

Europos Sąjungos oficialusis leidinys

C 164



Leidimas
lietuvių kalba

Informacija ir pranešimai

65 metai
2022 m. balandžio 19 d.

Turinys

II *Komunikatai*

EUROPOS SAJUNGOS INSTITUCIJŲ, ĮSTAIGŲ IR ORGANŲ PRIIMTI KOMUNIKATAI

Europos Komisija

2022/C 164/01

Komisijos komunikatas. Komisijos komunikato „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės“ projekto turinio patvirtinimas ... 1

LT

II

*(Komunikatai)*EUROPOS SAJUNGOS INSTITUCIJŲ, ĮSTAIGŲ IR ORGANŲ
PRIIMTI KOMUNIKATAI

EUROPOS KOMISIJA

KOMISIJOS KOMUNIKATAS

Komisijos komunikato „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės“ projekto turinio patvirtinimas

(2022/C 164/01)

2022 m. kovo 1 d. Komisija patvirtino Komisijos komunikato „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės“ projekto turinį.

Komisijos komunikato „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės“ projektas pateikiamas šio pranešimo priede.

Dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairių projekto pradėtos viešos konsultacijos:

<http://ec.europa.eu/competition/consultations/open.html>.

PRIEDAS

Komisijos komunikatas „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės“**PROJEKTAS**

TURINYS

1.	Įvadas	8
1.1.	Šių gairių tikslas ir struktūra	8
1.2.	101 straipsnio taikymas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams	9
1.2.1.	Įvadas	9
1.2.2.	Analitinis pagrindas	11
1.2.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	12
1.2.4.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	13
1.2.5.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	14
1.2.6.	Pagalbiniai apribojimai	15
1.2.7.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	15
1.2.8.	Horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai, kurie paprastai nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį	16
1.3.	Ryšys su kitomis gairėmis ir teisės aktais	17
2.	Susitarimai dėl mokslinių tyrimų ir plėtros	18
2.1.	Įvadas	18
2.2.	Atitinkamos rinkos	19
2.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	20
2.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	20
2.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	20
2.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	20
2.4.	Susitarimai, kuriems taikomas MTP BIR	22
2.4.1.	Skirtumas tarp bendrų MTP ir apmokamų MTP ir sąvoka „specializacija MTP srityse“	23

2.4.2.	Bendras MTP rezultatų naudojimas ir sąvoka „specializacija bendro rezultatų naudojimo srityje“	23
2.4.3.	Intelektinės nuosavybės teisių perleidimas arba licencijos joms suteikimas	25
2.5.	Išimties pagal MTP BIR taikymo sąlygos	25
2.5.1.	Prieiga prie galutinių rezultatų	25
2.5.2.	Prieiga prie anksčiau sukauptos praktinės patirties	26
2.5.3.	Su bendru rezultatų naudojimu susijusios sąlygos	26
2.5.4.	Ribos, rinkos dalys ir išimties taikymo trukmė	26
2.6.	Griežti ir neleistini apribojimai	32
2.6.1.	Griežti apribojimai	32
2.6.2.	Neleistini apribojimai	34
2.7.	Teisės naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi panaikinimas	35
2.8.	Susitarimų dėl MTP, nepatenkančių į MTP BIR taikymo sritį, vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	37
2.8.1.	Didesnis veiksmingumas	37
2.8.2.	Būtinumas	37
2.8.3.	Perdavimas vartotojams	37
2.8.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	37
2.9.	Vertinimo laikas	37
2.10.	Pavyzdys	38
3.	Gamybos susitarimai	40
3.1.	Įvadas	40
3.2.	Atitinkamos rinkos	41
3.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	41
3.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	41
3.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	42

3.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	43
3.4.	Susitarimai, kuriems taikomas Specializacijos BIR	46
3.4.1.	Specializacijos susitarimai	46
3.4.2.	Kitos specializacijos susitarimų nuostatos	47
3.4.3.	Bendrai atliekamas platinimas ir sąvoka „bendras“ pagal Specializacijos BIR	48
3.4.4.	Paslaugos pagal Specializacijos BIR	48
3.4.5.	Konkuruojančios įmonės: esami arba potencialūs konkurentai	48
3.4.6.	Rinkos dalies riba ir išimties taikymo trukmė	48
3.4.7.	Specializacijos BIR nustatyti griežti apribojimai	50
3.4.8.	Teisės naudotis Specializacijos BIR nustatyta išimtimi panaikinimas	50
3.5.	Specializacijos susitarimų, nepatenkančių į Specializacijos BIR taikymo sritį, vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	51
3.5.1.	Didesnis veiksmingumas	51
3.5.2.	Būtinumas	51
3.5.3.	Perdavimas vartotojams	51
3.5.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	52
3.6.	Susitarimai dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra	52
3.7.	Pavyzdžiai	54
4.	Pirkimo susitarimai	57
4.1.	Įvadas	57
4.2.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	58
4.2.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	58
4.2.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	58
4.2.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	59
4.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	63

4.3.1.	Didesnis veiksmingumas	63
4.3.2.	Būtinumas	63
4.3.3.	Perdavimas vartotojams	63
4.3.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	63
4.4.	Pavyzdžiai	64
5.	Komercinimo susitarimai	66
5.1.	Įvadas	66
5.2.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	67
5.2.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	67
5.2.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	67
5.2.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	68
5.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	69
5.3.1.	Didesnis veiksmingumas	69
5.3.2.	Būtinumas	70
5.3.3.	Perdavimas vartotojams	70
5.3.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	70
5.4.	Pasiūlymus teikiantys konsorciumai	70
5.5.	Pavyzdžiai	72
6.	Keitimasis informacija	76
6.1.	Įvadas	76
6.2.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	78
6.2.1.	Įvadas	78
6.2.2.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos, susijusios su keitimosi informacija	79
6.2.3.	Informacijos, kuria keičiamasi, pobūdis	80
6.2.4.	Keitimosi informacija charakteristikos	82

6.2.5.	Rinkos savybės	86
6.2.6.	Konkurencijos apribojimas pagal tikslą	87
6.2.7.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	88
6.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	89
6.3.1.	Didesnis veiksmingumas	89
6.3.2.	Būtinumas	89
6.3.3.	Perdavimas vartotojams	89
6.3.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	90
6.4.	Pavyzdžiai	90
7.	Standartizavimo susitarimai	92
7.1.	Įvadas	92
7.2.	Atitinkamos rinkos	92
7.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	92
7.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	92
7.3.2.	Konkurencijos apribojimai pagal tikslą	94
7.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	94
7.4.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	99
7.4.1.	Didesnis veiksmingumas	99
7.4.2.	Būtinumas	99
7.4.3.	Perdavimas vartotojams	101
7.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	101
7.5.	Pavyzdžiai	101
8.	Standartinės sąlygos	102
8.1.	Apibrėžtys	102
8.2.	Atitinkamos rinkos	102

8.3.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	102
8.3.1.	Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos	102
8.3.2.	Konkurencijos apribojimas pagal tikslą	103
8.3.3.	Ribojamasis poveikis konkurencijai	103
8.4.	Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	104
8.4.1.	Veiksmingumas	104
8.4.2.	Būtinumas	104
8.4.3.	Perdavimas vartotojams	105
8.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	105
8.5.	Pavyzdžiai	105
9.	Tvarumo susitarimai	106
9.1.	Įvadas	106
9.2.	Tvarumo susitarimai, dėl kurių nekyla konkurencijos problemų	108
9.3.	Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį	108
9.3.1.	Principai	108
9.3.2.	Tvarumo standartizavimo susitarimai	109
9.4.	Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį	112
9.4.1.	Didesnis veiksmingumas	112
9.4.2.	Būtinumas	112
9.4.3.	Perdavimas vartotojams	113
9.4.4.	Jokio konkurencijos panaikinimo	117
9.5.	Valdžios institucijų dalyvavimas	117
9.6.	Pavyzdžiai	117

1. ĮVADAS

1.1. Šių gairių tikslas ir struktūra

1. Šiomis gairėmis ⁽¹⁾ siekiama užtikrinti teisinį tikrumą padedant įmonėms vertinti jų horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus pagal Sąjungos konkurencijos taisykles, kartu užtikrinant veiksmingą konkurencijos apsaugą. Jomis taip pat siekiama sudaryti palankesnes sąlygas įmonėms bendradarbiauti ekonomiškai pageidautiniais būdais ir taip, pavyzdžiui, prisidėti prie žaliosios bei skaitmeninės pertvarkos ir didinti vidaus rinkos atsparumą ⁽²⁾.
2. Gairėse nustatyti horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų ir suderintų veiksmų vertinimo pagal Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo ^(*) 101 straipsnį (toliau – 101 straipsnis) principai ir dažniausiai pasitaikančių rūšių horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimų analitinis pagrindas, apimantis:
 - mokslinių tyrimų ir plėtros susitarimus, įskaitant gaires dėl 2022 m. gruodžio [...] d. Komisijos reglamento (ES) Nr. [...] dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių susitarimams dėl mokslinių tyrimų ir plėtros (toliau – *MTP BIR*) taikymo (2 skyrius),
 - gamybos susitarimus, įskaitant gaires dėl 2022 m. gruodžio [...] d. Komisijos reglamento (ES) Nr. [...] dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų tam tikrų rūšių specializacijos susitarimams (toliau – *Specializacijos BIR*) taikymo (3 skyrius),
 - pirkimo susitarimus (4 skyrius),
 - komercinimo susitarimus (5 skyrius),
 - keitimąsi informacija (6 skyrius),
 - standartizavimo susitarimus (7 skyrius),
 - standartines sąlygas (8 skyrius).
3. Be to, kadangi Komisija yra įsipareigojusi siekti Europos Sąjungos žaliojo kurso ⁽³⁾ tikslų, šiose gairėse pateikiamos gairės, kaip dažniausiai pasitaikantys horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai bus vertinami pagal 101 straipsnį, kai jais siekiama tvarumo tikslų (9 skyrius).
4. Kadangi horizontaliojo bendradarbiavimo rūšių ir derinių gali būti daug, o rinkos sąlygos, kuriomis jis gali būti vykdomas, gali būti įvairios, sunku pateikti konkrečias gaires kiekvienam galimam scenarijui. Šios gairės nėra kontrolinis sąrašas, kurį būtų galima taikyti mechaniškai. Kiekvienas atvejis turi būti vertinamas remiantis jo faktinėmis aplinkybėmis.
5. Šios gairės taikomos horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams dėl prekių, paslaugų ir technologijų.
6. Horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais gali būti nustatyti keli bendradarbiavimo etapai, pavyzdžiui, moksliniai tyrimai ir plėtra (MTP) bei jų produktų gamyba ir (arba) komercinimas. Tokiems susitarimams taip pat taikomos šios gairės. Tokį integruotą bendradarbiavimą nagrinėjant pagal šias gaires, svarbūs visi su

⁽¹⁾ Šiomis gairėmis pakeičiamas Komisijos komunikatas „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės“ (OL C 11, 2011 1 14, p. 1).

⁽²⁾ Taip pat žr. 2021 m. gegužės 5 d. Komisijos komunikatą „Naujosios 2020 m. pramonės strategijos atnaujinimas. Bendrosios rinkos stiprinimas siekiant Europos ekonomikos atsigavimo“, COM(2021) 350 *final*.

^(*) Nuo 2009 m. gruodžio 1 d. EB sutarties 81 straipsnis tapo Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo (toliau – Sutartis) 101 straipsniu. Abu straipsniai iš esmės tapatūs. Šiose gairėse nuorodos į Sutarties 101 straipsnį, kur tinkama, turėtų būti skaitomos kaip nuorodos į EB sutarties 81 straipsnį. Sutartyje taip pat buvo padaryti tam tikri terminologijos pakeitimai, konkrečiai, „Bendrija“ pakeista į „Sąjungą“, o „bendroji rinka“ į „vidaus rinką“. Šiose gairėse vartojami Sutarties terminai.

⁽³⁾ Komisijos komunikatas „Europos žaliasis kursas“, COM(2019) 640 *final*.

skirtingais to bendradarbiavimo aspektais susiję skyriai. Tačiau, vertinant, ar tam tikras elgesys paprastai laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą ar pagal poveikį, nuostatos, išdėstytos su tuo integruoto bendradarbiavimo aspektu (jį galima laikyti sunkio centru) susijusiame skyriuje, iš esmės taikomos visam bendradarbiavimui.

7. Nustatant integruoto bendradarbiavimo sunkio centrą ypač svarbūs du veiksniai: pirma, bendradarbiavimo pradžia, antra, įvairių susietų funkcijų integracijos lygis. Nors neįmanoma nustatyti tikslios ir aiškios taisyklės, kuri galiotų visais atvejais ir visais galimais deriniais, remiantis sukaupta patirtimi galima manyti, kad apskritai:

— horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo, apimančio ir MTP, ir bendrą jų produktų gamybą, sunkio centras paprastai būtų bendri MTP, jei bendra gamyba bus vykdoma tik jei bus sėkmingi bendri MTP. Tai reiškia, kad bendrų MTP rezultatai turi lemiamą įtaką paskesnei bendrai gamybai. Šiuo atveju pirmenybė teikiama skyriaus dėl susitarimų dėl MTP gairėms. Sunkio centro vertinimo rezultatas būtų kitoks, jei šalys dalyvautų bendroje gamyboje bet kuriuo atveju, t. y. nepriklausomai nuo bendrų MTP. Tai reiškia, kad vietoj to tokie susitarimai turėtų būti vertinami kaip bendros gamybos susitarimai, o pirmenybė teikiama gairėms skyriuje dėl gamybos susitarimų. Jei susitarime numatyta visapusiška integracija gamybos srityje ir tik dalinis tam tikros MTP veiklos integravimas, bendradarbiavimo sunkio centras taip pat būtų bendra gamyba,

— panašiai, horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo, apimančio ir specializaciją, ir bendrą rezultatų komercinimą, sunkio centras paprastai būtų specializacija, nes bendras komercinimas bus vykdomas tik jei vyks bendradarbiavimas specializacijos veiklos srityje,

— horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo, apimančio bendrą gamybą ir bendrą produktų komercinimą, sunkio centras paprastai būtų bendra gamyba, nes bendras komercinimas paprastai vrys tik dėl bendradarbiavimo vykdančią pagrindinę bendros gamybos veiklą.

8. Reikėtų pažymėti, kad sunkio centro kriterijus taikomas tik įvairių šių gairių skyrių, o ne skirtingų bendrosios išimties reglamentų ryšiui nustatyti. Bendrosios išimties reglamento taikymo sritis apibrėžiama jo nuostatomis. Susitarimų, kuriems taikomas MTP BIR, atveju žr. 2 skyrių, o susitarimų, kuriems taikomas Specializacijos BIR, atveju – 3 skyrių.

9. Šių gairių struktūra yra tokia:

— pirmasis skyrius yra įvadas, kuriame išdėstomos aplinkybės, kuriomis 101 straipsnis taikomas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams. Šiame skyriuje taip pat pateikiama informacija apie šių gairių ir kitų teisės aktų bei gairių, turinčių įtakos horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, ryšį,

— 2–8 skyriuose pateikiamos gairės, kaip palengvinti su dažniausiai pasitaikančiais horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais susijusį įsivertinimą pagal 101 straipsnį. 9 skyriuje pateikiamos papildomos gairės tais atvejais, kai šiais susitarimais siekiama tvarumo tikslų. 2–9 skyriuose pateiktomis gairėmis papildomos bendresnės šiame įvade pateiktos gairės. Todėl rekomenduojama visada pirmausia perskaityti įvadą, o po to pereiti prie konkrečių skyrių.

1.2. 101 straipsnio taikymas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams

1.2.1. Įvadas

10. Vienas iš 101 straipsnio tikslų – užtikrinti, kad įmonės nesinaudotų horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais siekdamos užkirsti kelią konkurencijai rinkoje, ją apriboti ar iškraipyti, taip galiausiai padarydamos žalą vartotojams.

11. 101 straipsnis taikomas įmonėms ir įmonių asociacijoms. Įmonė yra asmeninių, materialių ir nematerialių elementų turintis subjektas, vykdamas ekonominę veiklą, neatsižvelgiant į jo teisinį statusą ir finansavimo būdą ⁽⁴⁾. Įmonių asociacija yra organizacija, per kurią tos pačios bendrosios rūšies įmonės koordinuoja savo elgesį rinkoje ⁽⁵⁾. Šios gairės taikomos įmonių horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams ir įmonių asociacijų sprendimams.
12. Kai viena bendrovė daro lemiamą įtaką kitai bendrovei, jos yra vienas ūkio subjektas ir todėl tos pačios įmonės dalis ⁽⁶⁾. Bendrovės, kurios sudaro tos pačios įmonės dalį, pagal šias gaires nėra laikomos konkurentėmis, net jei jos abi veikia tose pačiose atitinkamose produkto ir geografinėse rinkose.
13. Siekdamas nustatyti atsakomybę už 101 straipsnio 1 dalies pažeidimą, Teisingumo Teismas konstatavo, kad patronuojančiosios įmonės ir jų bendroji įmonė sudaro vieną ekonominį vienetą, taigi vieną įmonę konkurencijos teisės ir atitinkamos (-ų) rinkos (-ų) atžvilgiu, jeigu įrodoma, kad bendrosios įmonės patronuojančiosios įmonės daro lemiamą įtaką šiai bendrajai įmonei ⁽⁷⁾. Taigi, kai įrodoma, kad patronuojančiosios įmonės daro lemiamą įtaką bendrajai įmonei, Komisija paprastai netaikys 101 straipsnio 1 dalies patronuojančiosios (-ųjų) įmonės (-ių) ir bendrosios įmonės susitarimams ir suderintiems veiksams, susijusiems su jų veikla atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose), kurioje (-iose) veikia bendroji įmonė. Nepaisant to, 101 straipsnio 1 dalį Komisija paprastai taikys susitarimams:
- tarp patronuojančiųjų įmonių bendrajai įmonei įsteigti,
 - tarp patronuojančiųjų įmonių bendrosios įmonės veiklos sričiai pakeisti,
 - tarp patronuojančiųjų įmonių ir bendrosios įmonės, kai jie neapima bendrosios įmonės veiklos produktų ir geografinės aprėpties ir
 - tarp patronuojančiųjų įmonių, kai bendroji įmonė nedalyvauja, net kai tai yra susiję su atitinkama rinka, kurioje veikia bendroji įmonė.
14. Tai, kad bendroji įmonė ir jos patronuojančiosios įmonės tam tikroje rinkoje laikomos tos pačios įmonės dalimi, netrukdo patronuojančiosioms įmonėms būti savarankiškomis visose kitose rinkose ⁽⁸⁾.
15. Kad 101 straipsnis būtų taikomas horizontaliajam bendradarbiavimui, turi būti numatytas tam tikras konkurentų veiksmų koordinavimas, t. y. įmonių susitarimas, įmonių asociacijos sprendimas arba suderintas veiksmas.

Horizontalusis bendradarbiavimas gali vykti kaip **susitarimas**, kuriuo dvi ar daugiau įmonių išreiškė bendrą norą bendradarbiauti ⁽⁹⁾. **Suderinti veiksmai** yra tam tikra koordinavimo tarp įmonių forma, kai jos nėra sudariusios susitarimo, tačiau sąmoningai pakeičia konkurencijos riziką praktiniu bendradarbiavimu ⁽¹⁰⁾. Suderintų veiksmų sąvoka, be atitinkamų dalyvaujančių įmonių veiksmų suderinimo, apima elgesį rinkoje po šio suderinimo ir priežastinį šių dviejų elementų ryšį ⁽¹¹⁾.

⁽⁴⁾ Žr., pavyzdžiui, 2021 m. kovo 25 d. Sprendimo *Deutsche Telekom / Komisija*, C-152/19 P, EU:C:2021:238, 72 punktą ir jame nurodytą jurisprudenciją.

⁽⁵⁾ Pagal 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *MasterCard / Komisija*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 76 punktą ir 2001 m. liepos 10 d. generalinio advokato P. Léger išvados byloje *Wouters*, C-309/99, EU:C:2001:390, 61 punktą.

⁽⁶⁾ Žr., pavyzdžiui, 1996 m. spalio 24 d. Sprendimo *Viho*, C-73/95 P, EU:C:1996:405, 51 punktą. Galima daryti prielaidą, kad patronuojančioji įmonė daro lemiamą įtaką patronuojamosios įmonės elgesiui, jeigu visos patronuojamosios įmonės nuosavybės teisės priklauso patronuojančiajai įmonei arba kai patronuojančioji įmonė turi visas balsavimo teises, susijusias su jos patronuojamųjų įmonių akcijomis; žr., pavyzdžiui, 2009 m. rugsėjo 10 d. Sprendimo *Akzo*, C-97/08 P, EU:C:2009:536, 60 ir paskesnius punktus ir 2021 m. sausio 27 d. Sprendimo *The Goldman Sachs Group Inc / Komisija*, C-595/18 P, EU:C:2021:73, 36 punktą.

⁽⁷⁾ 2013 m. rugsėjo 26 d. Sprendimas *El du Pont de Nemours and Company*, C-172/12 P, EU:C:2013:601, 47 punktą ir 2017 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *LG Electronics Inc. ir Koninklijke Philips Electronics NV*, C-588/15 P ir C-622/15 P, EU:C:2017:679, 71 ir 76 punktai.

⁽⁸⁾ 2017 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Electronics Inc. ir Koninklijke Philips Electronics NV*, C-588/15 P ir C-622/15 P, EU:C:2017:679, 79 punktą.

⁽⁹⁾ Žr., pavyzdžiui, 2006 m. liepos 13 d. Sprendimo *Komisija / Volkswagen*, C-74/04 P, EU:C:2006:460, 37 punktą.

⁽¹⁰⁾ Žr., pavyzdžiui, 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 26 punktą; 1993 m. kovo 31 d. Sprendimo *Wood Pulp*, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 ir C-125/85–C-129/85, EU:C:1993:120, 63 punktą.

⁽¹¹⁾ 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 126 punktą ir jame nurodytą jurisprudenciją.

16. Susitarimo, suderintų veiksmų ar įmonių asociacijos sprendimo buvimas savaime nereiškia, kad yra konkurencijos ribojimas, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Siekiant aiškumo, jei nenurodyta kitaip, šiose gairėse sąvoka „susitarimas“ taip pat apima suderintus veiksmus ir įmonių asociacijų sprendimus.
17. Horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali būti sudaromi tarp esamų arba potencialių konkurentų. Dvi įmonės laikomos esamomis konkurentėmis, jei jos veikia toje pačioje produkto ir geografinėje rinkoje. Įmonė laikoma kitos įmonės potencialia konkurente, kai tuo atveju, jei nebūtų susitarimo, pirmoji įmonė per trumpą laikotarpį ⁽¹²⁾ greičiausiai imtųsi būtinų papildomų investicijų arba skirtų kitų būtinų veiklos perorientavimo išlaidų, kad patektų į atitinkamą rinką, kurioje veikia kita įmonė. Šis vertinimas turi būti pagrįstas realiais pagrindais, nepakanka vien teorinės galimybės patekti į rinką ⁽¹³⁾. Kai šiose gairėse kalbama apie konkurentus, tai apima ir esamus, ir potencialius konkurentus, nebent būtų nurodyta kitaip.

