijų projektą viešai paskelbė (viešai konsultacijai) pramonės srities interneto svetainėje tinkamu laiku prieš jas patvirtinant. Patvirtinta galutinė specifikacijų redakcija taip pat viešai paskelbta pramonės srities prekybos asociacijos interneto svetainėje, kuria nevaržomai gali naudotis visi potencialūs nauji rinkos dalyviai, net jei jie nėra tos prekybos asociacijos nariai.

Analizė. Nors susitarimas yra savanoriškas, standartas greičiausiai taps faktine pramonės srities praktika, nes šalių bendra to produkto rinkos dalis valstybėje narėje yra didelė, o vyriausybė mažmenininkus taip pat skatina mažinti pakuočių atliekų kiekį. Tokiu susitarimu teoriškai gali būti sudaromos kliūtys patekti į rinką ir daromas antikonkurencinio galimybių ribojimo poveikis valstybės narės rinkoje. Tokia grėsmė visų pirma susijusi su atitinkamo produkto importuotojais, kuriems gali tekti iš naujo įpakuoti produktą, kad pakuotė atitiktų faktinį standartą ir kad būtų galima parduoti produktą toje valstybėje narėje, jei kitose valstybėse narėse naudojamos pakuotės dydis neatitinka standarto. Tačiau praktiškai greičiausiai nebūtų sudarytos didelės kliūtys patekti į rinką ir apribotos galimybės, nes a) susitarimas yra savanoriškas, b) dėl standarto susitarta su pagrindiniais importuotojais atvirai ir skaidriai, c) pakuotės pakeitimo sąnaudos yra nedidelės, d) išsami techninė standarto informacija prieinama naujiems rinkos dalyviams, importuotojams ir pakuočių tiekėjams. Importuotojai žinojo apie galimus pakuočių pokyčius pradiname rengimo etape ir turėjo galimybę per viešą konsultaciją dėl standartų projekto pareikšti savo nuomonę prieš patvirtinant standartą. Todėl susitarimu negali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

Bet kokių atvejų tikėtina, kad bus tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos, nes i) susitarimu bus kiekviškai padidintas veiksmingumas, t. y. sumažės vežimo ir pakuotės sąnaudos; ii) atsižvelgiant į svarbiausias konkurencijos sąlygas rinkoje, sutaupytos sąnaudos tikriausiai bus perduotos vartotojams; iii) susitarimu sukeliama mažiausi būtini apribojimai pakuotės standartui įgyvendinti ir greičiausiai nebus daromas didelis galimybių ribojimo poveikis; ir iv) nebus panaikinta konkurencija didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu.

332. Uždaras produktų pakuočių standartizavimas

8 pavyzdys

Aplinkybės. Situacija tokia pati, kaip aprašyta 7 pavyzdyje 331 punkte, išskyrus tai, kad dėl standarto susitaria valstybėje narėje įsikūrę greitai gendančių vartojimo produktų gamintojai (kurie turi 65 % pardavimo rinkos valstybėje narėje), vieša konsultacija dėl patvirtintų specifikacijų (kuriose išsami aprašyti naudotinių pakuotės medžiagų standartai) nebuvo surengta ir savanoriškai taikomo standarto specifikacijos neskelbiamos. Todėl kitose valstybėse narėse pakuotės pakeitimo sąnaudos yra didesnės nei vietos gamintojų.