Vertinant, ar įmonė gali būti laikoma potencialia kitos įmonės konkurente, gali būti svarbūs šie aspektai:

- *jei įmonė yra tvirtai apsisprendusi ir turi galimybių patekti į rinką per trumpą laiką ir nesusiduria su neįveikiamomis patekimo į ją kliūtimis ⁽¹⁴⁾,*
- *ar įmonė ėmėsi pakankamų parengiamųjų veiksmų, leidžiančių patekti į atitinkamą rinką,*
- *realios ir konkrečios veiklos dar nevykdančios įmonės galimybės patekti į tą rinką ir konkuruoti su viena ar keliomis kitomis įmonėmis – vien teorinės galimybės patekti į rinką nepakanka,*
- *rinkos struktūra ir ekonominis bei teisinis jos veikimo kontekstas,*
- *įsteigtos įmonės suvokimas yra svarbus veiksnys vertinant, ar tarp tos šalies ir už rinkos ribų esančios įmonės egzistuoja konkurenciniai santykiai, nes jeigu pastaroji įmonė laikoma potencialia rinkos dalyve, ji vien dėl to, kad egzistuoja, gali sukelti konkurencinį spaudimą toje rinkoje įsisteigusiam veiklos vykdytojui,*
- *susitarimo tarp kelių tuo pačiu gamybos grandinės lygmeniu veikiančių įmonių, kurių kelios nevykdė veiklos atitinkamoje rinkoje, sudarymas ⁽¹⁵⁾.*

1.2.2. Analitinis pagrindas

18. 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 antikonkurencinio tikslo arba faktiškai daromas ar gali būti daromas ribojamasis poveikis ⁽¹⁶⁾ konkurencijai.

⁽¹²⁾ Trumpo laikotarpio trukmė nustatoma atsižvelgiant į nagrinėjamo atvejo teisinės bei ekonomines aplinkybes ir faktus, o svarbiausia į tai, ar ta įmonė yra horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo šalis arba trečioji šalis. Jei nagrinėjama, ar susitarimo šalis turėtų būti laikoma potencialia kitos šalies konkurente, Komisija trumpu laikotarpiu paprastai laikytų ilgesnį laikotarpį nei tuo atveju, kai 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 MTP bendrosios išimties reglamentu, tiek Specializacijos bendrosios išimties reglamentu nustatyta, kad trumpo laikotarpio trukmė yra ne ilgesnė nei treji metai.

⁽¹³⁾ 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 37 ir 38 punktai.

⁽¹⁴⁾ Patento buvimas savaime negali būti laikomas tokia neįveikiama kliūtimi. Žr. 2021 m. kovo 25 d. Sprendimo *Lundbeck*, C-591/16 P, EU:C:2021:243, 38, 58 ir 59 punktus.

⁽¹⁵⁾ Žr., pavyzdžiui, 2020 m. sausio 30 d. Sprendimo *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 36–58 punktus.

⁽¹⁶⁾ 101 straipsnio 1 dalimi draudžiamas ir faktinis, ir galimas antikonkurencinis poveikis; žr., pavyzdžiui, 1998 m. gegužės 28 d. Sprendimo *John Deere*, C-7/95, EU:C:1998:256, 77 punktą; 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 50 punktą.

19. 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⁽¹⁷⁾. Ribojamasis ir skatinamasis poveikis konkurencijai lyginami tik pagal 101 straipsnio 3 dalyje nustatytą sistemą⁽¹⁸⁾. 101 straipsnio 2 dalyje nustatyta, kad jei skatinamasis poveikis konkurencijai nėra didesnis už ribojamąjį poveikį, susitarimas savaime yra niekinis.
20. 101 straipsnis netaikomas, kai antikonkurencinio įmonių elgesio reikalaujama arba pagal nacionalinės teisės aktus arba pagal nacionalinę teisinę sistemą, kuria atitinkamoms įmonėms užkertamas kelias bet kokiam konkurencinei veiklai⁽¹⁹⁾. Tokiais atvejais įmonėms draudžiama savarankiškai elgtis taip, kad būtų užkirstas kelias konkurencijai, ji būtų apribota arba iškraipyta⁽²⁰⁾. Tai, kad valdžios institucijos skatina horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus, nereiškia, kad tai leistina pagal 101 straipsnį⁽²¹⁾. Įmonėms toliau taikomas 101 straipsnis, jeigu nacionalinė teisė tik skatina ar joms padeda, kad jų elgesys būtų savarankiškai antikonkurencinis. Tam tikrais atvejais valdžios institucijos, siekdamos viešosios politikos tikslo per savireguliaciją, skatina įmones sudaryti horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus.
- 1.2.3. *Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį*
- 1.2.3.1. *Pagrindiniai konkurencijos klausimai, susiję su horizontaliuoju bendradarbiavimu*
21. Horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali būti ekonomiškai labai naudingi, įskaitant su tvarumu susijusią naudą, visų pirma, jei jais susiejama papildomoji veikla, igūdžiai 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 inovacijų diegimo priemonė. Be to, horizontalusis bendradarbiavimas gali būti priemonė tiekimo grandinių trūkumui ir sutrikimams šalinti arba priklausomybei nuo tam tikrų produktų, paslaugų ir technologijų mažinti.
22. Tačiau horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais konkurencija taip pat gali būti ribojama keliais būdais. Pavyzdžiui, dėl susitarimo gali būti prarasta konkurencija atitinkamoje rinkoje, gali kilti slaptų šalių susitarimų rizika arba antikonkurencinio galimybių ribojimo problemų.
- 1.2.3.2. *Konkurencijos atitinkamoje rinkoje praradimas*
23. Galimas horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų poveikis – susitarimo šalys nebekonkuruoja. Konkurentams gali būti naudinga tai, kad dėl susitarimo sumažėja konkurencinis spaudimas, todėl jie gali pelningai padidinti savo kainas, arba gali pasireikšti neigiamas poveikis kitiems konkurencijos šioje rinkoje parametrams.
24. Vertinant susitarimo konkurencinę padėtį svarbu, ar:
- susitarimo šalims tenka didelės rinkos dalys,
 - jos yra esamos arba potencialios konkurentės,
 - vartotojai turi pakankamai galimybių pakeisti tiekėją,
 - tikėtina, kad konkurentai padidins pasiūlą, jei išaugs kaina, ir
 - viena iš susitarimo šalių yra svarbi konkurencinė jėga.

⁽¹⁷⁾ Žr. 2009 m. spalio 6 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P ir C-519/06 P, EU:C:2009:610, 95 punktą.

⁽¹⁸⁾ Žr. 2003 m. spalio 23 d. Sprendimo *Van den Bergh Foods / Komisija*, T-65/98, ECR 2003 II-04653, EU:T:2003:281, 107 punktą; 2001 m. rugsėjo 18 d. Sprendimo *Métropole télévision (M6) ir kt. / Komisija*, T-112/99, ECR 2001 II-02459, EU:T:2001:215, 74 punktą; 2006 m. gegužės 2 d. Sprendimo *O2 / Komisija*, T-328/03, ECR 2006 II-01231, EU:T:2006:116, 69 ir paskesnius punktus.

⁽¹⁹⁾ Žr. 2010 m. spalio 14 d. Sprendimo *Deutsche Telekom*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 81 punktą. Ši galimybė aiškinta neišsamiai; žr., pavyzdžiui, 1980 m. spalio 29 d. Sprendimo *Van Landewyck*, sujungtos bylos 209–215 ir 218/78, EU:C:1980:248, 130–134 punktus; 1997 m. lapkričio 11 d. Sprendimo *Ladbroke Racing*, C-359/95 P ir C-379/95 P, EU:C:1997:531, 33 ir paskesnius punktus.

⁽²⁰⁾ 2003 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *CIF*, C-198/01, EU:C:2003:430, 54 ir paskesni punktai.

⁽²¹⁾ Žr., pavyzdžiui, 2006 m. gruodžio 13 d. Sprendimo *FNCBV ir kt. / Komisija (French Beef)*, T-217/03 ir T-245/03, EU:T:2006:391, 92 punktą.

1.2.3.3. Slapto susitarimo rizika

25. Horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas taip pat gali sumažinti šalių sprendimų priėmimo nepriklausomumą ir dėl to gali padidėti tikimybė, kad jos derins savo elgesį, kad būtų pasiektas slaptas susitarimas. Tačiau dėl tokio susitarimo derinimas taip pat gali tapti paprastesnis, stabilesnis arba veiksmingesnis šalims, kurios jau anksčiau derino savo veiksmus, nes derinimas taps tvirtesnis arba šalys galės dar labiau padidinti kainas. Vykdamas horizontalųjį bendradarbiavimą, pavyzdžiui, gali būti atskleidžiama strateginė informacija, todėl padidėja tikimybė, kad šalys tarpusavyje derins elgesį bendradarbiavimo srityje ir kitose srityse. Be to, gali būti pasiekiamas didelis šalių sąnaudų bendrumo lygis (t. y. bendra šalių kintamųjų sąnaudų dalis), todėl jos gali lengviau derinti rinkos kainas ir gamybos apimtį.
26. Vertinant susitarimo konkurencinę padėtį svarbu, ar:
- susitarimo šalims tenka didelės rinkos dalys,
 - jos yra esamos arba potencialios konkurentės,
 - rinkos ypatumai yra palankūs derinimui,
 - bendradarbiavimo sričiai tenka didelė šalių kintamųjų sąnaudų dalis tam tikroje rinkoje ir
 - šalys dideliu mastu turi sujungti 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.

1.2.3.4. Konkurencinių galimybių ribojimas

27. Nagrinėjant kai kuriuos horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus, pavyzdžiui, gamybos ir standartizavimo susitarimus, taip pat gali kilti abejonių dėl antikonkurencinio galimybių ribojimo. Antikonkurencinėmis priemonėmis konkurentams būtų trukdoma veiksmingai konkuruoti, pavyzdžiui, neleidžiant jiems gauti svarbių gamybos veiksmų arba blokuojant svarbų maršrutą į rinką. Taip gali nutikti ir tada, kai dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija ar duomenimis keitimosi sistemoje nedalyvaujantys konkurentai patenka į labai nepalankią konkurencinę padėtį, palyginti su keitimosi sistemoje dalyvaujančiomis įmonėmis.

1.2.4. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

28. Tam tikrų rūšių įmonių bendradarbiavimas dėl savo pobūdžio gali būti laikomas kenksmingu tinkamam įprastos konkurencijos veikimui ⁽²²⁾. Tokiais atvejais, nustčius elgesio antikonkurencinį tikslą, nebūtina nagrinėti faktinio ar potencialaus tokio elgesio poveikio rinkai ⁽²³⁾.
29. Kad horizontaliuoju bendradarbiavimo susitarimu būtų siekiama antikonkurencinio tikslo, pakanka, kad jis galėtų padaryti neigiamą poveikį konkurencijai. Kitaip tariant, atsižvelgiant į šio susitarimo ekonomines ir teises aplinkybes, jis turi paprasčiausiai konkrečiu atveju trukdyti, riboti arba iškreipti konkurenciją vidaus rinkoje ⁽²⁴⁾.
30. Norint konstatuoti, kad susitarimo tikslas yra antikonkurencinis, nebūtina, kad tarp susitarimo ir vartojimo kainų būtų tiesioginis ryšys ⁽²⁵⁾. 101 straipsniu siekiama apsaugoti ne tik tiesioginius pavienių konkurentų ar vartotojų interesus, bet ir rinkos struktūrą, taigi ir pačią konkurenciją ⁽²⁶⁾.
31. Konkurencijos ribojimo pagal tikslą sąvoka gali būti taikoma veiksmams, dėl kurių, atlikus individualų ir išsamų tyrimą, įrodoma, kad jais daroma pakankama žala konkurencijai ⁽²⁷⁾.

⁽²²⁾ Žr., pavyzdžiui, 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *CB / Komisija*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 49 ir 50 punktus.

⁽²³⁾ Žr., pavyzdžiui, 2009 m. spalio 6 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P ir C-519/06 P, EU:C:2009:610, 55 punktą; 2008 m. lapkričio 20 d. Sprendimo *BIDS*, C-209/07, EU:C:2008:643, 16 punktą; 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 29 ir paskesnius punktus; 1998 m. gegužės 28 d. Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 77 punktą.

⁽²⁴⁾ 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 31 punktą.

⁽²⁵⁾ Be tokių parametrų kaip produkcija, produkto kokybė, produktų įvairovė ar inovacijos, vienas iš konkurencijos parametrų yra kaina.

⁽²⁶⁾ 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 38 ir 39 punktai. 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 125 punktą.

⁽²⁷⁾ Žr. 2021 m. kovo 25 d. Sprendimo *Sun / Komisija*, C-586/16 P, EU:C:2021:241, 86 punktą.

32. Siekiant įvertinti, ar susitarimo tikslas yra antikonkurencinis, atsižvelgiama į šiuos elementus:
- susitarimo turinį,
 - siekiamus tikslus,
 - ekonomines ir teisines aplinkybes, kuriomis jis taikomas.
33. Nustatant tas teisines ir ekonomines aplinkybes taip pat būtina atsižvelgti į ⁽²⁸⁾:
- paveiktų prekių ar paslaugų pobūdį,
 - tikrąsias atitinkamos (-ų) rinkos (-ų) veikimo sąlygas ir struktūrą ⁽²⁹⁾.
34. Jei šalis atkreipia dėmesį į galimą skatinamąjį susitarimo poveikį konkurencijai, kuris turėtų būti ne tik įrodytas ir svarbus, bet ir konkrečiai susijęs su atitinkamu susitarimu ir pakankamai reikšmingas, Komisija tinkamai į tai atsižvelgs ⁽³⁰⁾.
35. Vertinant, ar susitarimu siekiama antikonkurencinio tikslo, nebūtina nagrinėti šalių *ketinimo*, bet į tai gali būti atsižvelgiama ⁽³¹⁾.
- 1.2.5. *Ribojamasis poveikis konkurencijai*
36. Horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas, kuris pats savaime nėra pakankamai žalingas konkurencijai, vis tiek gali daryti jai ribojamąjį poveikį. Kad horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas turėtų ribojamąjį poveikį konkurencijai, jis turi daryti faktinį reikšmingą neigiamą poveikį bent vienam iš konkurencijos rinkoje kriterijų, kaip antai kainai, gamybos apimčiai, produktų kokybei, produktų įvairovei ar inovacijoms, arba toks pastebimas neigiamas poveikis turi būti tikėtinas. Siekiant nustatyti, ar taip yra, konkurenciją reikia įvertinti realiomis aplinkybėmis, kuriomis ji būtų, jei to susitarimo nebūtų ⁽³²⁾. Susitarimais ribojamasis poveikis gali būti daromas pastebimai mažinant įmonių, kurios yra susitarimo šalys, konkurenciją arba bet kurios iš jų ir trečiųjų šalių konkurenciją ⁽³³⁾.
37. Siekiant įvertinti, ar susitarimas daro ribojamąjį poveikį, svarbūs šie elementai:
- susitarimo pobūdis ir turinys,
 - faktinės bendradarbiavimo aplinkybės, be kita ko, ekonominis ir teisinis kontekstas, kuriam esant veikia atitinkamos įmonės, paveiktų prekių ar suteiktų paslaugų pobūdis, taip pat realios nagrinėjamos rinkos ar rinkų veikimo sąlygos ir struktūra ⁽³⁴⁾,
 - šalių atskirai arba kartu turimos ar įgyjamos tam tikro lygio įtakos rinkoje mastas ir tai, kiek susitarimu prisidedama prie tos įtakos rinkoje kūrimo, išlaikymo ar stiprinimo ar kiek šalims leidžiama naudotis tokia įtaka rinkoje ⁽³⁵⁾,

⁽²⁸⁾ Susitarimų dėl kurių Europos Sąjungos Teisingumo Teismas jau yra nusprendęs, kad jie yra ypač šurkštūs konkurencijos taisyklių pažeidimai, ekonominio ir teisinio konteksto analizė gali būti apribota tuo, kas yra griežtai būtina, siekiant padaryti išvadą apie konkurencijos ribojimo dėl tikslo buvimą, žr. 2016 m. sausio 20 d. Sprendimo *Toshiba*, C-373/14 P, EU:C:2016:26, 29 punktą.

⁽²⁹⁾ Taip pat žr. 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *CB / Komisija*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 53 punktą; 2015 m. kovo 19 d. Sprendimo *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 117 punktą ir 2020 m. balandžio 2 d. Sprendimo *Budapest Bank ir kt. / Komisija*, C-228/18, EU:C:2020:265, 51 punktą.

⁽³⁰⁾ 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 103–107 punktai.

⁽³¹⁾ Žr., pavyzdžiui, 2013 m. kovo 14 d. Sprendimo *Allianz Hungária Biztosító ir kt.*, C-32/11, EU:C:2013:160, 37 punktą, 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *CB / Komisija*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 54 punktą ir 2015 m. kovo 19 d. Sprendimo *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 118 punktą.

⁽³²⁾ 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 118 punktas, 2018 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Krka / Komisija*, T-684/14 EU:T:2018:918, 315 punktas, ir 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard / Komisija*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 166 punktas.

⁽³³⁾ 1998 m. gegužės 28 d. Sprendimas *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 88 punktas; 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimas *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 51 punktas.

⁽³⁴⁾ 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 116 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija.

⁽³⁵⁾ 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 inovacijas. Įtakos rinkoje lygis, būtinas pažeidimui pagal 101 straipsnio 1 dalį nustatyti, paprastai yra mažesnis nei įtakos rinkoje lygis, būtinas dominavimui pagal 102 straipsnį nustatyti, nes antruoju atveju įtakos rinkoje lygis turi būti didelis.

— ribojamasis poveikis konkurencijai gali būti faktinis ir potencialus, tačiau bet kuriuo atveju jis turi būti pakankamai reikšmingas ⁽³⁶⁾.

38. Kartais įmonės sudaro horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus, nes jos negalėtų savarankiškai vykdyti projekto ar veiklos, dėl kurių bendradarbiaujama, remdamosi objektyviais veiksniais, pavyzdžiui, dėl ribotų šalių techninių pajėgumų. Tokie horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai paprastai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, nebent šalys būtų galėjusios įgyvendinti projektą su ne tokiais griežtais apribojimais ⁽³⁷⁾.

1.2.6. Pagalbiniai apribojimai

39. Horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas, atitinkantis 101 straipsnio 1 dalį, vis tiek gali apriboti to susitarimo šalių komercinį savarankiškumą. Toks vadinamasis pagalbinis apribojimas savaime taip pat gali atitikti 101 straipsnio 1 dalį, jei jis yra objektyviai reikalingas vykdant horizontalųjį bendradarbiavimo susitarimą ir yra proporcingas jo tikslams ⁽³⁸⁾. Tokiais atvejais reikia išnagrinėti, ar nesant aptariamo apribojimo susitarimo nebūtų įmanoma įgyvendinti ⁽³⁹⁾. Tai, kad nagrinėjama operacija ar veikla be atitinkamo apribojimo yra tiesiog sunkiau įgyvendinama arba mažiau pelninga, nereiškia, kad šis apribojimas yra „objektyviai reikalingas“, taigi ir pagalbinis ⁽⁴⁰⁾.

1.2.7. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

40. 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 ⁽⁴¹⁾. Kai atskirais atvejais įrodomas konkurencijos apribojimas pagal tikslą ar poveikį, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, apsaugai galima pasitelkti 101 straipsnio 3 dalį. Pagal Tarybos reglamento (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo ⁽⁴²⁾ 2 straipsnį prievolė įrodyti 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 daromas skatinamasis poveikis konkurencijai ⁽⁴³⁾.
41. 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. didesniame veiksmingumui, pasiekti,

— su vartotojais turi būti sąžiningai pasidalyta nauda, t. y. pakankama didesnio veiksmingumo (įskaitant didesnę kokybinį 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) esami klientai ⁽⁴⁴⁾ ir

⁽³⁶⁾ 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *CB / Komisija*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 52 punktą.

⁽³⁷⁾ Taip pat žr. Komisijos gairių dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo 18 punktą (OL C 101, 2004 4 27, p. 97).

⁽³⁸⁾ 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard / Komisija*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktą; 1985 m. liepos 11 d. Sprendimas *Remia ir kt. / Komisija*, 42/84, EU:C:1985:327, 19–20 punktai; 1986 m. sausio 28 d. Sprendimas *Pronuptia*, 161/84, EU:C:1986:41, 15–17 punktai; 1994 m. gruodžio 15 d. Sprendimas *DLG*, C-250/92, EU:C:1994:413, 35 punktą, ir 1995 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Oude Luttikhuis ir kt.*, C-399/93, EU:C:1995:434, 12–15 punktai.

⁽³⁹⁾ 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard / Komisija*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 91 punktą.

⁽⁴⁰⁾ 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard / Komisija*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 91 punktą.

⁽⁴¹⁾ Bendras požiūris taikant 101 straipsnio 3 dalį pateiktas Komisijos gairėse dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo (OL C 101, 2004 4 27, p. 97).

⁽⁴²⁾ OL L 1, 2003 1 4, p. 1.

⁽⁴³⁾ Žr., pavyzdžiui, 2009 m. spalio 6 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P ir C-519/06 P, EU:C:2009:610, 93–95 punktus.

⁽⁴⁴⁾ Daugiau informacijos apie vartotojo sąvoką pateikta Komisijos gairių dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo 84 punkte (OL C 101, 2004 4 27, p. 97).

— susitarimu šalims negali būti suteikta galimybė panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu.

42. MTP BIR ir specializacijos BIR grindžiami 101 straipsnio 3 dalimi. Jie pagrįsti prielaida, kad susiejant papildomuosius įgūdžius ar turtą MTP 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.

Horizontaliuoju bendradarbiavimo susitarimai gali skatinti papildomumo atsiradimą įvairiais būdais. Susitarimu dėl MTP gali būti sujungiami įvairūs mokslinių tyrimų pajėgumai ir papildomi įgūdžiai bei išteklių, dėl kurių gali būti sukuriami ir parduodami geresni arba nauji produktai ir technologijos, nei būtų priešingu atveju. Kiti horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali leisti šalims suvienyti jėgas projektuojant, gaminant ir komercializuojant produktus arba bendrai perkant produktus ar paslaugas, kurių joms gali prireikti jų veiklai.

43. 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.

1.2.8. Horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai, kurie paprastai nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį

44. Susitarimai, kurie negali reikšmingai paveikti valstybių narių tarpusavio prekybos (poveikio prekybai nebuvimas) arba kurie reikšmingai neriboja konkurencijos (nedidelės svarbos susitarimai), nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį⁽⁴⁵⁾. Komisija yra pateikusi informaciją dėl poveikio prekybai nebuvimo Komisijos gairėse dėl Sutarties 81 ir 82 straipsniuose pateiktos poveikio prekybai sąvokos (toliau – *Gairės dėl poveikio prekybai*)⁽⁴⁶⁾, o dėl nedidelės svarbos susitarimų – Komisijos pranešime dėl nedidelės svarbos susitarimų, kurie reikšmingai neriboja konkurencijos pagal Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 1 dalį (toliau – *De minimis* pranešimas)⁽⁴⁷⁾. Šios gairės nedaro poveikio Gairėms dėl poveikio prekybai ir *De minimis* pranešimui, taip pat bet kokioms būsimoms Komisijos rekomendacijoms šiuo klausimu.

45. Gairėse dėl poveikio prekybai išdėstyti Sąjungos teismų nustatyti principai, pagal kuriuos aiškinama poveikio prekybai sąvoka, ir nurodoma, kada susitarimai greičiausiai nedarys reikšmingo poveikio valstybių narių tarpusavio prekybai. Jose pateikta neigiama nugincijamoji prezumpcija, kuri taikoma visiems susitarimams, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, neatsižvelgiant į tokiuose susitarimuose numatytų apribojimų pobūdį, taigi taikoma ir susitarimams, kuriuose yra griežtų apribojimų⁽⁴⁸⁾. Remiantis šia prezumpcija, horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai iš esmės negali reikšmingai paveikti valstybių narių tarpusavio prekybos, kai:

— bendra šalių rinkos dalis bet kurioje susitarimo paveiktoje atitinkamoje Sąjungos rinkoje neviršija 5 % ir

— bendra atitinkamų įmonių metinė apyvarta Sąjungoje, susijusi su produktais, kuriems taikomas susitarimas, neviršija 40 mln. EUR⁽⁴⁹⁾.

— Susitarimų dėl bendro produktų pirkimo atveju atitinkama apyvarta yra šalių bendras produktų, kuriems taikomas susitarimas, pirkimas. Komisija gali paneigti prezumpciją tik tada, kai nagrinėjant susitarimo savybes ir bendras jo ekonomines aplinkybes prieinama prie priešingos išvados.

⁽⁴⁵⁾ Žr. 2012 m. gruodžio 13 d. Sprendimo *Expedia*, C-226/11, EU:C:2012:795, 16 ir 17 punktus ir juose nurodytą jurisprudenciją.

⁽⁴⁶⁾ OL C 101, 2004 4 27, p. 81.

⁽⁴⁷⁾ OL C 291, 2014 8 30, p. 1.

⁽⁴⁸⁾ Gairės dėl poveikio prekybai, 50 punktas.

⁽⁴⁹⁾ Gairės dėl poveikio prekybai, 52 punktas.

46. Kaip nurodyta *De minimis* pranešime, esamų ar potencialių konkurentų sudaryti horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai smarkiai neriboja konkurencijos, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, jei susitarimo šalių bendra rinkos dalis neviršija 10 % bet kurioje atitinkamoje rinkoje, kuriai susitarimas daro poveikį⁽⁵⁰⁾. Šiai bendrai taisyklei taikomos dvi išimtys. Pirmą, kalbant apie griežtus apribojimus, 101 straipsnio 1 dalis taikoma neatsižvelgiant į šalių užimamas rinkos dalis⁽⁵¹⁾. Taip yra todėl, kad susitarimas, kuris gali paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą ir kurio tikslas yra antikoncepcinis, dėl savo pobūdžio ir neatsižvelgiant į bet kokių konkretų jo poveikį yra reikšmingas konkurencijos apribojimas⁽⁵²⁾. Antra, 10 % rinkos dalies riba sumažinama iki 5 %, kai konkurenciją atitinkamoje rinkoje riboja kumuliatyvus lygiagrečių susitarimų tinklų poveikis⁽⁵³⁾.
47. Be to, nėra daroma prielaida, kad horizontalieji susitarimai, sudaryti įmonių, kurių vienos ar kelių individuali rinkos dalis viršija 10 %, automatiškai patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį. Tokiais susitarimais vis dar gali būti nedaromas reikšmingas poveikis valstybių narių tarpusavio prekybai arba jie gali neriboti konkurencijos reikšmingai⁽⁵⁴⁾. Todėl jie turi būti vertinami atsižvelgiant į jų teises ir ekonomines aplinkybes. Šiose gairėse pateikiami individualaus tokių susitarimų vertinimo kriterijai.

1.3. Ryšys su kitomis gairėmis ir teisės aktais

48. Susitarimai, kuriuos sudaro įmonės, veikiančios skirtingais gamybos arba platinimo grandinės lygmenimis, t. y. vertikalieji susitarimai, iš esmės aptariami 2022 m. balandžio XX d. Komisijos reglamente (ES) Nr. .../2022 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo vertikalųjų susitarimų ir suderintų veiksmų rūšims⁽⁵⁵⁾ (toliau – *Reglamentas (ES) Nr. .../2022* arba *VBIR*) ir Komisijos komunikate – Komisijos pranešime – Gairėse dėl vertikalųjų apribojimų (toliau – *Vertikalųjų apribojimų gairės*)⁽⁵⁶⁾. Tačiau jeigu vertikaliosius 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⁽⁵⁷⁾. Jei taip pat prireiktų tokius susitarimus vertinti pagal VBIR ir Vertikalųjų apribojimų gaires, tai bus konkrečiai nurodyta atitinkamame šių gairių skyriuje. Jei tokios nuorodos nėra, šios gairės taikomos konkurentų vertikaliesiems susitarimams.
49. Kai šiose gairėse daroma nuoroda į atitinkamą rinką: Komisijos pranešime dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės taikymo tikslais (toliau – *Pranešimas dėl rinkos apibrėžimo*) gali būti pateikiama daugiau informacijos apie taisykles, kriterijus ir įrodymus, kuriuos Komisija taiko spręsdama rinkos apibrėžimo klausimus⁽⁵⁸⁾. Todėl atitinkama rinka 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams tikslais turėtų būti apibrėžiama remiantis ta informacija ir visa būsima informacija apie atitinkamų rinkų apibrėžimą Sąjungos konkurencijos teisės tikslais.
50. 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.

⁽⁵⁰⁾ *De minimis* pranešimo 8 punktas.

⁽⁵¹⁾ Žr. 1969 m. liepos 9 d. Sprendimą *Völk / Vervaecke*, C-5/69, EU:C:1969:35; 1971 m. gegužės 6 d. Sprendimo *Cadillon / Höss*, 1/71, EU:C:1971:47, ir 1998 m. balandžio 28 d. Sprendimo *Javico / Yves Saint Laurent Parfums*, C-306/96, EU:C:1998:173, 16 ir 17 punktus.

⁽⁵²⁾ 2012 m. gruodžio 13 d. Sprendimas *Expedia*, C-226/11, EU:C:2012:795, 37 punktas.

⁽⁵³⁾ *De minimis* pranešimo 10 punktas.

⁽⁵⁴⁾ Žr. 1995 m. birželio 8 d. Sprendimo *Langnese-Iglo / Komisija*, T-7/93, EU:T:1995:98, 98 punktą.

⁽⁵⁵⁾ [...].

⁽⁵⁶⁾ [...].

⁽⁵⁷⁾ Tai netaikoma tais atvejais, kai konkurentai sudaro neabipusį vertikalųjį 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 VBIR ir Vertikalųjų apribojimų gaires (žr. VBIR 2 straipsnio 4 dalį).

⁽⁵⁸⁾ Komisijos pranešimas dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Bendrijos konkurencijos teisės tikslams (OL C 372, 1997 12 9, p. 5).

51. 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⁽⁵⁹⁾ (toliau – *Susijungimų reglamentas*) 3 straipsnį, pvz., bendrosios įmonės, kurios nuolat atlieka visas autonomiško ūkio subjekto funkcijas (toliau – savarankiškos bendrosios įmonės)⁽⁶⁰⁾, atveju.
52. Šios gairės netaikomos žemės ūkio produktų gamintojų susitarimams, sprendimams ir suderintiems veiksams, susijusiems su žemės ūkio produktų gamyba arba prekyba jais, kuriais siekiama taikyti aukštesnį tvarumo standartą nei nustatyta Sąjungos ar nacionalinėje teisėje ir kuriems pagal Reglamento (ES) Nr. 1308/2013, kuriuo nustatomas bendras žemės ūkio produktų rinkų organizavimas⁽⁶¹⁾, 210a straipsnį netaikoma 101 straipsnio 1 dalis. Šios gairės nedaro poveikio gairėms, kurias Komisija paskelbs pagal to reglamento 210a straipsnio 5 dalį. Tačiau 101 straipsnio 1 dalis taikoma žemės ūkio produktų gamintojų susitarimams, sprendimams ir suderintiems veiksams, susijusiems su žemės ūkio produktų gamyba arba prekyba jais ir neatitinkantiems 210a straipsnio sąlygų.
53. Vertinimas pagal 101 straipsnį, kaip apibūdinta šiose gairėse, neapriboja galimo lygiagretaus Sutarties 102 straipsnio taikymo horizontalaus bendradarbiavimo susitarimams⁽⁶²⁾.
54. Šiomis gairėmis nepažeidžiamas galimas Europos Sąjungos Teisingumo Teismo ir Bendrojo Teismo aiškinimas, susijęs su 101 straipsnio taikymu horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams.
55. Šiomis gairėmis pakeičiamos Komisijos gairės dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams⁽⁶³⁾, kurias Komisija paskelbė 2011 m., ir šios gairės netaikomos, jeigu taikomos konkrečiau sektoriaus taisyklės, pvz., tam tikrų žemės ūkio⁽⁶⁴⁾ ar transporto⁽⁶⁵⁾ susitarimų atvejais. Komisija, remdamasi suinteresuotųjų subjektų ir nacionalinių konkurencijos institucijų pateikiama rinkos informacija, toliau stebės MTP BIR bei specializacijos BIR ir šių gairių veikimą ir, atsižvelgdama į įvykius ateityje ir naują informaciją, gali peržiūrėti šias gaires.

2. SUSITARIMAI DĖL MOKSLINIŲ TYRIMŲ IR PLĖTROS

2.1. Įvadas

56. Šio skyriaus tikslas – pateikti gaires dėl susitarimų dėl MTP taikymo srities ir konkurencinio vertinimo.

⁽⁵⁹⁾ OL L 24, 2004 1 29, p. 1.

⁽⁶⁰⁾ 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 (OL C 95, 2008 4 16, p. 1) (toliau – Suvestinis pranešimas dėl jurisdikcijos) 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 įsteigimo pasidaro įmanoma koordinuoti likusių nepriklausomų įmonių konkurencinį elgesį, toks koordinavimas vertinamas pagal Sutarties 101 straipsnį (žr. Susijungimų reglamento 2 straipsnio 4 dalį).

⁽⁶¹⁾ 2013 m. gruodžio 17 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentas (ES) Nr. 1308/2013, kuriuo nustatomas bendras žemės ūkio produktų rinkų organizavimas ir panaikinami Tarybos reglamentai (EEB) Nr. 922/72, (EEB) Nr. 234/79, (EB) Nr. 1037/2001 ir (EB) Nr. 1234/2007 (OL L 347, 2013 12 20, p. 671), iš dalies pakeistas 2021 m. gruodžio 2 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentu (ES) 2017/2117 (OL L 435, 2021 12 6, p. 262).

⁽⁶²⁾ Žr. 1990 m. liepos 10 d. Sprendimo *Tetra Pak I*, T-51/89, ECR 1990 II-00309, EU:T:1990:41, 25 ir paskesnius punktus.

⁽⁶³⁾ OL C 11, 2011 1 14, p. 1.

⁽⁶⁴⁾ 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 7, p. 7).

⁽⁶⁵⁾ 2009 m. vasario 26 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 169/2009 dėl **konkurencijos taisyklių taikymo geležinkelių, kelių ir vidaus vandens 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) ir 2009 m. rugsėjo 28 d. Komisijos reglamentas (EB) Nr. 906/2009 dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo linijinės laivybos bendrovių (konsorciumų) tam tikrų rūšių susitarimams, sprendimams ir suderintiems veiksams (OL L 256, 2009 9 29), su paskutiniais pakeitimais, padarytais 2020 m. kovo 24 d. Komisijos reglamentu (ES) 2020/436 (OL L 90, 2020 3 25, p. 1); EB sutarties 81 straipsnio taikymo jūrų transporto paslaugoms gairės (OL C 245, 2008 9 26, p. 2).

57. Susitarimai dėl MTP gali skirtis savo pobūdžiu ir taikymo sritimi. Jie apima išorės susitarimus tam tikrai MTP veiklai vykdyti, susitarimus dėl bendro esamų technologijų tobulinimo arba bendradarbiavimo susitarimus, susijusius su moksliniais tyrimais, visiškai naujų produktų plėtra ir prekyba jais. MTP bendradarbiavimo forma gali būti bendradarbiavimo susitarimas arba bendrai valdoma įmonė⁽⁶⁶⁾. Tai taip pat apima laisvesnių formų konkurentų bendradarbiavimą, pavyzdžiui, techninį bendradarbiavimą darbo grupėse.
58. Susitarimus dėl MTP gali sudaryti didelės įmonės, MVĮ⁽⁶⁷⁾, akademinės įstaigos ar mokslinių tyrimų institutai arba bet koks jų derinys⁽⁶⁸⁾.
59. MTP bendradarbiavimas gali turėti įtakos ne tik konkurencijai esamose produktų ar technologijų rinkose, bet ir konkurencijai inovacijų srityje.
60. MTP BIR ir šiame gairių skyriuje konkurencija inovacijų srityje⁽⁶⁹⁾ reiškia MTP pastangas, susijusias su naujais produktais ir (arba) technologijomis, kurios kuria savo naują rinką⁽⁷⁰⁾, ir MTP santalkas, t. y. MTP pastangas, kuriomis pirmiausia siekiama įgyvendinti konkretų tikslą arba uždavinį, koks nustatytas susitarime dėl MTP⁽⁷¹⁾. Konkretus MTP santalkos tikslas arba uždavinys dar negali būti apibrėžtas kaip produktas ar technologija arba yra susijęs su gerokai platesniu tikslu nei konkretus produktas ar technologija konkrečioje rinkoje.
61. Susitarimų dėl MTP vertinimui pagal 101 straipsnio 1 dalį taikomas šių gairių 2.3 skirsnis. Susitarimams dėl MTP gali būti taikomas MTP BIR nustatyta apsaugos taisyklė⁽⁷²⁾. Bendroji išimtis grindžiama tuo, kad tais atvejais, kai susitarimams dėl MTP taikoma 101 straipsnio 1 dalis ir jie atitinka MTP BIR nustatytus kriterijus, jie paprastai atitiks keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas sąlygas. Šių gairių 2.4 skirsnyje aprašyti susitarimai, kuriems taikomas MTP BIR. Išimties taikymo susitarimams dėl MTP sąlygos paaiškintos 2.5 skirsnyje „Išimties taikymo sąlygos“. Šių gairių 2.6 skirsnyje aprašyti griežtai apribojimais ir neleistiniais apribojimais siekiama užtikrinti, kad MTP BIR 2 straipsnyje numatyta išimtis būtų taikoma tik tiems konkurenciją ribojantiems susitarimams, kurie, kaip galima pagrįstai tikėtis, tenkins 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.
62. Apsaugos taisyklė taikoma tol, kol Komisija arba valstybės narės konkurencijos institucija (toliau – NKI) konkrečiu atveju neatšaukė bendrosios išimties taikymo pagal 2002 m. gruodžio 16 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo⁽⁷³⁾ 29 straipsnį (šių gairių 2.7 skirsnis).
63. Tais atvejais, kai MTP BIR numatyta apsaugos taisyklė susitarimui dėl MTP netaikoma, reikia išnagrinėti, ar konkrečiu atveju susitarimas dėl MTP patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį ir, jei taip, ar tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos – tai aprašyta šių gairių 2.8 skirsnyje, o 2.9 skirsnyje nustatytas atitinkamas vertinimo laikas.

2.2. Atitinkamos rinkos

64. Pranešime dėl rinkos apibrėžimo pateikiamos gairės dėl taisyklių, kriterijų ir įrodymų, kuriuos Komisija naudoja svarstydama rinkos apibrėžimo klausimus⁽⁷⁴⁾. Todėl atitinkama rinka 101 straipsnio taikymo susitarimams dėl MTP tikslais turėtų būti apibrėžiama remiantis ta informacija ar visa būsima informacija apie atitinkamų rinkų apibrėžimą Sąjungos konkurencijos teisės tikslais, kai taikytina.

⁽⁶⁶⁾ Žr. šių gairių 51 punktą (savarankiškos bendrosios įmonės) ir 13 punktą (atsakomybė už 101 straipsnio 1 dalies pažeidimą).

⁽⁶⁷⁾ Kaip apibrėžta 2003 m. gegužės 6 d. Komisijos rekomendacijos dėl labai mažų, mažųjų ir vidutinių įmonių apibrėžimo (OL L 124, 2003 5 20, p. 36) priede.

⁽⁶⁸⁾ Įskaitant startuolius.

⁽⁶⁹⁾ Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 18 punktą dėl susitarimo šalių ir 1 dalies 19 punktą dėl trečiųjų šalių.

⁽⁷⁰⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 7 punktą.

⁽⁷¹⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 8 punktą.

⁽⁷²⁾ 2022 m. gruodžio [...] d. Komisijos reglamentas (ES) Nr. [...] dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių susitarimams dėl mokslinių tyrimų ir plėtos.

⁽⁷³⁾ OL L 1, 2003 1 4, p. 1.

⁽⁷⁴⁾ Komisijos pranešimas dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Bendrijos konkurencijos teisės tikslams (97/C 372/03).

65. Pagal MTP BIR atitinkama produkto ar technologijos rinka yra produktų ar technologijų, kurie gali būti patobulinti, iš dalies ar visai pakeisti susitarime nustatytais produktais ar technologijomis, rinka ⁽⁷⁵⁾.

2.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

2.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

66. Dėl susitarimų dėl MTP gali kilti įvairių konkurencijos problemų, visų pirma jie gali tiesiogiai riboti šalių konkurenciją, lemti antikonkurencinį trečiųjų šalių antikonkurencinį galimybių ribojimą arba slaptą susitarimą rinkoje.

67. Kai bendradarbiavimas MTP srityje **tiesiogiai riboja šalių konkurenciją arba palengvina slaptą susitarimą rinkoje**, dėl to gali padidėti kainos, sumažėti vartotojų pasirinkimas arba suprastėti produktų ar technologijų kokybė. Dėl to taip pat gali sumažėti arba sulėtėti inovacijų diegimas, todėl į rinką gali patekti prastesnių arba mažiau produktų ar technologijų. Dėl to produktai ar technologijos taip pat gali patekti į rinką vėliau nei būtų priešingu atveju.

68. **Trečiųjų šalių antikonkurencinis galimybių ribojimas** gali atsirasti visų pirma tada, kai bent viena susitarimo dėl MTP šalis turi teisę išimtinai naudotis MTP rezultatais ir bent viena šalis turi didelę įtaką rinkoje.

2.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

69. Su MTP susiję susitarimai riboja konkurenciją pagal tikslą, jei jų pagrindinis tikslas yra ne MTP, o dalyvavimas kartelio veikloje arba padarant pagal tikslą kitus 101 straipsnio 1 dalyje nurodytus pažeidimus, pavyzdžiui, kainų nustatymą, gamybos ribojimą, rinkos paskirstymą arba techninės plėtros apribojimus.

70. Susitarimu dėl MTP gali būti ribojama techninė plėtra, kai šalys, užuot bendradarbiavusios techninei ir ekonominei pažangai skatinti, naudojasi MTP bendradarbiavimu siekdamos a) užkirsti kelią produktų ar technologijų patekimui į rinką arba jį atidėti, b) derinti produktų ar technologijų, kuriems netaikomas susitarimas dėl MTP, savybes arba c) apriboti bendrai sukurto produkto ar technologijos potencialą, kai jos tokį produktą ar technologiją pateikia rinkai atskirai.

2.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

2.3.3.1. Įvadas – susitarimai, kuriais paprastai neribojama konkurencija

71. Daugelis susitarimų dėl MTP nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį, kai juos sudaro įmonės, turinčios papildomų igūdžių, kurios kitu atveju nebūtų galėjusios vykdyti MTP pačios.

72. Be to, nekonkuruojančių įmonių ⁽⁷⁶⁾ bendradarbiavimas MTP srityje paprastai nesukelia horizontaliojo ribojamojo poveikio konkurencijai.

73. Konkurenciniai šalių santykiai turi būti analizuojami atsižvelgiant į veikiamas esamas rinkas ⁽⁷⁷⁾ ir inovacijas ⁽⁷⁸⁾.

74. Jei dėl objektyvių priežasčių šalys negali savarankiškai vykdyti būtinų MTP, susitarimas dėl MTP paprastai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai. Šalis gali neturėti galimybės savarankiškai vykdyti MTP, pavyzdžiui, jei ji turi ribotus techninius pajėgumus arba ribotas galimybes gauti finansavimą, kvalifikuotus darbuotojus, technologijas ar kitus išteklius.

75. Anksčiau nenaudotų MTP rezultatų perdavimas kitiems – tai specifinė MTP bendradarbiavimo forma. Tokio scenarijaus atveju MTP dažnai atlieka specializuotos įmonės, mokslinių tyrimų institutai ir akademinės institucijos, kurie nenaudoja rezultatų. Paprastai tokius susitarimus lydi pažangiosios patirties perdavimas ir (arba) galimų rezultatų išskirtinio tiekimo nuostata. Dėl bendradarbiaujančių šalių papildomumo (pavyzdžiui, kalbant apie jų igūdžius ar technologijas) tokiu scenarijumi tokie susitarimai paprastai nedaro ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

⁽⁷⁵⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 21 ir 22 punktai.

⁽⁷⁶⁾ Apibrėžtį žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 20 punkte.

⁽⁷⁷⁾ Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 17 punktą.

⁽⁷⁸⁾ Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 18 punktą.

76. MTP bendradarbiavimas, kuris neapima galimų rezultatų bendro naudojimo tokiomis priemonėmis kaip licencijavimas, gamyba ir (arba) prekyba, retai patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį. Tačiau šie susitarimai dėl MTP gali turėti antikonkurencinį poveikį, pavyzdžiui, jei dėl susitarimo dėl MTP konkurencija inovacijų lygmeniu pastebimai sumažėja.