Analizė. Panašiai kaip ir 7 pavyzdyje 331 punkte, nors susitarimas yra savanoriškas, labai tikėtina, kad jis taps faktine įprasta pramonės srities praktika, nes vyriausybė taip pat skatina mažmenininkus mažinti pakuočių atliekų kiekį, o vietos gamintojai turi 65 % produkto pardavimo rinkos valstybėje narėje. Kadangi nebuvo konsultuojamasi su atitinkamais kitų valstybių narių gamintojais, patvirtintu standartu kitų valstybių narių gamintojų pakuotės keitimo sąnaudos padidinamos labiau nei vietos gamintojų. Todėl susitarimu gali būti sudaromos kliūtys patekti į rinką ir antikonkurenciniu elgesiu ribojamos pakuočių tiekėjų, naujų rinkos dalyvių ir importuotojų (kurie nebuvo įtraukti į standarto nustatymo procesą) galimybės, nes jiems gali tekti iš naujo įpakuoti produktą, kad ta pakuotė atitiktų faktinį standartą ir būtų galima parduoti produktą toje valstybėje narėje, jei kitose valstybėse narėse naudojamos pakuotės dydis neatitinka standarto.

Priešingai nei nurodyta 7 pavyzdyje 331 punkte, standartizavimo procesas nebuvo atviras ir skaidrus. Naujiems rinkos dalyviams, importuotojams ir pakuočių tiekėjams nebuvo sudarytos galimybės teikti pastabų apie siūlomą standartą ir jie galėjo nieko apie jį nežinoti iki paskutiniojo etapo, todėl gali būti, kad negalėjo greitai ir veiksmingai pakeisti gamybos metodų ar pakuotės tiekėjo. Be

to, nauji rinkos dalyviai, importuotojai ir pakuočių tiekėjai gali nepajėgti konkuruoti, jei apie standartą mažai žinoma ar jo sunku laikytis. Šiuo atveju ypač svarbu tai, kad į standartą įtrauktos išsamios specifikacijos dėl naudotinių pakuotės medžiagų, nes dėl uždaro konsultacijų ir standarto rengimo proceso pobūdžio importuotojai ir nauji rinkos dalyviai patirs sunkumų siekdami laikytis tokio standarto. Todėl šiuo susitarimu gali būti ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tokios išvados prieinama neatsižvelgiant į tai, kad susitarimas sudarytas siekiant atitikti kartu su valstybės narės vyriausybe nustatytus pagrindinius aplinkosaugos reikalavimus.

Šiuo atveju greičiausiai nebus tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos. Nors susitarimu bus panašiai, kaip ir 7 pavyzdžio 331 punkte atveju, kiekybiškai padidintas veiksmingumas, uždaro ir privataus pobūdžio standartizavimo susitarimas ir neskelbiamas išsamus naudotinių pakuotės medžiagų standartas greičiausiai nėra būtini, kad būtų užtikrintas susitarimu siekiamas didesnis veiksmingumas.

333. Neprivalomos ir atviros standartinės sąlygos, taikomos sudarant sutartis su galutiniais naudotojais

9 pavyzdys

Aplinkybės. Elektros skirstymo įmonių prekybos organizacija sukuria neprivalomas standartinės elektros tiekimo galutiniams naudotojams sąlygas. Standartinės sąlygos nustatomos skaidriai ir nediskriminuojant. Standartinės sąlygos apima tokius klausimus: vartojimo vietos specifikacija, jungties taškų vieta ir jungčių įtampa, nuostatos dėl paslaugų patikimumo, taip pat atsiskaitymo tarp sutarties šalių tvarka (pvz., kas nutinka, jeigu klientas nepateikia tiekėjui matavimo prietaisų rodmenų). Standartinės sąlygos netaikomos jokiems su kainomis susijusiems klausimams, t. y. nepateikiamos rekomenduojamos kainos ar kitokios su kainomis susijusios sąlygos. Bet kuri sektoriuje veikianti bendrovė gali taikyti standartinės sąlygas taip, kaip jai atrodo tinkama. Maždaug 80 % sutarčių, sudarytų su galutiniais naudotojais atitinkamoje rinkoje, pagrįstos tomis standartinėmis sąlygomis.

Analizė. Tokios standartinės sąlygos greičiausiai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Net jei tai taptų įprasta pramonės srities praktika, panašu, kad tai neturėtų jokio pastebimo neigiamo poveikio kainoms, produktų kokybei ar įvairovei.