2.3.3.2. Įtaka rinkoje

77. Susitarimai dėl MTP gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai tik tuo atveju, jei MTP bendradarbiavimo šalys turi įtakos rinkoje.
78. Nėra absoliučios ribos, kurią viršijus, būtų galima daryti prielaidą, kad susitarimu dėl MTP sukuriama ar išlaikoma įtaka rinkoje ir todėl gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau susitarimams dėl MTP tarp įmonių, konkuruojančių dėl esamų produktų ir (arba) technologijų, taikoma MTP BIR nustatyta išimtis, jeigu jų bendra rinkos dalis neviršija 25 % atitinkamų produktų ir technologijų rinkų ir jei tenkinamos kitos MTP BIR taikymo sąlygos.
79. MTP BIR taip pat apima inovacijų srityje konkuruojančių įmonių susitarimus dėl MTP. Šiems susitarimams taikoma MTP BIR nustatyta išimtis, jeigu be susitarimo šalių MTP pastangų yra trejos ar daugiau konkuruojančių MTP pastangų ⁽⁷⁹⁾ ir jos yra palyginamos su susitarimo šalių pastangomis. Taip pat turės būti įvykdytos ir kitos MTP BIR taikymo sąlygos. Atsižvelgiant į šias sąlygas, inovacijų srityje konkuruojančių įmonių ⁽⁸⁰⁾ susitarimas greičiausiai neturėtų ribojamojo poveikio vidaus rinkoje, nes tikėtina, kad šalys negalės pelningai išlaikyti inovacijų žemiau konkurencinio lygio ilgesnį laikotarpį.
80. Kuo stipresnė bendra šalių padėtis esamose rinkose ir (arba) kuo mažiau konkuruojančių MTP pastangų, be šalių pastangų ir su jomis palyginamų pastangų, tuo labiau tikėtina, kad susitarimas dėl MTP gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai ⁽⁸¹⁾.

2.3.3.3. MTP, kuriais siekiama tobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti esamus produktus ar technologijas

81. Jeigu MTP siekiama **tobulinti** esamus produktus ar technologijas, galimas poveikis susijęs su šių esamų produktų ar technologijų atitinkama rinka (-omis). Tačiau poveikis kainoms, gamybos apimčiai, produktų kokybei, produktų įvairovei ar technikos raidai esamose rinkose tikėtinas tik tuo atveju, kai šalys visos kartu turi tvirtą padėtį rinkoje, kai sunku patekti į rinką ir kai dar lieka tik keli konkurentai. Be to, jeigu MTP apima tik palyginti nedidelį įnašą į galutinį produktą, su šiais galutiniais produktais susijusių konkurencinių galimybių apribojimo poveikis, jei jo esama, labai ribotas.
82. Jeigu MTP siekiama **iš dalies ar visai pakeisti** esamą produktą ar technologiją, galimas poveikis gali būti susijęs su pakaitinio produkto arba technologijos plėtros sulėtėjimu. Taip visų pirma yra tuo atveju, kai šalys turi įtakos esamo produkto ar technologijos rinkoje ir jos taip pat vienintelės dalyvauja MTP, kurdamos to esamo produkto ar technologijos pakaitalą. Panašus poveikis gali būti, jeigu svarbus dalyvis esamoje rinkoje bendradarbiauja su daug mažesniu arba dar tik potencialiu konkurentu, kuris tik pradeda kurti naują produktą arba technologiją ir kuris galėtų sukelti grėsmę rinkos senbuvio padėčiai.

⁽⁷⁹⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 19 punkte konkuruojančios MTP pastangos apibrėžiamos kaip „MTP pastangos, kurias trečioji šalis deda viena ar bendradarbiaudama su kitomis trečiosiomis šalimis arba kurias trečioji šalis pajėgtų savarankiškai dėti ir tikriausiai dėtų, susijusios su: a) tokių pačių naujų produktų ir (arba) technologijų kaip tie, kurie būtų įtraukti susitarimą dėl MTP, arba naujų produktų ir (arba) technologijų, kurie galimai iš dalies pakeistų į susitarimą dėl MTP įtraukiamus produktus ir (arba) technologijas, moksliniais tyrimais ir plėtra arba b) MTP santalkomis, iš esmės siekiančiomis įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį, koks nustatytas susitarime dėl MTP. Šios trečiosios šalys turi būti nepriklausomos nuo susitarimo dėl MTP šalių.

⁽⁸⁰⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 18 punkte inovacijų srityje konkuruojanti įmonė apibrėžiama kaip „įmonė, kuri nekonkuruoja dėl esamo produkto ir (arba) technologijos ir kuri savarankiškai deda arba, nesant susitarimo dėl MTP, pajėgtų savarankiškai dėti ir tikriausiai savarankiškai dėtų MTP pastangas, susijusias su: a) tokių pačių naujų produktų ir (arba) technologijų kaip tie, kurie būtų įtraukti susitarimą dėl MTP, arba naujų produktų ir (arba) technologijų, kurie galimai iš dalies pakeistų į susitarimą dėl MTP įtraukiamus produktus ir (arba) technologijas, moksliniais tyrimais ir plėtra arba b) MTP santalkomis, iš esmės siekiančiomis įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį, koks nustatytas susitarime dėl MTP.

⁽⁸¹⁾ Tuo neribojama galimybė nagrinėti galimo didesnio veiksmingumo, įskaitant nuolatinį valstybės bendrai finansuojamų MTP didesnį veiksmingumą.

83. Jei šalis į savo susitarimą taip pat įtraukia bendrą susitarime nustatytų produktų ar technologijų naudojimą (pvz., gamybą ir (arba) platinimą), poveikis konkurencijai turi būti nagrinėjamas išsamiau. Visų pirma, jei šalis yra stiprios konkurentės, labiau tikėtinas ribojamasis poveikis konkurencijai dėl padidėjusių kainų arba sumažėjusios gamybos apimties esamose rinkose. Tačiau jeigu bendras naudojimas vyksta tik licencijavimo trečiojioms šalims priemonėmis, ribojamasis poveikis, susijęs su konkurencinių galimybių ribojimu, nėra tikėtinas.
- 2.3.3.4. MTP santalkos ir MTP pastangos, skirtos produktui ar technologijai, kuriems kuriama nauja rinka
84. MTP pastangos, susijusios su naujų produktų ar technologijų MTP, taip pat MTP santalkos šiame skyriuje patenka į konkurencijos inovacijų srityje koncepciją.
85. Nauju produktu ar technologija ne tik tobulinami arba iš dalies ar visai pakeičiami esami produktai ar technologijos. Atsiradus naujo produkto ar technologijos paklausai, susiformuos nauja atskira rinka.
86. MTP santalkos yra MTP pastangos, kuriomis pirmiausia siekiama įgyvendinti konkretų tikslą arba uždavinį. Konkretus MTP santalkos tikslas arba uždavinys dar negali būti apibrėžtas kaip produktas ar yra susijęs su gerokai platesniu tikslu nei produktai ar technologijos konkrečioje rinkoje.
87. Vertinant bendradarbiavimą MTP srityje tokių MTP pastangų poveikis kainoms ir gamybos apimčiai esamose rinkose yra mažai tikėtinas, nes MTP pastangų dar negalima apibrėžti kaip skirtų produktui ar technologijai. Taigi atliekant analizę pagrindinis dėmesys turėtų būti skiriamas tam, kokių gali būti inovacijų diegimo apribojimų, pavyzdžiui, susijusių su galimų būsimų produktų ar technologijų kokybe ir įvairove ir (arba) inovacijų diegimo tempu ar lygiu. Toks ribojamasis poveikis gali atsirasti, kai dvi ar daugiau iš nedaugelio įmonių, savarankiškai vykdančių, pavyzdžiui, naujo produkto MTP (visų pirma, kai jos yra tame etape, kuriame netrukus pradės gaminti naują produktą), pradeda bendradarbiauti, užuot plėtodamos naują produktą atskirai. Toks poveikis yra tipiškas tiesioginis šalių bendradarbiavimo rezultatas.
88. Inovacijos gali būti ribojamos net ir susitarimu, susijusiu tik su MTP. Tačiau apskritai MTP bendradarbiavimas, susijęs su naujais produktais ar technologijomis arba MTP santalkomis, greičiausiai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, nebent būtų tik ribotas konkuruojančių MTP pastangų skaičius, papildantis MTP bendradarbiavimo šalių pastangas.
- 2.4. Susitarimai, kuriems taikomas MTP BIR**
89. MTP BIR nustatyta išimtis taikoma tik tiems susitarimams dėl MTP, dėl kurių galima pakankamai tvirtai manyti, jog jie atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas⁽⁸²⁾.
90. MTP BIR taikomas dviejų ar daugiau šalių sudarytiems susitarimams dėl MTP, susijusiems su sąlygomis, kuriomis tos šalys siekia⁽⁸³⁾:
- a) bendrų susitarime nustatytų produktų ar technologijų MTP, kurie apima bendrą tų MTP rezultatų naudojimą arba jo neapima, arba
 - b) apmokamų susitarime nustatytų produktų arba technologijų MTP, kurie apima bendrą tų MTP rezultatų naudojimą arba jo neapima, arba
 - c) pagal išankstinį susitarimą dėl bendrų MTP (kaip apibrėžta a punkte) tarp tų pačių šalių vykdomų bendro susitarime nustatytų produktų ar susitarime nustatytų technologijų MTP rezultatų naudojimo, arba
 - d) pagal išankstinį susitarimą dėl apmokamų MTP (kaip apibrėžta b punkte) tarp tų pačių šalių vykdomų bendro susitarime nustatytų produktų ar susitarime nustatytų technologijų MTP rezultatų naudojimo.

⁽⁸²⁾ Reglamentu (EEB) Nr. 2821/71 Komisijai pagal 101 straipsnio 3 dalį suteikiami įgaliojimai reglamentu nustatyti bendrąją išimtį susitarimams, kurių objektas yra produktų, technologijų ar procesų MTP iki jų pritaikymo pramonėje etapo ir rezultatų panaudojimas, įskaitant nuostatas dėl intelektinės nuosavybės teisių.

⁽⁸³⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punktas.

91. MTP BIR daromas skirtumas tarp susitarime nustatytų produktų ar susitarime nustatytų technologijų:
- a) susitarime nustatytas produktas ⁽⁸⁴⁾ – vykdant bendrus arba apmokamus MTP sukuriamas arba naudojant susitarime nustatytas technologijas pagamintas ar pateiktas produktas ⁽⁸⁵⁾. Apimami produktai, sukurti pasitelkiant MTP santalkas, taip pat nauji produktai ⁽⁸⁶⁾;
 - b) susitarime nustatyta technologija ⁽⁸⁷⁾ – vykdant bendrus arba apmokamus MTP sukuriama technologija ar procesas. Apimamos technologijos ar procesai, sukurti pasitelkiant MTP santalkas, taip pat naujos technologijos ar procesai.
92. MTP BIR sąvoka „moksliniai tyrimai ir plėtra“ – veikla, kuria siekiama įgyti praktinės patirties, susijusios su esamais ar naujais produktais, technologijomis arba procesais, teorinės analizės atlikimas, sisteminis tyrimas arba eksperimentavimas, įskaitant eksperimentinę gamybą, techninis produktų ir procesų testavimas, reikalingos įrangos kūrimas ir intelektinės nuosavybės teisių į gautus rezultatus įgijimas.
- 2.4.1. *Skirtumas tarp bendrų MTP ir apmokamų MTP ir sąvoka „specializacija MTP srityse“*
93. MTP BIR daromas skirtumas tarp bendrų MTP ir apmokamų MTP.
94. Kai šalis siekia vykdyti **bendrus MTP**, jų susitarime gali būti numatytas vienas iš šių MTP veiklos vykdymo būdų ⁽⁸⁸⁾:
- a) MTP veiklą vykdo bendra grupė, organizacija arba įmonė;
 - b) šalis bendrai patiki vykdyti MTP veiklą trečiajai šaliai arba
 - c) šalis pasidalija veiklą pagal specializaciją MTP srityse. Tai reiškia, kad visos šalys dalyvauja MTP veikloje ir MTP darbą pasidalija bet koku, jų nuomone, tinkamiausiu būdu. Tai neapima apmokamų MTP ⁽⁸⁹⁾.
95. Apmokami MTP – MTP, kuriuos atlieka bent viena šalis, o finansuoja bent viena kita šalis, kuri pati jokios MTP veiklos nevykdo (finansuojančioji šalis).
96. Apskaičiuojant rinkos dalis MTP BIR bendrus MTP svarbu atskirti nuo apmokamų MTP BIR. Kalbant apie apmokamus MTP, šalis, apskaičiuodamos bendrą rinkos dalį, taip pat turės įtraukti susitarimus dėl MTP, kuriuos finansuojančioji šalis sudarė su trečiosiomis šalimis dėl tų pačių susitarime nustatytų produktų ar susitarime nustatytų technologijų (žr. 2.5.4.2 skirsnį).
- 2.4.2. *Bendras MTP rezultatų naudojimas ir sąvoka „specializacija bendro rezultatų naudojimo srityje“*
97. MTP BIR aiškiai apima susitarimus, be kita ko, susijusius su bendru MTP rezultatų naudojimu. Tačiau tokiems susitarimams taikomos specialios nuostatos.
98. **Sąvoka „rezultatų naudojimas“** yra gana plati ir yra susitarime nustatytų produktų gamyba ar platinimas, susitarime nustatytų technologijų taikymas, intelektinės nuosavybės teisių perleidimas ar licencijos joms suteikimas arba tokia gamyba ar taikymui reikalingos praktinės patirties perdavimas ⁽⁹⁰⁾.

⁽⁸⁴⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 6 punktas.

⁽⁸⁵⁾ MTP BIR produktas – prekė arba paslauga, įskaitant tarpines prekes arba paslaugas bei galutines prekes arba paslaugas (MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 4 punktas).

⁽⁸⁶⁾ MTP BIR naujas produktas arba technologija – produktas, technologija arba procesas, kurių dar nebuvo susitarimo dėl MTP, patenkančio į MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto a arba b papunkčio taikymo sritį, sudarymo metu ir dėl kurių, jei jie bus sukurti, susiformuos nauja rinka, taip pat kuriais nėra patobulinamas, iš dalies ar visai pakeičiamas esamas produktas, technologija ar procesas (MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 7 punktas).

⁽⁸⁷⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 5 punktas.

⁽⁸⁸⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 12 punktas.

⁽⁸⁹⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 13 punktas.

⁽⁹⁰⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 9 punktas.

99. Pagal MTP BIR bendras MTP rezultatų naudojimas gali būti susijęs tik su rezultatais, kurie yra:
- a) būtini susitarime nustatytiems produktams gaminti arba susitarime nustatytoms technologijoms taikyti ir
 - b) saugomi intelektinės nuosavybės teisėmis arba laikomi praktine patirtimi.
100. Priešingai, tai reiškia, kad norint pasinaudoti MTP BIR 2 straipsnyje numatyta išimtimi, susitarimo dėl MTP, apimančio bendrą rezultatų naudojimą, taikymo sritis negali būti susijusi su rezultatais, kurie nėra saugomi intelektinės nuosavybės teisėmis ar laikomi praktine patirtimi ir kurie nėra būtini susitarime nustatytiems produktams gaminti arba susitarime nustatytoms technologijoms taikyti.
101. Bendrų ar apmokamų MTP rezultatai gali būti bendrai naudojami arba pagal **pradinį** susitarimą dėl MTP, arba pagal **vėlesnį** susitarimą, apimančių bendrą tų pačių šalių ankstesnio susitarimo dėl MTP rezultatų naudojimą⁽⁹¹⁾. Jei šalys nusprendžia bendrai naudoti ankstesnio susitarimo dėl MTP rezultatus pagal vėlesnį susitarimą, ankstesnis susitarimas dėl MTP taip pat turi atitikti MTP BIR sąlygas, kad vėlesniam susitarimui dėl bendro rezultatų naudojimo būtų taikoma MTP BIR 2 straipsnyje numatyta išimtis.
102. MTP BIR numatyti **trys skirtingi būdai**, kuriais MTP rezultatai gali būti naudojami bendrai⁽⁹²⁾:
- a) pirma, **šalys** gali **kartu** naudoti rezultatus bendroje grupėje, bendroje organizacijoje ar bendroje įmonėje;
 - b) antra, šalys gali **bendrai patikėti** rezultatų naudojimo veiklą **trečiajam šaliai**;
 - c) galiausiai, šalys gali tarpusavyje pasidalyti veiklą pagal **specializaciją rezultatų naudojimo srityje**, o tai reiškia, kad⁽⁹³⁾:
 - i) šalys tarpusavyje pasidalija atskiras užduotis, pavyzdžiui, gamybą ar platinimą, arba
 - ii) jos nustato viena kitai apribojimus, susijusius su rezultatų naudojimu, pavyzdžiui, apribojimus, susijusius su tam tikromis teritorijomis, klientais ar naudojimo sritimis; tai apima scenarijų, kai tik viena šalis gamina ir platina susitarime nustatytus produktus pagal kitų šalių suteiktą išimtinę licenciją.
103. Praktika, kuri yra specializacija rezultatų naudojimo srityje, nebus laikoma griežtais apribojimais⁽⁹⁴⁾. Be to, kai šalys specializuojasi rezultatų naudojimo srityje, jos gali atitinkamai apriboti prieigą prie rezultatų tokio naudojimo tikslais⁽⁹⁵⁾. Tai reiškia, kad susitarimu dėl MTP gali būti apribojamos, pavyzdžiui, šalių rezultatų naudojimo teisės, susijusios su tam tikromis teritorijomis, klientais ar naudojimo sritimis. Jeigu šalys susitaria, kad kiekviena iš jų gali platinti susitarime nustatytus produktus (taigi jos nepasirinko bendro platinimo modelio ir nėra susitarusios, kad juos gali platinti tik susitarime nustatytus produktus gaminanti šalis), šalys, kurioms pavesta specializuotis gaminti susitarime nustatytus produktus, privalo įvykdyti kitų šalių užsakymus dėl susitarime nustatytų prekių tiekimo⁽⁹⁶⁾.
104. Galiausiai, kaip nurodyta 2.5.4 skirsnyje, jei susitarimas dėl MTP apima bendrą MTP rezultatų naudojimą, išimtis pagal MTP BIR taikoma: i) MTP laikotarpiu ir ii) dar septynerius metus po to, kai susitarime nustatyti produktai ar susitarime nustatytos technologijos pirmą kartą pateikiami rinkai vidaus rinkoje⁽⁹⁷⁾.

⁽⁹¹⁾ Kaip nustatyta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto c ir d papunkčiuose.

⁽⁹²⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 12 punktą.

⁽⁹³⁾ MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 14 punktą.

⁽⁹⁴⁾ Žr. 2.6 skirsnį „Griežti apribojimai“ ir MTP BIR 8 straipsnio 3 dalies c punktą.

⁽⁹⁵⁾ MTP BIR 3 straipsnio 4 dalis.

⁽⁹⁶⁾ MTP BIR 5 straipsnio 2 dalis.

⁽⁹⁷⁾ Taip pat žr. MTP BIR 6 straipsnio 4 dalį.

2.4.3. *Intelektinės nuosavybės teisių perleidimas arba licencijos joms suteikimas*

105. MTP BIR išimtis taip pat taikoma susitarimams, į kuriuos įtrauktos nuostatos dėl intelektinės nuosavybės teisių perleidimo arba licencijos joms suteikimo, su sąlyga, kad tos nuostatos nėra pagrindinis susitarimo dėl MTP objektas, bet yra tiesiogiai susijusios su tokių susitarimų įgyvendinimu ir būtinos jiems įgyvendinti ⁽⁹⁸⁾.
106. Ši išimtis taikoma perleidimui arba licencijos suteikimui vienai ar daugiau šalių arba subjektui, kurį šalis įsteigia bendriems MTP, apmokamiems MTP arba bendram rezultatų naudojimui ⁽⁹⁹⁾.
107. Todėl tokiais atvejais perleidimui arba licencijos suteikimui bus taikomos MTP BIR nuostatos, o ne Technologijų perdavimo bendrosios išimties reglamento nuostatos ⁽¹⁰⁰⁾. Tačiau susitarimuose dėl MTP šalys taip pat gali nustatyti MTP rezultatų licencijos suteikimo trečiosioms šalims sąlygas. Tokiems susitarimams dėl licencijos suteikimo netaikomas MTP BIR, tačiau jiems gali būti taikoma Technologijų perdavimo bendrosios išimties reglamente nustatyta bendroji išimtis, jei tenkinamos jame nustatytos sąlygos ⁽¹⁰¹⁾.

2.5. **Išimties pagal MTP BIR taikymo sąlygos**

2.5.1. *Prieiga prie galutinių rezultatų*

108. Pirmoji sąlyga, kad būtų galima pasinaudoti išimtimi pagal MTP BIR, yra tai, kad visos šalys turi turėti visapusišką prieigą prie galutinių MTP rezultatų dviem tikslais ⁽¹⁰²⁾:
- a) tolesniems moksliniams tyrimams vykdyti ir
- b) MTP rezultatams naudoti.
109. Pagal MTP BIR visapusiška prieiga prie galutinių MTP rezultatų taip pat apima visas susijusias intelektinės nuosavybės teises ir praktinę patirtį. Ji suteikiama, kai tik gaunami MTP rezultatai ⁽¹⁰³⁾.
110. Priklausomai nuo pajėgumų ir komercinių poreikių, šalys gali nevienodai prisidėti prie bendradarbiavimo MTP srityje. Todėl, siekiant atsižvelgti į šalių įnašų vertės ar pobūdžio skirtumus ir juos kompensuoti, susitarime dėl MTP gali būti nurodyta, kad viena šalis turi atlyginti kitai šaliai už prieigos prie rezultatų gavimą tolesnių mokslinių tyrimų ar rezultatų naudojimo tikslais. Kompensacija nėra privaloma, tačiau jei ji numatyta susitarime dėl MTP, ji neturi būti tokia didelė, kad veiksmingai trukdytų visapusiškai prieigai prie rezultatų.
111. Kad būtų galima taikyti išimtį pagal MTP BIR, prieigos prie MTP rezultatų teisė **negali būti ribojama**, jei tokia prieiga reikalinga **tolesniems moksliniams tyrimams** atlikti ⁽¹⁰⁴⁾.
112. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis prieiga prie rezultatų jų **naudojimo tikslais gali būti ribojama**, o susitarimui dėl MTP vis tiek gali būti taikoma išimtis pagal MTP BIR. Taip yra susitarimų dėl MTP su toliau nurodytomis šalimis, kurios gali susitarti apriboti rezultatų naudojimą tik tolesniems moksliniams tyrimams (taigi ne naudojimui), atveju:

- a) mokslinių tyrimų institutais;

⁽⁹⁸⁾ MTP BIR 2 straipsnio 3 dalis.

⁽⁹⁹⁾ MTP BIR 2 straipsnio 3 dalis.

⁽¹⁰⁰⁾ 2014 m. kovo 21 d. Komisijos reglamentas (ES) Nr. 316/2014 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo technologijų perdavimo susitarimų kategorijoms. Taip pat žr. Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo technologijų perdavimo susitarimams gairių (2014/C 89/03) (toliau – Technologijų perdavimo gairės) 73 ir 74 punktus.

⁽¹⁰¹⁾ Technologijų perdavimo gairių 74 punktus.

⁽¹⁰²⁾ MTP BIR 3 straipsnis.

⁽¹⁰³⁾ MTP BIR 3 straipsnio 1 dalies a punktas.

⁽¹⁰⁴⁾ MTP BIR 3 straipsnyje nurodoma tik galimybė tam tikromis aplinkybėmis apriboti prieigą rezultatų naudojimo tikslais, kaip nustatyta MTP BIR 3 straipsnio 3 ir 4 dalyse.

b) akademinėmis įstaigomis arba

c) įmonėmis, kurios teikia MTP kaip komercinę paslaugą, paprastai nedalyvaudamos rezultatų naudojimo veikloje ⁽¹⁰⁵⁾.

113. Be to, prieiga prie rezultatų jų naudojimo tikslais taip pat gali būti ribojama, kai šalis riboja savo rezultatų naudojimo teises pagal MTP BIR, visų pirma tais atvejais, kai jos specializuojasi rezultatų naudojimo srityje ⁽¹⁰⁶⁾. Tai reiškia, kad šalims bus leidžiama nustatyti viena kitai apribojimus, susijusius su rezultatų naudojimu, pavyzdžiui, apribojimus, susijusius su tam tikromis teritorijomis, klientais ar naudojimo sritimis.

2.5.2. Prieiga prie anksčiau sukauptos praktinės patirties

114. Antroji sąlyga, kad būtų galima pasinaudoti išimtimi pagal MTP BIR, yra susijusi su prieiga prie anksčiau sukauptos praktinės patirties. Ši sąlyga taikoma tik susitarimams dėl MTP, kuriuose nenumatytas bendras MTP rezultatų naudojimas, ir tik praktinei patirčiai, kuri yra būtina MTP rezultatams naudoti ⁽¹⁰⁷⁾.

115. Tokiuose susitarimuose turi būti numatyta, kad kiekvienai šaliai turi būti suteikta prieiga prie kitų šalių anksčiau sukauptos praktinės patirties, jei ši praktinė patirtis yra būtina, kad šalis galėtų naudotis rezultatais. Tai nereiškia, kad šalys turi įtraukti visą anksčiau sukaupią praktinę patirtį į susitarimo dėl MTP taikymo sritį. Tačiau jos turės nustatyti praktinę patirtį, kuri yra būtina norint naudotis rezultatais. Susitarime dėl MTP gali būti numatyta, kad šalys viena kitai atlygina už tai, kad suteikė prieigą prie savo anksčiau sukauptos praktinės patirties. Tačiau tokia kompensacija neturėtų būti tokia didelė, kad faktiškai kliudytų tokiai prieigai ⁽¹⁰⁸⁾.

116. Sąlyga suteikti prieigą prie anksčiau sukauptos praktinės patirties nedaro poveikio MTP BIR 3 straipsnyje nustatytai sąlygai suteikti visapusišką prieigą prie MTP rezultatų. Tai reiškia, kad tam tikromis sąlygomis į konkretų susitarimą dėl MTP gali būti įtrauktos nuostatos dėl prieigos prie jau turimos praktinės patirties ir dėl galutinių MTP rezultatų, kad būtų galima pasinaudoti išimtimi.

2.5.3. Su bendru rezultatų naudojimu susijusios sąlygos

117. MTP BIR nustatytos dar dvi sąlygos, susijusios su bendru MTP rezultatų naudojimu. Kaip nurodyta 2.4.2 skirsnyje, bendro rezultatų naudojimo sritis turi apsiriboti MTP rezultatais, kurie yra saugomi intelektinės nuosavybės teisėmis arba yra laikomi praktine patirtimi ir kurie yra būtini susitarime nustatytiems produktams gaminti arba susitarime nustatytoms technologijoms taikyti.

118. Antra, jeigu šalis susitaria, kad kiekviena iš jų gali platinti susitarime nustatytus produktus (taigi jos nepasirinko bendro platinimo modelio ir nėra susitarusios, kad juos gali platinti tik susitarime nustatytus produktus gaminanti šalis), šalis, kurioms pavesta specializuotis gaminti susitarime nustatytus produktus, privalo įvykdyti kitų šalių užsakymus dėl susitarime nustatytų prekių tiekimo ⁽¹⁰⁹⁾.

2.5.4. Ribos, rinkos dalys ir išimties taikymo trukmė

119. Apskritai, taikant Sutarties 101 straipsnio 3 dalį, galima daryti prielaidą, kad mažesnis už tam tikrą įtaką rinkoje teigiamas susitarimų dėl MTP poveikis nusvers bet kokią neigiamą poveikį konkurencijai ⁽¹¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁵⁾ Pavyzdžiui, tai galėtų būti MVĮ.

⁽¹⁰⁶⁾ Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 14 punkte pateiktą specializacijos rezultatų naudojimo srityje apibrėžtį ir šių gairių 2.4 skirsnį.

⁽¹⁰⁷⁾ Žr. MTP BIR 4 straipsnį ir šių gairių 2.4.2 skirsnį.

⁽¹⁰⁸⁾ MTP BIR 4 straipsnio 2 dalis.

⁽¹⁰⁹⁾ MTP BIR 5 straipsnio 2 dalis.

⁽¹¹⁰⁾ MTP BIR 5 konstatuojamoji dalis.

120. MTP BIR grindžiamas dviem parametrais, kad būtų galima nustatyti tuos susitarimus dėl MTP, kurie vis dar nesiekia tam tikro įtakos rinkoje lygio: i) rinkos dalies riba įmonėms, konkuruojančioms dėl esamų produktų ir (arba) technologijų, ir ii) riba, taikoma įmonėms, konkuruojančioms inovacijų srityje, grindžiama minimaliu konkuruojančių MTP pastangų skaičiumi (dar trejos, be vienos iš susitarimo dėl MTP šalių).

2.5.4.1. Įmonės, konkuruojančios dėl esamų produktų ir (arba) technologijų, ir įmonės, konkuruojančios inovacijų srityje

121. Siekiant nustatyti šalių konkurencinius santykius, būtina išnagrinėti, ar šalys galėtų būti konkuruojančios įmonės, jei susitarimo dėl MTP nebūtų ⁽¹¹¹⁾.

122. Apskritai įmonių, konkuruojančių dėl esamo produkto ir (arba) technologijos, susitarimai ir inovacijų srityje konkuruojančių įmonių susitarimai kelia didesnę riziką konkurencijai nei įmonių, kurios tarpusavyje nekonkuruoja, susitarimai. Nekonkuruojančių įmonių susitarimai tik retais atvejais sukels horizontalųjį ribojamąjį poveikį konkurencijai ⁽¹¹²⁾.

A. DĖL ESAMO PRODUKTO IR (ARBA) TECHNOLOGIJOS KONKURUOJANČIOS ĮMONĖS

123. MTP BIR dėl esamo produkto ir (arba) technologijos konkuruojanti įmonė – esamas arba potencialus konkurentas:

a) esamas konkurentas – įmonė, teikianti esamą produktą, technologiją ar procesą, kuriuos atitinkamoje geografinėje rinkoje būtų galima patobulinti, iš dalies arba visai pakeisti susitarime nustatytu produktu ar technologija, o

b) potencialus konkurentas – įmonė, kuri, nesant susitarimo dėl MTP, per ne ilgesnį kaip trejų metų laikotarpį realiai, o ne vien teoriškai imtųsi reikalingų papildomų investicijų arba patirtų kitų išlaidų, kad galėtų pateikti tokį produktą, technologiją ar procesą, kuriuos atitinkamoje geografinėje rinkoje būtų galima patobulinti, iš dalies ar visai pakeisti susitarime nustatytu produktu ar technologija.

124. Potencialios konkurencijos klausimas turi būti vertinamas realiai. Pavyzdžiui, šalys negali būti potencialios konkurentės vien dėl to, kad bendradarbiaudamos jos gali vykdyti MTP veiklą. Lemiamas rodiklis yra tas, ar kiekviena šalis atskirai turi reikalingų priemonių, kaip antai turto, praktinės patirties, ir kitų išteklių ⁽¹¹³⁾.

125. Susitarimai dėl MTP, kuriems taikomas MTP BIR, dėl esamų produktų ir (arba) technologijų gali būti, pavyzdžiui, šių formų:

a) susitarimas dėl MTP tarp dviejų įmonių, kurios jau tiekia esamą produktą, kurį galima patobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti produktu, gautu bendradarbiaujant MTP srityje (esami konkurentai);

b) susitarimas dėl MTP tarp a) įmonės, kuri jau tiekia produktą, kurį galima patobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti susitarime nustatytu produktu (esamas konkurentas), ir b) įmonės, vykdančios su produktu susijusius MTP, kuri galėtų imtis reikiamų papildomų investicijų, kad būtų tiekiamas tas produktas, kurį būtų galima patobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti produktu, gautu bendradarbiaujant MTP srityje (susitarime nustatytas produktas) atitinkamoje geografinėje rinkoje (potencialus konkurentas).

B. INOVACIJŲ SRITYJE KONKURUOJANČIOS ĮMONĖS

126. MTP BIR inovacijų srityje konkuruojančios įmonės apibrėžiamos kaip įmonės, kurios nekonkuruoja dėl esamo produkto ir (arba) technologijos ⁽¹¹⁴⁾ ir kurios savarankiškai deda arba, nesant susitarimo dėl MTP, pajėgtų savarankiškai dėti ir tikriausiai savarankiškai dėtų MTP pastangas, susijusias su:

⁽¹¹¹⁾ Taip pat žr. šio skyriaus 2.3 skirsnį dėl vertinimo pagal 101 straipsnio 1 dalį.

⁽¹¹²⁾ Bet kokį vertikalųjį poveikį gali reikėti vertinti pagal Vertikaliųjų gairių nuostatas.

⁽¹¹³⁾ Taip pat žr. šių gairių 1.2.1 skirsnį.

⁽¹¹⁴⁾ Žr. 2.5.4.1 skirsnio a punktą.

- a) tokių pačių naujų produktų ir (arba) technologijų kaip tie, kurie būtų įtraukti į susitarimą dėl MTP, arba naujų produktų ir (arba) technologijų, kurie galimai iš dalies pakeistų į susitarimą dėl MTP įtraukiamus produktus ir (arba) technologijas, moksliniais tyrimais ir plėtra arba
- b) su MTP santalkomis, iš esmės siekiančiomis įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį, koks nustatytas susitarime dėl MTP.
127. Kalbant apie naujus produktus ir (arba) technologijas, jei susitarimas dėl MTP yra susijęs su naujais produktais ir technologijomis, šalis įvertina, ar jos yra įmonės, konkuruojančios ir dėl technologijos, ir dėl produkto, kurį galima sukurti.
128. Vertinant tikėtiną naujų produktų ir (arba) technologijų pakeičiamumą, daugiausia dėmesio turėtų būti skiriama tam, ar tikėtina, kad, į rinką patekus produktams ir (arba) technologijoms, vartotojai manys, kad šie nauji produktai ir (arba) technologijos dėl jų savybių⁽¹¹⁵⁾, prognozuojamų kainų ir naudojimo paskirties gali būti visai ar iš dalies pakeičiami vieni kitais.
129. Kad MTP santalkos būtų laikomos konkuruojančiomis, jos turi iš esmės siekti įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį, koks nustatytas susitarime dėl MTP. Tai nustatoma remiantis patikima informacija, pavyzdžiui, apie MTP veiklos pobūdį ir apimtį.
130. Susitarimai dėl MTP tarp inovacijų srityje konkuruojančių įmonių, kuriems taikomas MTP BIR, gali būti, pavyzdžiui, šių formų:
- a) susitarimas dėl MTP tarp a) įmonės, kuri kuria naują produktą, ir b) įmonės, kuriančios tokį patį produktą arba tikėtiną tokio naujo produkto pakaitalą;
- b) susitarimas dėl MTP tarp a) įmonės, kuriančios naują produktą, ir b) įmonės, galinčios savarankiškai dalyvauti ir tikriausiai dalyvausiančios (bet dar nedalyvaujančios) to paties arba galimo tokio naujo produkto pakaitalo MTP;
- c) susitarimas dėl MTP tarp a) įmonės, vykdančios MTP veiklą, susijusią su MTP santalka, ir b) įmonės, dalyvaujančios MTP santalkoje, iš esmės siekiančioje įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį;
- d) susitarimas dėl MTP tarp a) įmonės, dalyvaujančios MTP santalkoje, ir b) įmonės, galinčios savarankiškai dalyvauti ir tikriausiai dalyvausiančios (bet dar nedalyvaujančios) MTP santalkoje, iš esmės siekiančioje įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį.

C. NEKONKURUOJANČIOS ĮMONĖS

131. MTP BIR nekonkuruojanti įmonė apibrėžiama kaip įmonė, kuri nekonkuruoja nei dėl esamo produkto ir (arba) technologijos, nei inovacijų srityje. Susitarimo dėl MTP šalis būtų laikomos nekonkuruojančiomis įmonėmis, pavyzdžiui, tuo atveju, jei tai įmonė, vykdanči MTP veiklą, susijusią su produktu, kurį galima patobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti susitarime nustatytu produktu, ir įmonė, vykdanči mokslinius tyrimus MTP santalkoje.

2.5.4.2. Dėl esamo produkto ir (arba) technologijos konkuruojančių įmonių susitarimai

A. DĖL ESAMO PRODUKTO IR (ARBA) TECHNOLOGIJOS KONKURUOJANČIŲ ĮMONIŲ RINKOS DALIES RIBOS

132. Jei dvi ar daugiau susitarimo dėl MTP šalių yra dėl esamų produktų ir (arba) technologijų konkuruojančios įmonės, išimtis taikoma atsižvelgiant į 25 % rinkos dalies ribą, apskaičiuotą susitarimo dėl MTP sudarymo metu. Ši riba taikoma toliau nurodytu būdu, atsižvelgiant į tai, ar susitarimas dėl MTP apima bendrus MTP arba apmokamus MTP⁽¹¹⁶⁾:
- a) susitarimų dėl MTP, apimančių **bendrus MTP**, atveju bendra susitarimo šalių rinkos dalis neviršija 25 % atitinkamų produktų ir technologijų rinkų⁽¹¹⁷⁾;

⁽¹¹⁵⁾ Tai taip pat gali apimti pagrindines naujų produktų gamybos technologijas.

⁽¹¹⁶⁾ Dėl bendrų MTP ir apmokamų MTP skirtumo žr. 2.4.1 skirsnį. Taip pat žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punktą.

⁽¹¹⁷⁾ MTP BIR 6 straipsnio 2 dalies a punktas.

- b) susitarimų dėl MTP, apimančių **apmokamus MTP**, atveju taikoma ta pati 25 % rinkos dalies riba, tačiau ji taikoma ne tik pačiai finansuojančiajai šaliai, bet ir visoms šalims, su kuriomis finansuojančioji šalis yra sudariusi susitarimus dėl MTP dėl tų pačių susitarime nustatytų produktų ar susitarime nustatytų technologijų ⁽¹¹⁸⁾.
133. Jei bendrų arba apmokamų MTP rezultatai nėra **bendrai naudojami**, išimtis pagal MTP BIR taikoma visą MTP laikotarpį.
134. Tačiau jei bendrų arba apmokamų MTP rezultatai **naudojami bendrai**, šalys ir toliau naudosis išimtimi septynerius metus nuo to momento, kai susitarime nustatyti produktai ar susitarime nustatytos technologijos bus pirmą kartą pateikti rinkai vidaus rinkoje ⁽¹¹⁹⁾, jeigu rinkos dalies riba buvo pasiekta i) sudarant susitarimą, kuriuo siekiama vykdyti bendrus ar apmokamus MTP ir kuris apima bendrą naudojimą ⁽¹²⁰⁾, arba ii) sudarant tuos susitarimus dėl MTP, pagal kuriuos šalys siekia bendrai naudotis ankstesnio susitarimo rezultatais ⁽¹²¹⁾, – tokio ankstesnio susitarimo sudarymo metu ⁽¹²²⁾.
135. Pasibaigus MTP BIR 6 straipsnio 4 dalyje nurodytam septynerių metų laikotarpiui, išimtis toliau taikoma tol, kol bendra šalių rinkos dalis neviršija 25 % rinkų, kurioms priklauso susitarime nustatyti produktai arba susitarime nustatytos technologijos. Tai reiškia, kad šalys tuo metu turėtų įvertinti, kuriai rinkai priklauso susitarime nustatytas produktas arba susitarime nustatytos technologijos ir ar jų bendra rinkos dalis neviršija 25 %. Jeigu pasibaigus septynerių metų laikotarpiui bendra rinkos dalis ima viršyti 25 %, MTP BIR nustatyta išimtis toliau taikoma dvejus kalendorinius metus iš eilės po metų, kuriais riba buvo pirmą kartą viršyta ⁽¹²³⁾.

B. ESAMŲ PRODUKTŲ IR TECHNOLOGIJŲ RINKŲ DALIŲ APSKAIČIAVIMAS

136. Su esamu produktu ir (arba) technologija susijusio MTP bendradarbiavimo pradžioje atskaitos taškas yra esama produktų ar technologijų, kuriuos galima patobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti susitarime nustatytais produktais arba susitarime nustatytais technologijomis, rinka.
137. Jei susitarimu dėl MTP siekiama **patobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti esamus** produktus ar technologijas, rinkos dalis galima apskaičiuoti remiantis esamais produktais ar technologijomis, kurie bus tobulinami arba iš dalies ar visai pakeičiami. Jei esamo produkto ar technologijos pakeitimas labai skirsis, nustatyti rinkos dalis, susijusias su esamais produktais ar technologijomis, gali būti mažiau naudinga, tačiau jos vis tiek gali būti naudojamos kaip pakaitinis rodiklis vertinant šalių padėtį rinkoje. Kitu atveju, jei pardavimo rinkoje vertės nežinomos, rinkos dalis gali būti apskaičiuojama remiantis kita patikima rinkos informacija, įskaitant MTP išlaidas ⁽¹²⁴⁾.
138. Pagal MTP BIR 7 straipsnio 1 dalies b punktą rinkos dalys turi būti apskaičiuojamos remiantis praėjusių kalendorinių metų duomenimis ⁽¹²⁵⁾. Tam tikrose rinkose rinkos dalis gali reikėti apskaičiuoti remiantis šalių rinkos dalių vidurkiu per paskutinius trejus ankstesnius kalendorinius metus. Tai gali būti svarbu, pavyzdžiui, kai yra konkursų rinkų ir rinkos dalys gali kasmet labai keistis (pvz., nuo 0 % iki 100 %), priklausomai nuo to, ar šalis laimėjo konkursą ar ne. Tai taip pat gali būti svarbu rinkoms, kurioms būdingi dideli, didelės apimties užsakymai, kuriems ankstesnių kalendorinių metų rinkos dalis gali būti netipiška, pavyzdžiui, jei ankstesniais kalendoriniais metais didelių užsakymų nebuvo. Kita situacija, kai rinkos dalis gali reikėti apskaičiuoti remiantis paskutinių trejų ankstesnių kalendorinių metų vidurkiu, yra situacija, kai kalendoriniais metais, buvusiais prieš bendradarbiavimo susitarimą sudarymą, buvo sutrikusi pasiūla ar paklausa.

⁽¹¹⁸⁾ MTP BIR 6 straipsnio 2 dalies b punktas. Tokie susitarimai dėl MTP nebūtinai turi patekti į MTP BIR taikymo sritį.

⁽¹¹⁹⁾ MTP BIR 6 straipsnio 4 dalis.

⁽¹²⁰⁾ Kaip apibrėžta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto a papunkčio ii punkte ir b papunkčio ii punkte.

⁽¹²¹⁾ Kaip apibrėžta 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto c ir d papunkčiuose.

⁽¹²²⁾ Kaip minėta šių gairių 2.4.2 skirsnyje, ankstesnis susitarimas dėl bendrų arba apmokamų MTP taip pat turi atitikti sąlygas, kad jam būtų taikoma išimtis pagal MTP BIR.

⁽¹²³⁾ MTP BIR 6 straipsnio 5 dalis.

⁽¹²⁴⁾ MTP BIR 7 straipsnio 1 dalis.

⁽¹²⁵⁾ MTP BIR 7 straipsnio 1 dalies b punkte nustatyta, kad jei praėjusių kalendorinių metų duomenys neatspindi padėties atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose), rinkos dalis apskaičiuojama kaip šalių rinkos dalių per praėjusius trejus kalendorinius metus vidurkis.

139. Kalbant apie rinkos dalių apskaičiavimo parametrus, MTP BIR nustatyta, kad rinkos dalys apskaičiuojamos remiantis pardavimo rinkoje verte. Jei prekybos vertės duomenų neturima, šalių rinkos daliai nustatyti gali būti naudojami įverčiai, pagrįsti kita patikima rinkos informacija, įskaitant prekybos rinkoje apimtį, MTP išlaidas arba MTP pajėgumus.
140. Technologijų rinkų atveju vienas būdas – apskaičiuoti rinkos dalis remiantis tuo, kokia dalis visų pajamų, gautų pardavus licencijas, iš autorinių atlyginimų tenka kiekvienai technologijai, ir ta dalis yra technologijos rinkos, kurioje licencijuojamos konkuruojančios technologijos, dalis. Alternatyvus metodas – apskaičiuoti rinkos dalis technologijos rinkoje remiantis produktų ar paslaugų, kuriems naudojama licencijuota technologija, pardavimu galutinės grandies produktų rinkose. Taikant tokį metodą, atsižvelgiama į visą pardavimo kiekį atitinkamoje produktų rinkoje, nesvarbu, ar produktas apima licencijuojamą technologiją ar ne ⁽¹²⁶⁾.