334. Standartinės sąlygos, taikomos bendrovių sudaromoms sutartims

10 pavyzdys

Aplinkybės. Tam tikros valstybės narės statybos bendrovės susitarė nustatyti neprivalomas ir atviras standartinės sąlygas, kurių rangovai laikytųsi pateikdami klientui statybos darbų sąmatą. Kartu su sąlygomis įtraukta sąmatos, tinkamos statybos srityje, forma. Šie dokumentai taip pat yra statybos sutarties dokumentai. Nustatytos sąlygos susijusios su sutarties rengimu, bendraisiais rangovo ir kliento išpareigojimais, mokėjimo sąlygomis, kurios nesusijusios su kaina (pvz., nuostata, nurodanti, kad rangovas turi teisę pranešti apie darbų sustabdymą dėl nemokėjimo), draudimu, trukme, perdavimu ir trūkumais, atsakomybės apribojimu, nutraukimu ir pan. Priešingai nei nurodyta 9 pavyzdyje 333 punkte, šias standartinės sąlygas tarpusavyje dažnai naudotų bendrovės (kai vienos veikia tiekėjų, o kitos – vartotojų grandies rinkose).

Analizė. Tokios standartinės sąlygos greičiausiai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Paprastai kliento galimybės pasirinkti galutinį produktą, būtent statybos darbus, paprastai nebūtų smarkiai ribojamos. Kitoks ribojamasis poveikis konkurencijai neatrodo tikėtinas. Iš tikrųjų, kelios minėtos sąlygos (perdavimo ir trūkumų, nutraukimo ir pan.) dažnai reguliuojamos įstatymais.

335. Standartinės sąlygos, kuriomis naudojantis lengviau palyginti skirtingus bendrovių produktus

11 pavyzdys

Aplinkybės. Nacionalinė draudimo sektoriaus asociacija platina neprivalomas standartinės namo draudimo sutarties poliso sąlygas. Šiose sąlygose nenurodomas draudimo įmokų lygis, draudžiama suma ar priemokos, kurias moka apdraustasis. Jomis nenustatomas išsamus draudimas nuo rizikos, įskaitant riziką, kurios vienu metu nepatiria daug poliso turėtojų, ir nereikalaujama, kad poliso turėtojai įsigytų draudimą nuo įvairaus pobūdžio rizikos iš to paties draudiko. Nors dauguma draudimo bendrovių taiko standartinės poliso sąlygas, ne visose sutartyse nustatomos vienodos sąlygos, nes jos pritaikomos pagal kiekvieno kliento individualius poreikius, todėl klientams siūlomi draudimo produktai nėra faktiškai standartizuojami. Standartinėmis poliso sąlygomis sudaromos galimybės vartotojams ir vartotojų organizacijoms palyginti įvairių draudikų siūlomus polisus. Vartotojų asociacija dalyvauja standartinių poliso sąlygų nustatymo procese. Tas sąlygas be jokio diskriminavimo gali taikyti ir nauji rinkos dalyviai.

Analizė. Šios standartinės poliso sąlygos susijusios su galutinio draudimo produkto sudėtimi. Jei atsižvelgiant į rinkos sąlygas ir kitus veiksnius būtų galima manyti, kad draudimo bendrovėms naudojantis standartinėmis polisų sąlygomis gali būti ribojama produktų įvairovė, tikėtina, kad tokį galimą ribojimą nusvertų didesnis veiksmingumas, kaip antai palankesnės sąlygos vartotojams palyginti draudimo bendrovių siūlomas sąlygas. Palyginus sąlygas lengviau pereiti iš vienos draudimo bendrovės į kitą, taigi didinama konkurencija. Be to, paslaugos teikėjo pakeitimas arba konkurentų pateikimas į rinką yra naudingas vartotojams. Atsižvelgiant į tai, kad vartotojų asociacija dalyvavo procese, tam tikrais atvejais gali padidėti tikimybė, kad didesnis veiksmingumas, kuris savaime nėra naudingas vartotojams, bus jiems perduotas. Taip pat tikėtina, kad dėl standartinių poliso sąlygų sumažės sandorių sąnaudos, o draudikams bus lengviau patekti į skirtingas geografines ir (arba) produktų rinkas. Be to, nepanašu, kad apribojimai būtų didesni nei būtini nustatytam veiksmingumui pasiekti, taigi konkurencija nebūtų panaikinta. Todėl 101 straipsnio 3 dalies kriterijai tikriausiai tenkinami.