2.5.4.3. Susitarimai dėl naujų produktų ir (arba) technologijų ir MTP santalkų ⁽¹²⁷⁾

A. NAUJIEMS PRODUKTAMS IR (ARBA) TECHNOLOGIJOMS IR MTP SANTALKOMS TAIKOMA RIBA

141. Jei dvi ar daugiau susitarimo dėl MTP šalių yra inovacijų srityje konkuruojančios įmonės, išimtis taikoma, jei susitarimo dėl MTP sudarymo metu, be susitarimo dėl MTP šalių pastangų MTP srityje, yra trejos ar daugiau konkuruojančių pastangų, palyginamų su MTP šalių pastangomis MTP srityje ⁽¹²⁸⁾.
142. Inovacijų srityje konkuruojančių įmonių susitarimas dėl MTP taip pat galėtų duoti rezultatų, kuriuos šalys gali susitarti bendrai naudoti (susitarime nustatyti produktai arba susitarime nustatytos technologijos). Tai, ar susitarime numatytas toks bendras naudojimas, turės įtakos išimties pagal MTP BIR galiojimo trukmei.
143. Jei susitarimo dėl bendrų arba apmokamų MTP, susijusio su naujais produktais ir (arba) technologijomis arba MTP santalkomis, rezultatai **nėra bendrai naudojami** ir susitarimas atitinka išimties pagal MTP BIR sąlygas, išimtis taikoma **MTP laikotarpiu**.
144. Tačiau jei bendrų arba apmokamų MTP rezultatai, susiję su naujais produktais ir (arba) technologijomis arba MTP santalkomis, yra **naudojami bendrai**, šalims ir toliau bus taikoma išimtis septynerius metus nuo to momento, kai atitinkami susitarime nustatyti produktai ar susitarime nustatytos technologijos pirmą kartą pateikiami rinkai vidaus rinkoje ⁽¹²⁹⁾. Tai taikoma, jei susitarimas atitinka išimties pagal MTP BIR sąlygas ⁽¹³⁰⁾: i) sudarant susitarimą, kuriuo remiantis siekiama vykdyti bendrus arba apmokamus MTP ir kuris apima bendrą naudojimą ⁽¹³¹⁾, arba ii) tų susitarimų dėl MTP, pagal kuriuos šalys siekia bendrai naudoti ankstesnio susitarimo rezultatus, atveju ⁽¹³²⁾ – tokio ankstesnio susitarimo sudarymo metu ⁽¹³³⁾.
145. Pasibaigus septynerių metų laikotarpiui, šalys turėtų galėti apskaičiuoti savo rinkos dalis atitinkamo susitarime nustatyto produkto arba susitarime nustatytos technologijos rinkose. Todėl išimtis ir toliau bus taikoma tik tol, kol bendra šalių rinkos dalis neviršys 25 % rinkų, kurioms priklauso susitarime nustatyti produktai ar susitarime nustatytos technologijos ⁽¹³⁴⁾. Jeigu pasibaigus septynerių metų laikotarpiui bendra rinkos dalis ima viršyti 25 %, MTP BIR nustatyta išimtis toliau taikoma dvejus kalendorinius metus iš eilės po metų, kuriais riba buvo pirmą kartą viršyta ⁽¹³⁵⁾.

⁽¹²⁶⁾ Taip pat žr. Technologijų perdavimo gaires dėl svarbių elementų apskaičiuojant rinkos dalis technologijų rinkose.

⁽¹²⁷⁾ MTP BIR 12 straipsnyje nustatyta, kad susitarimams dėl MTP tarp inovacijų srityje konkuruojančių įmonių MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 18 punktas ir 6 straipsnio 3 dalis taikomi tik tiems susitarimams, kurie įsigalioja po 2022 m. gruodžio 31 d.

⁽¹²⁸⁾ MTP BIR 6 straipsnio 3 dalis. Jei susitarimas dėl MTP yra susijęs su naujais produktais ir naujomis technologijomis, išimtis taikoma, jei susitarimo dėl MTP sudarymo metu, be susitarimo dėl MTP šalių pastangų technologijos ir produkto lygiu, yra trejos ar daugiau konkuruojančių MTP pastangų, palyginamų su MTP šalių pastangomis technologijos ir produkto lygiu.

⁽¹²⁹⁾ MTP BIR 6 straipsnio 4 dalis.

⁽¹³⁰⁾ Išimties taikymo sąlygos aprašytos MTP BIR III antraštinėje dalyje ir, be kitų sąlygų, apima MTP BIR 6 straipsnio 3 dalyje nurodytą ribą.

⁽¹³¹⁾ Kaip apibrėžta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto a papunkčio ii punkte ir b papunkčio ii punkte.

⁽¹³²⁾ Kaip apibrėžta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto c ir d papunkčiuose.

⁽¹³³⁾ Kaip minėta šių gairių 2.4.2 skirsnyje, ankstesnis susitarimas dėl bendrų arba apmokamų MTP taip pat turi atitikti sąlygas, kad jam būtų taikoma išimtis pagal MTP BIR.

⁽¹³⁴⁾ MTP BIR 6 straipsnio 5 dalis.

⁽¹³⁵⁾ MTP BIR 6 straipsnio 5 dalis.

B. KONKURUOJANČIŲ IR Palyginamų MTP Pastangų Buvimo Vertinimas

146. Kad MTP bendradarbiavimui inovacijų srityje būtų taikoma išimtis, atitinkama riba grindžiama trijų **konkuruojančių** ir **palyginamų** MTP pastangų egzistavimu.
147. Iš MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 19 punkte pateiktos konkuruojančių MTP pastangų apibrėžties ⁽¹³⁶⁾ matyti, kad norint nustatyti **konkuruojančias MTP pastangas** reikia atsižvelgti į šiuos elementus:
- a) ar MTP pastangos yra susijusios su tokių pačių produktų ir (arba) technologijų kaip tie, kurie būtų įtraukti susitarimą dėl MTP, arba naujų produktų ir (arba) technologijų, kurie galimai iš dalies pakeistų į susitarimą dėl MTP įtraukiamus produktus ir (arba) technologijas, arba MTP santalkų, iš esmės siekiančių įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį, kaip tos, kurios būtų įtrauktos į MTP susitarimą, MTP;
 - b) ar yra trečiųjų šalių, kurios jau dalyvauja MTP pastangose arba gali savarankiškai dalyvauti šiose pastangose ir tikriausiai dalyvaus, ir
 - c) ar tos trečiosios šalys nepriklauso susitarimo dėl MTP šalims.
148. Pirma, kalbant apie klausimą, ar **MTP pastangos yra susijusios su tais pačiais** produktais ir (arba) technologijomis **arba** naujais produktais ir (arba) technologijomis, kurie **galimai iš dalies pakeistų** produktus ir (arba) technologijas, arba MTP santalkomis, **iš esmės siekiančiomis** įgyvendinti **tokį patį tikslą arba uždavinį**, į šį klausimą galima atsakyti taip pat, kaip ir vertinant inovacijų srityje konkuruojančias įmones, kaip nurodyta 2.5.4.1 skirsnyje.
149. Antra, konkuruojančios MTP pastangos gali būti tos, kuriose **trečiosios šalys jau dalyvauja** atskirai arba bendradarbiaudamos su kitomis trečiosiomis šalimis. Tai reiškia, kad MTP pastangas gali vykdyti viena trečioji šalis individualiai arba kelios kitos trečiosios šalys kartu. Konkuruojančios MTP pastangos taip pat gali būti susijusios su tomis pastangomis, kuriose trečioji šalis **gali dalyvauti individualiai ir tikriausiai dalyvaus**. Tai, ar trečioji šalis gali individualiai dalyvauti tų pačių produktų ir (arba) technologijų arba naujų produktų ir (arba) technologijų, kurie galimai iš dalies pakeistų į produktus ir (arba) technologijas, arba MTP santalkų, iš esmės siekiančių įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį, kaip ir tos, kurios būtų įtrauktos į susitarimą dėl MTP, MTP ir tikriausiai juose dalyvaus, gali būti nustatyta remiantis trečiųjų šalių galimybe naudotis atitinkamais finansiniais ir žmogiškaisiais ištekliais, jos intelektine nuosavybe, praktine patirtimi ar kitais specializuotais ištekliais arba jos ankstesnėmis MTP pastangomis.
150. Trečia, atsakant į klausimą, ar MTP pastangas vykdo **trečiosios šalys, kurios yra nepriklausomos** nuo susitarimo dėl MTP šalių, į vertinimą siekiama įtraukti tik tokias MTP pastangas, kuriose nedalyvauja susitarimo dėl MTP šalys.
151. Kalbant apie **konkuruojančių MTP pastangų palyginamumą** su susitarimo dėl MTP šalių pastangomis **vertinimą**, MTP BIR nustatyta, kad jis turi būti grindžiamas patikima informacija, susijusia su tokiais elementais kaip i) MTP pastangų dydis, etapas ir laikas, ii) trečiųjų šalių (galimybe naudotis) finansiniais ir žmogiškaisiais ištekliais, jų intelektine nuosavybe, praktine patirtimi ar kitais specializuotais ištekliais, jų ankstesnėmis MTP pastangomis ir iii) trečiųjų šalių pajėgumais ir tikimybe tiesiogiai arba netiesiogiai naudoti galimus savo MTP pastangų rezultatus vidaus rinkoje ⁽¹³⁷⁾.
152. Kriterijai turi būti taikomi atsižvelgiant į kiekvieną konkretų atvejį, derinant palyginamumą palaikančius ir jo nepalaikančius veiksnius. Šiuo derinimu galiausiai siekiama nustatyti, kad konkuruojančios MTP pastangos daro konkurencinį spaudimą susitarimo dėl MTP šalims.
153. Pirmasis elementų rinkinys palyginamumui įvertinti yra **susijęs su pačiomis MTP pastangomis**. Tie elementai yra susiję su MTP pastangų dydžiu, etapu ir laiku. Tai reiškia, pavyzdžiui, kad jei trečiosios šalies konkuruojančios MTP pastangos yra bent jau tokio paties ar panašaus dydžio arba yra panašiam ar labiau pažengusiam plėtros etape nei MTP pastangos, įtrauktos į susitarimą dėl MTP, jos gali riboti konkurenciją ir tai patvirtintų palyginamumą. Panašiai, kalbant apie laiką, pavyzdžiui, trečiųjų šalių MTP pastangos, kurios trunka nuo šešerių iki aštuonerių metų nuo patekimo į rinką, palyginti su susitarimo dėl MTP šalių MTP pastangomis, kurios trunka vienus metus nuo patekimo į rinką, negali būti palyginamos.

⁽¹³⁶⁾ Konkuruojančios MTP pastangos – MTP pastangos, kurias trečioji šalis deda viena ar bendradarbiaudama su kitomis trečiosiomis šalimis arba kurias trečioji šalis pajėgtų savarankiškai dėti ir tikriausiai dėtų, susijusios su: a) tokių pačių naujų produktų ir (arba) technologijų kaip tie, kurie būtų įtraukti susitarimą dėl MTP, arba naujų produktų ir (arba) technologijų, kurie galimai iš dalies pakeistų į susitarimą dėl MTP įtraukiamus produktus ir (arba) technologijas, moksliniais tyrimais ir plėtra arba b) MTP santalkomis, iš esmės siekiančiomis įgyvendinti tokį patį tikslą arba uždavinį, koks nustatytas susitarime dėl MTP. Šios trečiosios šalys turi būti nepriklausyti susitarimo dėl MTP šalims.

⁽¹³⁷⁾ MTP BIR 7 straipsnio 2 dalis. Trečiųjų šalių, kurios gali dalyvauti konkuruojančiose MTP pastangose ir tikriausiai jose dalyvaus, palyginamumo vertinimui būtų svarbūs tik antras ir trečias elementų rinkiniai.

154. Antrasis elementų rinkinys yra **susijęs su trečiosios šalies (ar šalių), dedančios MTP pastangas, pajėgumais**. Tai susiję su jų (galimybe naudotis) finansiniais ir žmogiškaisiais ištekliais, intelektine nuosavybe, praktine patirtimi ar kitais specializuotais ištekliais arba ankstesnėmis MTP pastangomis. Šie elementai yra svarbūs nustatant, ar ištekliai ir pajėgumai, kuriais remiamos trečiųjų šalių MTP pastangos, yra palyginami, todėl tikėtina, kad jų plėtros tempas ir rezultatas yra bent jau panašūs ir todėl jie gali riboti konkurenciją. Pavyzdžiui, trečiosios šalies MTP pastangos gali būti nepalyginamos, jei joms labai trūksta finansinių ir žmogiškųjų išteklių panašioms MTP pastangoms vykdyti. Be to, palyginamumą patvirtintų trečiosios šalies ankstesnė sėkminga patirtis, susijusi su panašiais MTP projektais, kurie būtų įtraukti į susitarimą dėl MTP. Be to, palyginamumą taip pat gali patvirtinti tam tikruose sektoriuose panaši galimybė naudotis atitinkamomis intelektinės nuosavybės teisėmis (pvz., patentais) ir (arba) jų nuosavybė arba atitinkama trečiosios šalies praktinė patirtis.

155. Trečiasis **elementų** rinkinys yra **susijęs su rezultatų naudojimu**. Tai susiję su trečiųjų šalių pajėgumais ir tikimybe (t. y. paskatomis toliau dalyvauti siekiant pateikti rezultatus rinkai) naudoti galimus MTP pastangų rezultatus vidaus rinkoje. Tai reiškia, pavyzdžiui, kad MTP pastangos, kurios, tikėtina, bus naudojamos tik už ES ribų, nesant perspektyvų, kad jos pasiektų vidaus rinką, gali būti nepalyginamos su MTP pastangomis, kurioms taikomas susitarimas dėl MTP ir kurių rezultatai būtų pateikti rinkai vidaus rinkoje.

2.5.4.4. Nekonkuruojančių įmonių susitarimai

156. Jeigu susitarimo dėl MTP šalys yra **nekonkuruojančios įmonės**, joms netaikoma jokia riba⁽¹³⁸⁾. Jei MTP rezultatai **nėra bendrai naudojami**, susitarimui dėl MTP taikoma išimtis per visą MTP laikotarpį.

157. Tais atvejais, kai **bendrai naudojamasi** MTP rezultatais, išimtis taikoma dar septynerius metus nuo to momento, kai susitarime nustatyti produktai ar susitarime nustatytos technologijos buvo pirmą kartą pateikti rinkai vidaus rinkoje.

158. Pasibaigus septynerių metų laikotarpiui, šalys turėtų galėti apskaičiuoti savo rinkos dalis atitinkamo susitarime nustatyto produkto arba susitarime nustatytos technologijos rinkose. Išimtis ir toliau bus taikoma tik tol, kol bendra šalių rinkos dalis neviršys 25 % rinkų, kurioms priklauso susitarime nustatyti produktai ar susitarime nustatytos technologijos. Jeigu pasibaigus septynerių metų laikotarpiui bendra rinkos dalis vienoje iš šių rinkų ima viršyti 25 %, MTP BIR nustatyta išimtis toliau taikoma dvejus kalendorinius metus iš eilės po metų, kuriais riba buvo pirmą kartą viršyta⁽¹³⁹⁾.

2.6. Griežti ir neleistini apribojimai

2.6.1. Griežti apribojimai

159. MTP BIR 8 straipsnyje pateiktas griežtų apribojimų sąrašas. Jie laikomi rimtais konkurencijos apribojimais, kurie daugeliu atvejų turėtų būti draudžiami dėl žalos, kurią jie daro rinkai ir vartotojams. Susitarimams dėl MTP, kurie apima vieną ar daugiau griežtų apribojimų, apskritai netaikoma MTP BIR numatyta išimtis.

160. MTP BIR 8 straipsnyje išvardytus griežtus apribojimus galima suskirstyti į šias kategorijas: i) šalių laisvės vykdyti kitas MTP pastangas apribojimai, ii) gamybos ar pardavimo apribojimai ir kainų nustatymas, iii) aktyvaus ir pasyvaus pardavimo apribojimai ir iv) kiti griežti apribojimai.

2.6.1.1. Šalių laisvės vykdyti kitas MTP pastangas apribojimas

161. MTP BIR 8 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad susitarimams dėl MTP, kuriais ribojama šalių laisvė nepriklausomai arba bendradarbiaujant su trečiosiomis šalimis vykdyti MTP, išimtis netaikoma:

a) srityje, nesusijusioje su sritimi, su kuria susijęs susitarimas dėl MTP, arba

⁽¹³⁸⁾ MTP BIR 6 straipsnio 1 dalis.

⁽¹³⁹⁾ MTP BIR 6 straipsnio 5 dalis.

b) srityje, su kuria susijęs susitarimas dėl MTP, arba susijusioje srityje užbaigus MTP.

162. Kitaip tariant, susitarimo dėl MTP šalims visada turi būti suteikta laisvė vykdyti MTP pastangas srityse, nesusijusiose su tomis, kurios yra ištrauktos į susitarimą dėl MTP. Užbaigus MTP, ištrauktas į susitarimą dėl MTP, šalims taip pat turi būti palikta laisvė vykdyti MTP pastangas srityje, su kuria susijęs susitarimas dėl MTP, arba susijusioje srityje. Priešingu atveju susitarimui dėl MTP nebus taikoma išimtis pagal MTP BIR.

2.6.1.2. Gamybos arba pardavimo apribojimas ir kainų nustatymas

163. MTP BIR 8 straipsnio 2 dalyje išimtis netaikoma susitarimams dėl MTP, kuriais ribojama gamyba arba pardavimas. Kai konkurentai susitaria apriboti, kiek kiekvienas iš jų gali gaminti ar parduoti, paprastai tai yra rimtas konkurencijos apribojimas. Tačiau gamybos tikslų nustatymas neturi būti laikomas griežtu apribojimu, jei bendras rezultatų naudojimas apima bendrą susitarime nustatytų produktų gamybą⁽¹⁴⁰⁾. Be to, pardavimo tikslų nustatymas neturi būti laikomas griežtu apribojimu, kai bendras rezultatų naudojimas apima bendrą susitarime nustatytų produktų platinimą arba bendrą susitarime nustatytų technologijų licencijų suteikimą ir kai tai atlieka bendra grupė, organizacija ar įmonė arba kai tai bendrai pavedama trečiajai šaliai⁽¹⁴¹⁾. Tai taip pat taikoma praktikai, kuri yra specializacija rezultatų naudojimo⁽¹⁴²⁾ ir tam tikrų įsipareigojimų nekonkuoruoti⁽¹⁴³⁾ srityse.

164. Pagal MTP BIR 8 straipsnio 3 dalį griežti apribojimai taip pat yra produktų pardavimo kainų nustatymas arba licencijų mokesčių nustatymas, kai technologijų licencijos suteikiamos trečiosioms šalims. Tačiau tiesioginiams klientams taikomų kainų nustatymas arba tiesioginiams licenciatams taikomų licencijų mokesčių nustatymas, kai bendras rezultatų naudojimas apima bendrą susitarime nustatytų produktų platinimą arba bendrą susitarime nustatytų technologijų licencijų suteikimą ir kai tai atlieka bendra grupė, organizacija ar įmonė arba kai tai bendrai pavedama trečiajai šaliai, neturėtų būti laikomi griežtu apribojimu.

2.6.1.3. Aktyvaus ir pasyvaus pardavimo apribojimai

165. MTP BIR 8 straipsnio 4, 5 ir 6 dalys susijusios su aktyvaus ir pasyvaus pardavimo apribojimais. Kalbant apie susitarimus dėl MTP, **pasyvus pardavimas** MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 24 punkte apibrėžiamas kaip pardavimas, tenkinant pavienio kliento iniciatyva pateiktą prašymą, įskaitant produktų tiekimą klientui ar klientams, kai tas pardavimas nėra inicijuojamas į tam tikrą klientą, klientų grupę ar teritoriją nukreipta aktyvia reklama; pasyvus pardavimas apima pardavimą, vykdomą dalyvaujant privačių ar viešųjų pirkimų konkursuose.

166. Aktyvus pardavimas – bet koks pardavimas, išskyrus pasyvų pardavimą, įskaitant:

a) aktyvią į klientus nukreiptą reklamą juos aplankant, siunčiant jiems laiškus ar e. laiškus, jiems skambinant arba į juos kreipiantis kitomis tiesioginės ryšių priemonėmis arba tiksline reklama ar akcijomis ne internete ar internete, pavyzdžiui, spausdintomis ar skaitmeninėmis priemonėmis, įskaitant internetines žiniasklaidos priemones, kainų palyginimo priemones arba reklamą paieškos sistemose, nukreiptą į klientus konkrečiose teritorijose ar į klientų grupes;

b) svetainėje siūlomas kitas kalbas nei tos, kurios paprastai vartojamos teritorijoje, kurioje įsisteigęs platintojas;

c) siūlomą svetainę su domeno vardu, atitinkančiu kitą teritoriją nei ta, kurioje įsisteigęs platintojas.

⁽¹⁴⁰⁾ MTP BIR 8 straipsnio 2 dalies a punktas.

⁽¹⁴¹⁾ MTP BIR 8 straipsnio 2 dalies b punktas.

⁽¹⁴²⁾ MTP BIR 8 straipsnio 2 dalies c punktas. Specializacijos rezultatų naudojimo srityje apibrėžtį žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 14 punkte ir šių gairių 2.4.2 skirsnyje.

⁽¹⁴³⁾ MTP BIR 8 straipsnio 2 dalies d punktas.

167. MTP BIR 8 straipsnio 4 dalimi panaikinama MTP BIR išimtis susitarimams dėl MTP, kuriuose nustatyti pasyvaus pardavimo apribojimai. Tai apima bet kokią pasyvaus pardavimo apribojimą, susijusį su a) teritorija arba b) klientais, kuriose arba kuriems šalis gali pasyviai parduoti susitarime nustatytus produktus arba suteikti susitarime nustatytų technologijų licencijas, tačiau netaikomas reikalavimas suteikti licenciją naudoti rezultatus tik kitai šaliai. Pastarąją išimtį lėmė aiški šalims suteikta galimybė, kad tik viena šalis gamintų ir platintų susitarime nustatytus produktus pagal išimtinę licenciją, kurią jai suteikė kitos šalis⁽¹⁴⁴⁾.
168. MTP BIR 8 straipsnio 5 dalimi panaikinama MTP BIR išimtis susitarimams dėl MTP, kuriuose nustatyti tam tikri aktyvaus pardavimo apribojimai. Taip yra tuo atveju, kai reikalaujama nevykdyti jokio susitarime nustatytų produktų ar technologijų aktyvaus pardavimo arba jį riboti teritorijose ar klientams, kurie nebuvo išimtinai priskirti vienai iš šalių pagal specializaciją rezultatų naudojimo srityje.
169. Tai reiškia, kad aktyvus pardavimas tarp šalių neturi būti ribojamas, išskyrus atvejus, kai šalis priskiria teritorijas ar klientus vienai iš jų pagal specializaciją rezultatų naudojimo srityje⁽¹⁴⁵⁾.