2011 m. prenumeratos kainos (be PVM, įskaitant paprastosios siuntos išlaidas)

<i>ES oficialusis leidinys</i> , L ir C serijos, tik spausdintinė versija	22 oficialiosiomis ES kalbomis	1 100 EUR per metus
<i>ES oficialusis leidinys</i> , L ir C serijos, spausdintinė versija ir metinis skaitmeninis diskas	22 oficialiosiomis ES kalbomis	1 200 EUR per metus
<i>ES oficialusis leidinys</i> , L serija, tik spausdintinė versija	22 oficialiosiomis ES kalbomis	770 EUR per metus
<i>ES oficialusis leidinys</i> , L ir C serijos, mėnesinis kaupiamasis skaitmeninis diskas	22 oficialiosiomis ES kalbomis	400 EUR per metus
Oficialiojo leidinio priedas, S serija (Konkursai ir viešieji pirkimai), skaitmeninis diskas, leidžiamas vieną kartą per savaitę	daugiakalbis: 23 oficialiosiomis ES kalbomis	300 EUR per metus
<i>ES oficialusis leidinys</i> , C serija. Konkursai	konkursų kalbomis	50 EUR per metus

Europos Sąjungos oficialųjį leidinį, leidžiamą oficialiosiomis Europos Sąjungos kalbomis, galima prenumeruoti bet kuria iš 22 kalbų. Jį sudaro L (teisės aktai) ir C (informacija ir pranešimai) serijos.

Kiekviena kalba leidžiamas leidinys prenumeruojamas atskirai.

Oficialieji leidiniai airių kalba parduodami atskirai, remiantis 2005 m. birželio 18 d. Oficialiajame leidinyje L 156 paskelbtu Tarybos reglamentu (EB) Nr. 920/2005, nurodančiu, kad Europos Sąjungos institucijos laikinai neįpareigojamos rengti ir skelbti visų aktų airių kalba.

Oficialiojo leidinio priedas (S serija. Konkursai ir viešieji pirkimai) skelbiamas viename daugiakalbiame skaitmeniniame diske visomis 23 oficialiosiomis kalbomis.

Pateikę paprastą prašymą *Europos Sąjungos oficialiojo leidinio* prenumeratoriai gali gauti įvairius Oficialiojo leidinio priedus. Apie priedų išleidimą prenumeratoriai informuojami pranešime skaitytojui, kuris skelbiamas *Europos Sąjungos oficialiajame leidinyje*.

Pardavimas ir prenumerata

Įvairių mokamų leidinių, tokių kaip *Europos Sąjungos oficialusis leidinys*, galima užsiprenumeruoti mūsų pardavimo biuruose. Pardavimo biurų sąrašą galima rasti internete adresu

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

EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) – tai tiesioginė ir nemokama prieiga prie Europos Sąjungos teisės aktų. Šiame tinklalapyje galima skaityti *Europos Sąjungos oficialųjį leidinį*, susipažinti su sutartimis, teisės aktais, precedentine teise bei parengiamaisiais teisės aktais.

Išsamesnės informacijos apie Europos Sąjungą rasite <http://europa.eu>



Europos Sąjungos leidinių biuras
2985 Liuksemburgas
LIUKSEMBURGAS

LT