2.6.1.4. Kiti griežti apribojimai

170. MTP BIR numatyti dar du griežti apribojimai. Pirma, jeigu šalis pasidalijo savo teritorijas arba klientus pagal specializaciją rezultatų naudojimo srityje, griežtas apribojimas yra reikalauti, kad viena šalis atsisakytų patenkinti kitai šaliai priskirtų klientų paklausą, jei tokie klientai prekiautų susitarime nustatytais produktais arba suteiktų licenciją naudoti susitarime nustatytas technologijas kitose teritorijose vidaus rinkoje⁽¹⁴⁶⁾.
171. Antra, reikalavimas pasirūpinti, kad vartotojams ar perpardavėjams būtų sunku įsigyti susitarime nustatytus produktus iš kitų perpardavėjų vidaus rinkoje, taip pat yra griežtas apribojimas⁽¹⁴⁷⁾.

2.6.2. Neleistini apribojimai

172. Pagal MTP BIR 9 straipsnį tam tikriems susitarimuose dėl MTP nustatytiems įsipareigojimams MTP BIR numatyta išimtis netaikoma. Tai yra įsipareigojimai, dėl kurių negalima pakankamai užtikrintai daryti prielaidos, kad jie atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas. Kitaip nei griežtų apribojimų, kuriems taikomas MTP BIR 8 straipsnis, atveju dėl neleistinų apribojimų neišnyksta galimybė taikyti bendrąją išimtį visam susitarimui dėl MTP. Tačiau taip yra tik tuo atveju, jei nagrinėjamas apribojimas gali būti atskirtas nuo likusios susitarimo dalies. Jei apribojimą galima atskirti, likusiai susitarimo daliai toliau taikoma išimtis pagal MTP BIR.
173. Neleistiniems apribojimams taikomas individualus vertinimas pagal 101 straipsnį. Nedaroma prielaida, kad neleistini apribojimai patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį arba neatitinka 101 straipsnio 3 dalyje nustatytų sąlygų.
174. Pirmasis neleistinas apribojimas yra įsipareigojimas neginčyti intelektinės nuosavybės teisių, kurias šalis turi vidaus rinkoje, galiojimo:

a) užbaigus MTP intelektinės nuosavybės teisių, susijusių su MTP, srityje arba

b) pasibaigus susitarimo dėl MTP galiojimui intelektinės nuosavybės teisėms, kuriomis saugomi MTP rezultatai⁽¹⁴⁸⁾.

⁽¹⁴⁴⁾ Pagal MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 14 punkte pateiktą specializacijos rezultatų naudojimo srityje apibrėžtį.

⁽¹⁴⁵⁾ Žr. specializacijos rezultatų naudojimo srityje apibrėžtį, pateiktą MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 14 punkte.

⁽¹⁴⁶⁾ MTP BIR 8 straipsnio 6 dalis.

⁽¹⁴⁷⁾ MTP BIR 8 straipsnio 7 dalis.

⁽¹⁴⁸⁾ MTP BIR 9 straipsnio 1 dalies a punktas.

175. Priežastis, dėl kurios tokiems išpareigojimams netaikoma bendroji išimtis, yra ta, kad šalims, turinčioms svarbios informacijos intelektualinės nuosavybės teisei, kuri buvo suteikta per klaidą, identifikuoti, neturėtų būti kliudoma ginčyti tokių intelektualinės nuosavybės teisių galiojimo. Tokio apribojimo atveju negalima daryti bendros prielaidos, kad 101 straipsnio 3 dalies sąlygos yra įvykdytos, todėl šalys turės pačios įvertinti tokius apribojimus. Tačiau nuostatos, pagal kurias leidžiama nutraukti susitarimą dėl MTP, jei viena iš šalių ginčija intelektualinės nuosavybės teisių, kurios yra svarbios susitarimui dėl MTP arba kuriomis saugomi MTP rezultatai, galiojimą, nėra neleistini apribojimai.
176. Antrasis neleistinas apribojimas yra išpareigojimas nesuteikti trečiosioms šalims licencijų gaminti susitarime nustatytus produktus arba taikyti susitarime nustatytas technologijas. Tai reiškia, kad šalys iš esmės turėtų turėti galimybę laisvai suteikti licencijas trečiosioms šalims. Išimtis taikoma tais atvejais, kai susitarimuose dėl MTP numatyta, kad bent viena šalis naudoja bendrų MTP rezultatus arba apmokamų MTP rezultatus ir toks naudojimas vyksta vidaus rinkoje trečiųjų šalių atžvilgiu.

2.7. Teisės naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi panaikinimas

177. Komisija gali panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalį, jei nustato, kad konkrečiu atveju susitarimas dėl MTP, kuriam taikoma MTP BIR numatyta išimtis, vis dėlto turi tam tikrą poveikį, kuris yra nesuderinamas su 101 straipsnio 3 dalimi. Be to, jei konkrečiu atveju toks susitarimas valstybės narės teritorijoje arba jos dalyje, kuri turi visus atskiros geografinės rinkos požymius, turi su 101 straipsnio 3 dalimi nesuderinamą poveikį, NKI pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 2 dalį taip pat gali panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi toje teritorijoje. Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnyje valstybių narių teismai neminimi, todėl jie neturi įgaliojimų panaikinti teisės naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi, išskyrus atvejus, kai atitinkamas teismas yra valstybės narės paskirtoji konkurencijos institucija pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 35 straipsnį.
178. Komisija ir NKI gali panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi, visų pirma, kai:
- a) susitarimo dėl MTP egzistavimas iš esmės apriboja trečiųjų šalių galimybes vykdyti MTP susitarime nustatytų produktų, susitarime nustatytų technologijų arba MTP santalkų srityje (-yse); taip galėtų būti, pavyzdžiui, dėl ribotų turimų mokslinių tyrimų pajėgumų;
 - b) susitarimo dėl MTP egzistavimas iš esmės apriboja trečiųjų šalių galimybes patekti į susitarime nustatytų produktų ar susitarime nustatytų technologijų rinką; taip galėtų būti, pavyzdžiui, dėl ypatingos tiekimo struktūros;
 - c) šalys nesinaudoja bendrų ar apmokamų MTP rezultatais trečiųjų šalių atžvilgiu be jokios objektyviai pagrįstos priežasties;
 - d) susitarime nustatyti produktai arba susitarime nustatytos technologijos visoje vidaus rinkoje arba didelėje jos dalyje veiksmingai nekonkuruoja su produktais ar technologijomis, naudotojų laikomais lygiaverčiais dėl savo charakteristikų, kainos ir paskirties.
179. Pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalį Komisija savo iniciatyva arba remdamasi skundu gali panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi. Tai apima galimybę NKI prašyti Komisijos konkrečiu atveju panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi, nedarant poveikio bylų skyrimo ir pagalbos teikimo Europos konkurencijos tinkle (toliau – EKT) ⁽¹⁴⁹⁾ taisyklių taikymo ir nedarant poveikio jų pačių įgaliojimui panaikinti teisę naudotis išimtimi pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 2 dalį. Jei konkrečiu atveju taikyti Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalį Komisijos paprašo bent trys NKI, Komisija apsvarstys tokį atvejį Europos konkurencijos tinkle, kad nuspręstų, ar panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi, ar ne. Tokiomis aplinkybėmis Komisija kuo labiau atsižvelgs į NKI, kurios paprašė Komisijos panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi, nuomonę, kad laiku padarytų išvadą, ar konkrečiu atveju tenkinamos panaikinimo sąlygos.

⁽¹⁴⁹⁾ Žr. Reglamento (EB) Nr. 1/2003 IV skyrių

180. Iš Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 ir 2 dalių galima daryti išvadą, kad Komisija turi išimtinę kompetenciją panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi visoje Sąjungoje, nes ji gali panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi susitarimams dėl MTP, kuriais ribojama konkurencija atitinkamoje geografinėje rinkoje, kuri yra platesnė nei vienos valstybės narės teritorija, o NKI gali panaikinti teisę naudotis šiame reglamente nustatyta išimtimi tik savo atitinkamos valstybės narės teritorijoje.
181. Todėl atskiros NKI įgaliojimas panaikinti teisę naudotis išimtimi yra susiję su atvejais, kai atitinkama rinka apima vieną valstybę narę arba regioną, esantį tik vienoje valstybėje narėje, arba jų dalį. Tokiu atveju NKI turi kompetenciją panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi susitarimui dėl MTP, kurio poveikis nesuderinamas su Sutarties 101 straipsnio 3 dalimi, toje nacionalinėje arba regioninėje rinkoje. Ši kompetencija sutampa, nes pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalį Komisija taip pat įgaliojama panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi nacionalinei arba regioninei rinkai, jei nagrinėjamas susitarimas dėl MTP gali turėti įtakos valstybių narių tarpusavio prekybai.
182. Kai tai susiję su keliomis atskirois nacionalinėmis ar regioninėmis rinkomis, kelios kompetentingos NKI vienu metu gali panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi.
183. Iš Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalies formuluotės matyti, kad tais atvejais, kai Komisija panaikina teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi, ji turi įrodyti, pirma, kad atitinkamas susitarimas dėl MTP turi reikšmingą antikonkurencinį poveikį ir todėl patenka į Sutarties 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį. Antra, ji turi įrodyti, kad susitarimo poveikis nesuderinamas su Sutarties 101 straipsnio 3 dalimi, o tai reiškia, kad jis neatitinka bent vienos iš keturių Sutarties 101 straipsnio 3 dalyje nustatytų sąlygų. Pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 2 dalį tie patys reikalavimai taikomi, kai NKI panaikina teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi savo valstybės narės atžvilgiu. Konkrečiai kalbant apie prievolę įrodyti, kad antrasis reikalavimas įvykdytas, Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnyje nustatytas reikalavimas, kad kompetentinga NKI pagrįstų, jog bent viena iš keturių Sutarties 101 straipsnio 3 dalies sąlygų nėra įvykdyta⁽¹⁵⁰⁾.
184. Jei įvykdomi Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalyje nustatyti reikalavimai, Komisija gali panaikinti teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi konkrečiu atveju. Tokį panaikinimą ir jo reikalavimus, išdėstytus ankstesniuose punktuose, reikia atskirti nuo Komisijos sprendimo dėl pažeidimo išvadų pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 III skyrių. Tačiau panaikinimas gali būti derinamas, pavyzdžiui, su pažeidimo konstatavimu ir taisomosios priemonės taikymu, ir net su laikinosiomis apsaugos priemonėmis, kaip buvo padaryta ankstesniuose Komisijos sprendimuose⁽¹⁵¹⁾.
185. Jei Komisija pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalį panaikina teisę naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi, ji turi atsižvelgti į tai, kad panaikinimas gali turėti tik *ex nunc* poveikį, t. y. atitinkamų susitarimų, kuriems taikoma išimtis, statusas išliks nepakitęs laikotarpiu iki panaikinimo įsigaliojimo dienos. Jei teisę naudotis išimtimi panaikinama pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 2 dalį, atitinkama NKI taip pat turi atsižvelgti į savo pareigas pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 11 straipsnio 4 dalį, visų pirma į pareigą pateikti Komisijai atitinkamą numatomą sprendimą.

⁽¹⁵⁰⁾ Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnyje nustatytas reikalavimas dėl kompetentingos NKI prievolės įrodyti yra susijęs su situacija, kai MTP BIR netaikomas, o įmonė atskiru atveju remiasi 101 straipsnio 3 dalimi. Tokiu atveju įmonė pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 2 straipsnį privalo įrodyti, kad įvykdytos visos keturios 101 straipsnio 3 dalies sąlygos. Šiuo tikslu ji turi pagrįsti savo teiginius; žr. pavyzdžiui, Komisijos sprendimą byloje AT.39226 *Lundbeck*, patvirtintą 2016 m. rugsėjo 8 d. Sprendimu *Lundbeck / Komisija*, T-472/13, EU:T:2016:449, ir 2021 m. kovo 25 d. Sprendimą *Lundbeck / Komisija*, C-591/16 P, EU:C:2021:243.

⁽¹⁵¹⁾ Komisija pasinaudojo savo įgaliojimais panaikinti teisę naudotis viename iš ankstesnių bendrosios išimties reglamentų nustatyta išimtimi priimdama 1992 m. kovo 25 d. (laikinosios apsaugos priemonės) ir 1992 m. gruodžio 23 d. Komisijos sprendimus dėl procedūros pagal EEB sutarties 85 straipsnį byloje IV/34.072 – *Mars / Langnese* ir *Schöller*, kuris patvirtintas 1998 m. spalio 1 d. Sprendimu *Langnese-Iglo / Komisija*, C-279/95 P, EU:C:1998:447, ir priimdama 1991 m. gruodžio 4 d. (laikinosios apsaugos priemonės) ir 1991 m. gruodžio 4 d. Komisijos sprendimus dėl procedūros pagal EEB sutarties 85 straipsnį byloje IV/33.157 – *Eco System / Peugeot*.

2.8. Susitarimų dėl MTP, nepatenkančių į MTP BIR taikymo sritį, vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

186. Nedaroma prielaida, kad susitarimai dėl MTP, nepatenkantys į MTP BIR taikymo sritį, patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį ir kad jie neatitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygų. Tokiems susitarimams dėl MTP reikalingas individualus vertinimas pagal 101 straipsnį.

187. Toks individualus vertinimas pradedamas nuo klausimo, ar susitarimu būtų ribojama konkurencija, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje⁽¹⁵²⁾. Jeigu taip, įmonės turėtų įvertinti, ar susitarimas dėl MTP atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

2.8.1. Didesnis veiksmingumas

188. Daugeliu susitarimų dėl MTP, nesvarbu, ar juose numatomas, ar nenumatomas bendras galimų rezultatų naudojimas, sudaromos galimybės padidinti veiksmingumą susiejant papildomuosius įgūdžius ir turtą, ir taip patobulinti arba nauji produktai ir technologijos kuriami ar parduodami greičiau nei nesudarant tokių susitarimų. Susitarimais dėl MTP taip pat gali būti plačiau skleidžiamos žinios, kurios gali paskatinti kurti kitas inovacijas. Susitarimai dėl MTP taip pat gali sumažinti sąnaudas ir priklausomybę nuo pernelyg riboto tam tikrų technologijų, produktų ir paslaugų teikėjų skaičiaus. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.

2.8.2. Būtinumas

189. Susitarimu dėl MTP sukeliama apribojimai, kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Visų pirma, mažiau tikėtina, kad MTP BIR 8 straipsnyje⁽¹⁵³⁾ išvardyti griežti apribojimai atitiks būtinumo kriterijų atliekant individualų vertinimą.

2.8.3. Perdavimas vartotojams

190. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas susitarimu dėl MTP. Pavyzdžiui, teikiant rinkai naujus ar patobulintus produktus turi būti nusveriamos didesnės kainos ar kitas ribojamasis poveikis konkurencijai.

191. Apskritai, labiau tikėtina, kad susitarimu dėl MTP bus padidintas veiksmingumas, kuris bus naudingas vartotojams, jei sudarant susitarimą dėl MTP susiejami papildomieji įgūdžiai ir turtas. Susitarimo šalys gali, pavyzdžiui, turėti skirtingų mokslinių tyrimų gebėjimų.

192. Jei šalių įgūdžiai ir turtas labai panašūs, svarbiausias susitarimo dėl MTP poveikis gali būti vienos ar keleto šalių dalies arba visų MTP panaikinimas. Dėl to būtų panaikintos susitarimo šalių (fiksotosios) sąnaudos, tačiau mažai tikėtina, kad nauda būtų perduota vartotojams.

193. Be to, kuo didesnė šalių įtaka rinkoje, tuo mažiau tikėtina, kad didesnį veiksmingumą jos perduos vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

2.8.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

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

2.9. Vertinimo laikas

195. Pagal 101 straipsnį ribojamųjų susitarimų vertinimas atliekamas tam tikromis faktinėmis aplinkybėmis, kuriomis jie sudaromi, ir remiantis faktais, turimais tam tikru laiku. Esminiai faktų pasikeitimai turi reikšmės vertinimui.

⁽¹⁵²⁾ Taip pat žr. šių gairių 2.3 skirsnį.

⁽¹⁵³⁾ Taip pat žr. šių gairių 2.6 skirsnį dėl griežtų apribojimų.

196. 101 straipsnio 3 dalyje nustatyta išimties taisyklė taikoma, jeigu tenkinamos visos keturios 101 straipsnio 3 dalies sąlygos, ir nebetaikoma, kai taip nebėra. Kai taikomi visi keturi kriterijai pagal 101 straipsnio 3 dalį, 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 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.
197. Kai kuriais atvejais konkurenciją ribojantis susitarimas turi negrįžtamą poveikį. Įgyvendinus konkurenciją ribojantį susitarimą *ex ante* situacija negali būti atkurta. Tokiu atveju vertinimas turi būti atliekamas remiantis tik įgyvendinimo laikotarpio faktais.
198. Pavyzdžiui, susitarimo dėl MTP atveju, kai kiekviena šalis sutinka atsisakyti savo atitinkamo mokslinių tyrimų projekto ir sutelkti savo pajėgumus su kitos šalies pajėgumais, objektyviai gali būti techniškai ir ekonomiškai neįmanoma atgaivinti projekto po to, kai jo atsisakoma. Jei tuo metu susitarimas dera su 101 straipsniu, pavyzdžiui, dėl to, kad pakankamas skaičius trečiųjų šalių įgyvendina konkuruojančias MTP pastangas, šalių susitarimas atsisakyti savo pavienių projektų tebedera su 101 straipsnio 1 dalimi, net jei vėliau trečiųjų šalių projektai žlunga.
199. Tačiau 101 straipsnio 1 dalies draudimas gali būti taikomas kitoms susitarimo dalims, dėl kurių nekyla negrįžtamumo klausimas. Jei, pavyzdžiui, be bendrų MTP, 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.

2.10. Pavyzdys

200. Inovacijų srityje konkuruojančių įmonių susitarimai dėl MTP

1 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B kiekviena savarankiškai investavo į MTP, kad sukurtų naują miniatiūrizuotą elektroninį komponentą, kuris nepagerins ir nepakeis esamų komponentų ir dėl kurių paklauskos, jei jie bus sėkmingi, susiformuos nauja rinka. Bendrovės A ir B sukūrė pirmuosius prototipus. Dabar jos susitaria prisijungti prie šių MTP pastangų įsteigdamos bendrą įmonę MTP užbaigti, daugiausia dėmesio skirdamos tik vienai iš dviejų MTP pastangų (susitarimo MTP dalis), ir gaminti naują komponentą (susitarimo bendro naudojimo dalis), kuris bus parduotas atgal bendrovėms A ir B, kad jos galėtų parduoti naują komponentą atskirai (toliau – susitarimas dėl MTP).

Šiuo metu nėra kitų bendrovių, kurios kuria tą patį elektroninį komponentą arba elektroninį komponentą, kuriuo galima iš dalies pakeisti esamą komponentą, arba kurios gali savarankiškai dalyvauti MTP veikloje ir tikriausiai joje dalyvaus, kad sukurtų tą patį komponentą arba komponentą, kuriuo galima iš dalies pakeisti kitą komponentą.

Analizė. Miniatiūrizuotas elektroninis komponentas yra visiškai naujas produktas ir reikėtų išnagrinėti, ar susitarimu dėl MTP ribojama konkurencija vidaus rinkoje, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Be to, reikėtų įvertinti, ar susitarimui dėl MTP taikomas MTP BIR.

Tuo metu, kai sudaromas susitarimas dėl MTP, bendrovės A ir B yra vienintelės dvi įmonės, dalyvaujančios (arba galinčios dalyvauti ir tikriausiai dalyvausiančios) MTP pastangose, susijusiose su naujuoju komponentu. Kiekviena iš jų būtų galėjusi savarankiškai vykdyti naujojo komponento MTP ir pateikti naują komponentą rinkai. Per bendrąją įmonę bendrovės A ir B dabar sutelks dėmesį į vienas MTP pastangas, o ne į dvi atskiras. Todėl susitarimas dėl MTP tikrai gali turėti ribojamąjį poveikį, kaip tai suprantama 101 straipsnyje, nes sumažės MTP pastangų skaičius, taigi ir produktų, kurie gali patekti į rinką, skaičius.

Jei susitarimu ribojama konkurencija, šalys turėtų nustatyti, ar joms gali būti taikoma išimtis pagal MTP BIR. Tačiau bendrovių A ir B susitarimas dėl MTP neatitinka išimties taikymo sąlygų. Visų pirma nepasiekiami inovacijų srityje konkuruojančių įmonių susitarimų riba, nes nėra kitų konkuruojančių MTP pastangų (MTP BIR 6 straipsnio 3 dalis). Todėl siekiant nustatyti, ar susitarimas dėl MTP atitinka 101 straipsnio 3 dalies reikalavimus, reikia atlikti individualų vertinimą.

Pagal 101 straipsnio 3 dalį, nors susitarimas dėl MTP galėtų padėti padidinti veiksmingumą, nes būtų greičiau pateiktas naujas produktas, susitarimu dėl MTP būtų panaikintas vienintelis šalių konkurencijos apribojimas inovacijų lygmeniu. Dėl to gali būti prarastos inovacijos ir pakilti galutinės grandies kainos. Tikėtina, kad susitarimu dėl MTP būtų sukurta duopolija būsimoje naujų miniatiūrizuotų elektroninių komponentų rinkoje. Tokiai duopolijai būtų būdingas aukštas sąnaudų bendrumo lygis ir galimas šalių keitimasis neskelbtina komercine informacija, nes jų bendroji įmonė vykdys gamybą tik naujojo komponento pardavėjams, t. y. bendrovėms A ir B. Todėl taip pat gali kilti didelė antikoncepcinio derinimo, dėl kurio bus sudarytas slaptas susitarimas naujojoje rinkoje, rizika. Nors kai kurie šie klausimai galėtų būti išspręsti reikalaujant, kad šalys išsipareigotų praktinės patirties licencijas arba intelektinės nuosavybės teises trečiosioms šalims naujojo komponento gamybai suteikti priimtinais sąlygomis, nepanašų, kad tai pašalintų visas abejonas ir 101 straipsnio 3 dalies sąlygos būtų tenkinamos. Todėl susitarimas dėl MTP greičiausiai netenkintų išimties pagal 101 straipsnio 3 dalį taikymo sąlygų.

201. Dėl esamo produkto ir (arba) technologijos konkuruojančių įmonių susitarimai dėl MTP

2 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovė A turi 51 % rinkos dalį rinkoje, apimančioje jos populiariusius vaistus. Mažoji įmonė, bendrovė B, užsiima farmacijos MTP, veikliųjų vaistinių medžiagų (toliau – VVM) gamyba ir generinių vaistų gamyba. Bendrovė B išrado procesą, kuris leidžia ekonomiškiau gaminti bendrovės A populiariųjų vaistų VVM. Bendrovė B pateikė patento paraišką šiam procesui (proceso patentas). Bendrovės A populiariųjų vaistų sudėtyje esančios VVM patentas nustoja galioti šiek tiek anksčiau nei už trejų metų; po to liks galioti keli su vaistais susiję proceso patentai. Bendrovė B mano, kad sukurdama naują, veiksmingesnį procesą ji nepažeistų esamų bendrovės A proceso patentų ir pasibaigus bendrovės A VVM patento galiojimui būtų galima gaminti populiariojo vaisto generinį variantą. Tikėtina, kad bendrovė B gamins produktą pati arba suteiks proceso licenciją suinteresuotosioms trečiosioms šalims, pavyzdžiui, kitiems generinių vaistų gamintojams arba bendrovei A.

Prieš užbaigdama savo mokslinius tyrimus ir plėtrą šioje srityje, bendrovė B sudaro susitarimą su bendrove A, kuriuo bendrovė A išsipareigoja finansiškai prisidėti prie bendrovės B įgyvendinamo MTP projekto su sąlyga, kad jai bus suteikta bet kurio iš bendrovės B patentų, susijusių su bendrovės A populiariųjų vaistų VVM gamyba, išimtinė licencija.

Yra dar dvejios nepriklausomos MTP pastangos, kuriomis plėtojamas populiariojo vaisto VVM gamybos procesas, kuris nepažeistų bendrovių A arba B proceso patentų, tačiau dar neaišku, ar bus pasiektas jų pramoninės gamybos etapas.

Analizė. Bendrovės B patento paraiškoje nurodytu procesu tik pagerinamas esamas gamybos procesas. Bendrovė A vykdo veiklą esamos technologijos (gamybos proceso) rinkoje ir esamo produkto (populiariojo vaisto) rinkoje. Bendrovė B yra potenciali konkurentė technologijų lygmeniu. Jei bendrovė B naudotųsi proceso patentu, tikėtina, kad ji galėtų patekti į produkto rinką, pavyzdžiui, su generiniu produktu. Taigi bendrovės A ir B yra potencialios konkurentės produkto rinkoje, kuri apima populiariusius vaistus. Susitarimui netaikoma išimtis pagal MTP BIR, nes bent jau produkto rinkoje bendrovės A rinkos dalis viršija 25 %. Todėl reikia atlikti individualų vertinimą.

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 proceso patento išimtinė 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 bendrovei A priklausančiais proceso patentais). Kadangi neaišku, ar kitos dvejios MTP pastangos, šiuo metu susijusios su bendrovės A gamybos proceso patentui neprieštarujančia alternatyva, pasiektų pramoninės gamybos etapą, bendrovės B proceso patentas yra vienintelis patikimas būdas generiniams produktams, kurie galėtų konkuruoti su bendrovės A populiariuoju vaistu, patekti į rinką. Todėl šiuo susitarimu ribojama konkurencija, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Dėl naujo gamybos proceso bendrovės A sutaupyty sąnaudų nepakanka, kad būtų nusvertas ribojamasis poveikis konkurencijai. Kadangi produkto rinkoje nėra kitų konkurentų, pavyzdžiui, generinių vaistų gamintojų, mažai tikėtina, kad sutaupytos gamybos sąnaudos būtų perkeltos vartotojams. Be to, išimtinė licencija nėra būtina norint užtikrinti tokį taupymą. Todėl toks susitarimas greičiausiai netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

202. Partnerystė mokslinių tyrimų srityje

3 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A, B ir C yra pagrindinės atsinaujinančiųjų išteklių energijos technologijų veiklos dalyvės. Jos planuoja sukurti partnerystę mokslinių tyrimų srityje, kurioje bus apibrėžta MTP darbotvarkė, kurioje bus nustatyta ilgalaikė bendra naujų atsinaujinančiosios energijos technologijų plėtros ir esamų technologijų tobulinimo vizija, kuri būtų įgyvendinama vykdant kelis atskirus MTP projektus.

Ši darbotvarkė būtų MTP bendradarbiavimas ir būtų oficialiai įtvirtinta susitarimo memorandume, kuriame būtų nustatyti bendradarbiavimo tikslai ir sąlygos, įskaitant valdymo mechanizmus ir stebėsenos priemones. Taigi susitarimo memorandumu nustatomas bendradarbiavimo pagrindas, pagal kurį bus vykdomi konkretūs bendradarbiavimo MTP srityje projektai, kuriais remiama sutarta ilgalaikė darbotvarkė.

Analizė. Tokio pobūdžio partnerystė mokslinių tyrimų srityje gali apimti įmones, konkuruojančias kuriant ar diegiant šias technologijas arba vykdant abiejų rūšių veiklą. Tačiau jei partnerystės mokslinių tyrimų srityje pobūdis susijęs tik su plačios darbotvarkės nustatymu, tikėtina, kad toks bendradarbiavimas nekels problemų.

Be to, jei partnerystė mokslinių tyrimų srityje spręstų problemą, kurios negali išspręsti nė viena bendrovė, ir prireiktų sutelkti daug dalyvių, tai sudarytų palankias sąlygas inovacijoms, kurios kitu atveju nebūtų sukurtos, ir taip prisidėtų prie techninės ir ekonominės pažangos.

Nors tokia partnerystė mokslinių tyrimų srityje neturėtų kelti konkurencijos problemų, atskiri bendradarbiavimo MTP srityje susitarimai turėtų būti analizuojami atskirai.

3. GAMYBOS SUSITARIMAI

3.1. Įvadas

203. Šio skyriaus tikslas – pateikti gaires dėl gamybos susitarimų, kuriems taikoma 101 straipsnio 1 dalis ir kuriems a) taikomas Specializacijos BIR (3.4 skirsnis) arba b) netaikomas Specializacijos BIR ir kurie turi būti vertinami pagal 101 straipsnio 1 ir 3 dalis (3.5 skirsnis), taikymo srities ir konkurencinio vertinimo.
204. Gamybos susitarimai gali skirtis savo forma ir taikymo sritimi. Jais gali būti numatoma, kad gamybą vykdys arba tik viena šalis, arba dvi ar daugiau šalių. Įmonės 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.

205. Šios gairės taikomos įvairaus pobūdžio bendros gamybos susitarimams ir horizontaliesiems subrangos susitarimams ⁽¹⁵⁴⁾.
206. Subrangos susitarimai – susitarimai, pagal kuriuos viena šalis (toliau – rangovas) paveda kitai šaliai (toliau – subrangovas) gaminti produktą. Horizontaliuosius subrangos susitarimus sudaro įmonės, veikiančios toje pačioje produktų rinkoje, neatsižvelgiant į tai, ar jos yra esamos ar potencialios konkurentės. Horizontalieji subrangos susitarimai apima vienašalės ir abipusės specializacijos susitarimus, taip pat kitus horizontaliuosius subrangos susitarimus.
207. Vienašalės specializacijos susitarimai – dviejų ar daugiau šalių, kurios veikia toje pačioje produkto rinkoje, sudarytas susitarimas, pagal kurį šalis arba šalys sutinka visiškai arba iš dalies nutraukti tam tikrų produktų gamybą arba atsisakyti tuos produktus gaminti ir juos pirkti iš tos kitos šalies ar šalių, kurios sutinka tuos produktus gaminti ir tiekti šaliai ar šalims, kurios nutraukia jų gamybą arba atsisako juos gaminti.
208. Abipusės specializacijos susitarimai – dviejų ar daugiau šalių, veikiančių toje pačioje produktų rinkoje, sudarytas susitarimas, pagal kurį dvi ar daugiau šalių tarpusavyje susitaria visiškai arba iš dalies nustoti arba atsisakyti gaminti tam tikrus, bet skirtingus produktus ir šiuos produktus pirkti iš kitų šalių, kurios sutinka juos gaminti ir tiekti šaliai ar šalims, kurios nustoja arba atsisako juos gaminti.
209. Šios gairės taip pat taikomos kitiems horizontaliesiems subrangos susitarimams. Tai apima subrangos susitarimus, kuriais siekiama išplėsti gamybą, pagal kuriuos rangovas tuo pačiu metu nenutraukia arba neriboja savo produkto gamybos.

3.2. Atitinkamos rinkos

210. Gamybos susitarimas turės įtakos rinkoms, tiesiogiai susijusioms su bendradarbiavimu, t. y. rinkoms, kurioms priklauso pagal gamybos susitarimą pagaminti produktai. Šios rinkos bus apibrėžtos pagal pranešimą dėl rinkos apibrėžimo ⁽¹⁵⁵⁾. Gamybos susitarimas taip pat gali turėti šalutinį poveikį pradinės grandies, galutinės grandies arba gretimose rinkose, kurios yra tiesiogiai susijusios su bendradarbiavimu (toliau – šalutinio poveikio rinkos) ⁽¹⁵⁶⁾. Šalutinio poveikio rinkos tikriausiai bus svarbios vertinimui, jei rinkos yra nepriklausomos, o šalių padėtis šalutinio poveikio rinkoje yra tvirta.

3.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

211. Specializacijos susitarimo vertinimas pradedamas nuo klausimo, ar susitarime yra konkurencijos apribojimų, kuriems taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Jei taip:
- a) pirma, atliekant vertinimą daugiausia dėmesio bus skiriama tam, ar specializacijos susitarimui gali būti taikoma Specializacijos BIR nustatyta išimtis;
- b) antra, jei susitarimai nepatenka į Specializacijos BIR taikymo sritį, siekiant nustatyti, ar specializacijos susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas, reikėtų atlikti atskirą susitarimo vertinimą.

3.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

212. Gamybos susitarimai gali kelti įvairių konkurencijos problemų, pavyzdžiui:

- a) tiesioginį šalių tarpusavio konkurencijos ribojimą;

⁽¹⁵⁴⁾ Vertikaliems subrangos susitarimams šios gairės netaikomos. Vertikaliuosius subrangos susitarimus bendrovės sudaro veidamos skirtingais rinkos lygmenimis. 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 (OL C 1, 1979 1 3, p. 2) (toliau – pranešimas dėl subrangos).

⁽¹⁵⁵⁾ Komisijos pranešimas dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Bendrijos konkurencijos teisės tikslams (OL C 372, 1997 12 9, p. 5).

⁽¹⁵⁶⁾ 2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (OL C 24, 2004 1 29, p. 22) 2 straipsnio 5 dalies pirmą pastraipą.

- b) šalių kaip tiekėjų konkurencinio elgesio suderinimą arba
- c) trečiųjų šalių antikonkurencinį galimybių ribojimą susijusioje rinkoje.
213. Gamybos susitarimais gali būti **tiesiogiai ribojama šalių konkurencija**. Gamybos susitarimai, visų pirma gamybos bendrosios įmonės ⁽¹⁵⁷⁾, gali paskatinti šalis tiesiogiai suderinti i) gamybos apimtį lygi, ii) kokybę, iii) kainą, už kurią bendroji įmonė parduoda savo produktus, arba iv) kitus konkurenciniu požiūriu svarbius kriterijus (pvz., inovacijas, tvarumą). Tai gali riboti konkurenciją net jei produktus šalys parduoda savarankiškai.
214. Gamybos susitarimai taip pat gali padėti **suderinti šalių kaip tiekėjų konkurencinį elgesį**, t. y. sudaryti **slaptą susitarimą**, dėl kurio i) padidėtų kainos, ii) sumažėtų gamybos apimtis, iii) suprastėtų produktų kokybė, iv) sumažėtų produktų įvairovė arba v) sumažėtų inovacijos. Tai gali įvykti, jei:
- a) šalys turi įtakos rinkoje ir
- b) yra tokiam derinimui palankių rinkos savybių, visų pirma:
- i) kai dėl gamybos susitarimo padidėja šalių išlaidų bendrumas (t. y. šalių bendrų kintamųjų išlaidų dalis) tiek, kad jos galėtų sudaryti slaptą susitarimą, arba
- ii) jei susitarimas susijęs su keitimusi neskelbtina komercine informacija, dėl kurio gali būti sudarytas slaptas susitarimas.
215. Be to, gamybos susitarimais gali būti sudaromos sąlygos **antikonkurenciniu elgesiu riboti trečiųjų šalių konkurencines galimybes atitinkamoje rinkoje** (pvz., galutinės grandies rinkoje, kurioje pasikliaunama žaliavomis iš rinkos, su kuria susijęs gamybos susitarimas). 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.
216. Pavyzdys. Įgydamos pakankamą įtaką rinkoje šalys, kurios vykdo bendrą gamybą gamintojų rinkoje, gali turėti galimybę padidinti pagrindinio komponento (arba žaliavų), skirto galutinės grandies rinkai, kainą. Taigi jos galėtų pasinaudoti bendra gamyba, kad padidintų konkurentų sąnaudas galutinės grandies rinkose ir juos marginalizuotų arba galiausiai išstumtų juos iš rinkos. Tai savo ruožtu padidintų šalių įtaką galutinės grandies rinkoje ir leistų joms išlaikyti didesnes nei konkurencinio lygio kainas arba kitaip pakenkti vartotojams.
- 3.3.2. *Konkurencijos apribojimai pagal tikslą*
217. Apskritai, susitarimai, kurie susiję su a) kainų nustatymu, b) gamybos apimtį ribojimu ar c) dalijimusi rinkomis ar klientais, riboja konkurenciją pagal tikslą.
218. Tačiau gamybos susitarimų atveju tai netaikoma:
- a) kai šalys susitaria dėl gamybos apimtį, tiesiogiai susijusios su gamybos susitarimu (pvz., bendrosios įmonės gamybos pajėgumų ir gamybos apimtį arba sutarto kitiems gaminti perduotų produktų kiekio), jei nepašalinami kiti konkurencijos kriterijai (pavyzdžiui, kainos), arba
- b) 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. šalys kitu atveju nebūtų suinteresuotos apskritai sudaryti tokio gamybos susitarimo.

⁽¹⁵⁷⁾ Žr. šių gairių 51 punktą (savarankiškos bendrosios įmonės) ir 13 punktą (atsakomybė už 101 straipsnio 1 dalies pažeidimą).

219. Šiais dviem atvejais reikės įvertinti gamybos susitarimus, į kuriuos įtraukti šie apribojimai, siekiant nustatyti, ar jie gali daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Šie apribojimai ir gamybos susitarimai bus vertinami ne atskirai, o atsižvelgiant į bendrą viso gamybos susitarimo poveikį rinkai.
- 3.3.3. *Ribojamasis poveikis konkurencijai*
220. Ar galimos konkurencijos problemos, kurias gali sukelti gamybos susitarimai, gali kilti konkrečiu atveju, priklauso nuo kelių kintamųjų. Šie kintamieji lemia tikėtiną gamybos susitarimo poveikį konkurencijai, todėl nuo jų priklauso, ar taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Šie kintamieji, be kita ko, yra šie:
- a) rinkos, kurioje sudaromas susitarimas, savybės;
 - b) bendradarbiavimo pobūdis;
 - c) bendradarbiavimo rinkos aprėptis ir
 - d) su bendradarbiavimu susiję produktai.
221. Ar gamybos susitarimas gali turėti ribojamojo poveikio konkurencijai, priklauso nuo to, kokia susiklostytų padėtis, jeigu nebūtų susitarimo su visais tariamais jo apribojimais.
222. Atliekant konkurencinį susitarimo vertinimą svarbūs tokie veiksniai: ar susitarimo šalys yra 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.
223. **Gamybos susitarimai, kuriuose taip pat numatytos komercinimo funkcijos** (pvz., bendras platinimas arba prekyba). Šie susitarimai kelia didesnę ribojamojo poveikio konkurencijai riziką nei vien bendros gamybos 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.
224. Tačiau paprastai mažiau tikėtina, kad kartu pagamintų produktų bendro platinimo susitarimais būtų ribojama konkurencija, nei savarankiškais bendro platinimo susitarimais.
225. 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.
226. **Gamybos susitarimai, kurie greičiausiai neturės ribojamojo poveikio.** Tam tikri gamybos susitarimai greičiausiai neturės ribojamojo poveikio.
227. Rinkose, kuriose bendradarbiaujama, konkuruojančių įmonių sudaryti gamybos susitarimai greičiausiai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, jeigu *sudarius gamybos susitarimą sukuriama nauja rinka* ⁽¹⁵⁸⁾, t. y. jeigu susitarimu šalims sudaromos galimybės pateikti naują prekę ar paslaugą ir kitu atveju jos to padaryti negalėtų dėl objektyvių priežasčių (pavyzdžiui, dėl šalių techninių pajėgumų).
228. Tikėtina, kad dėl gamybos susitarimų tiesioginio šalių tarpusavio konkurencijos ribojimo, slapto susitarimo ar antikoncepcinio galimybių ribojimo nebus, jeigu *susitarimo šalys neturės įtakos toje rinkoje*, kurioje vertinami konkurencijos apribojimai. Tik turėdamos įtaką rinkoje susitarimo šalys gali pelningai išlaikyti didesnes nei konkurencinio lygio kainas arba pelningai išlaikyti mažesnę gamybos apimtį, produktų kokybę ar įvairovę nei būtų įmanoma konkurencijos sąlygomis.
- 3.3.3.1. *Įtaka rinkoje*
229. Įtakos rinkoje analizė pradedama nuo a) šalių individualios ir bendros rinkos dalies. Toliau paprastai nagrinėjamas b) koncentracijos lygis ir rinkos dalyvių skaičius, c) kintantys veiksniai, kaip antai galimas pateikimas į rinką ir kintančios rinkos dalys, taip pat d) kiti veiksniai, svarbūs įtakos rinkoje vertinimui.

⁽¹⁵⁸⁾ Šiame skyriuje sąvoka „nauja rinka“ turėtų būti suprantama plačiau nei susitarimuose dėl MTP, kuriems taikomas 2 skyrius (žr., pavyzdžiui, 60 punktą).

A. RINKOS DALYS

230. Įmonių įtaka rinkoje greičiausiai nebus mažesnė už tam tikrą rinkos dalį.
231. **Specializacijos BIR.** Pagal Specializacijos BIR nustatyta 20 % rinkos dalies riba. Specializacijos susitarimams ⁽¹⁵⁹⁾ taikomas Specializacijos BIR, jei juos sudaro šalys, kurių bendra rinkos dalis atitinkamoje rinkoje ar rinkose neviršija 20 %, su sąlyga, kad tenkinamos kitos Specializacijos BIR taikymo sąlygos.
232. **Apsaugos taisyklė.** Horizontaliųjų subrangos susitarimų, kurie nepatenka į specializacijos susitarimo apibrėžtį, pateiktą Specializacijos BIR (1 straipsnio 1 dalies a punktas), atveju daugeliu atvejų mažai tikėtina, kad yra įtaka rinkoje, jei susitarimo šalių bendra rinkos dalis neviršija 20 %. Bet kuriuo atveju, jeigu horizontaliųjų subrangos susitarimų šalių bendra rinkos dalis neviršija 20 %, tikėtina, kad tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.
233. **Didesnė nei 20 % rinkos dalis.** Jeigu bendra šalių rinkos dalis viršija 20 %, reikia išnagrinėti ribojamąjį poveikį. Apskritai kuo didesnė bendra šalių rinkos dalis, tuo didesnė rizika, kad dėl gamybos susitarimo jo šalys gali būti labiau skatinamos didinti savo kainas (ir (arba) sumažinti kokybę ir asortimentą).

B. RINKOS KONCENTRACIJOS SANTYKIS

234. Paprastai labiau tikėtina, kad gamybos susitarimas ribojamojo poveikio konkurencijai turės koncentruotoje rinkoje nei rinkoje, kuri nėra koncentruota. Gamybos susitarimas koncentruotoje rinkoje gali padidinti slapto susitarimo riziką, net jei šalys turi vidutinę bendrą rinkos dalį.
235. Tačiau bendra šalių rinkos dalis, kuri yra šiek tiek didesnė nei 20 %, nebūtinai reiškia, kad rinka yra labai koncentruota. Šiek tiek didesnė nei 20 % bendra šalių rinkos dalis gali pasitaikyti rinkoje, kurios koncentracija vidutinė.

C. KINTANTYS VEIKSNIAI

236. 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 dalys dažnai keičiasi.

D. KITI VEIKSNIAI, SVARBŪS VERTINANT ĮTAKĄ RINKOJE

237. Vertinant šalių įtaką rinkoje taip pat svarbus konkurentų ryšių rinkoje (pavyzdžiui, kitų bendradarbiavimo susitarimų) skaičius ir intensyvumas.
238. Be to, tais atvejais, kai įmonė, 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 turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai, jeigu: a) esama konkurencija senbuvio rinkoje yra susilpnėjusi ir b) grėsmė, kad į rinką pateks naujas dalyvis, yra pagrindinis konkurencinio suvaržymo šaltinis.

3.3.3.2. Tiesioginis šalių tarpusavio konkurencijos ribojimas

239. Gamybos susitarimo šalių konkurencija gali būti tiesiogiai ribojama įvairiais būdais. Pavyzdžiui:
- a) 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;
- b) jei pagrindinės produkto savybės yra nustatytos gamybos susitarimu, gali būti pašalinami pagrindiniai šalių konkurencijos veiksniai ir daromas ribojamasis poveikis konkurencijai;

⁽¹⁵⁹⁾ Specializacijos BIR 1.1 straipsnis.

c) bendroji įmonė, taikanti gamybos susitarimo šalims didelę perdavimo kainą, sukeltų didesnes šalių žaliavų sąnaudas, taigi gali padidėti ir galutinės grandies rinkos kainos. Konkurentams gali pasirodyti pelninga į tai reaguojant padidinti savo kainas ir taip būtų prisidėta prie kainų padidėjimo atitinkamoje rinkoje.

240. Be to, 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.

3.3.3.3. Slaptas susitarimas ir antikonkurencinis galimybių ribojimas

241. Slapto susitarimo tikimybė priklauso nuo šalių įtakos rinkoje (žr. 3.3.3.1 skirsnį) 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.

242. Gamybos susitarimas taip pat gali lemti antikonkurencinį galimybių ribojimą: a) didindamas įmonių įtaką rinkoje arba b) didindamas sąnaudų bendrumą arba c) jei jis susijęs su keitimusi neskelbtina komercine informacija.

A. SĄNAUDŲ BENDRUMAS

243. Įtaką rinkoje turinčių šalių sudarytas gamybos susitarimas gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai, jeigu juo jų sąnaudų bendrumas padidinamas iki tokio lygio, kad jos galėtų slapta susitarti (pavyzdžiui, susitarti dėl kainų ar kitų konkurencijos parametrų) arba apriboti trečiųjų šalių konkurencines galimybes šalutinio poveikio rinkose.

244. Sąnaudų bendrumas – tai kintamųjų sąnaudų dalis, kurią susitarimo šalys patiria bendrai. Atitinkamos sąnaudos yra kintamosios produkto, su kuriuo gamybos susitarimo šalys konkuruoja, sąnaudos.

245. Labiau tikėtina, kad gamybos susitarimu bus sukuriama sąlyga sudaryti slaptą susitarimą arba apriboti konkurencines galimybes, jeigu prieš sudarant susitarimą bendra šalių kintamųjų sąnaudų dalis yra didelė, nes papildomas padidėjimas, kurį lėmė susitarime nustatyto produkto gamybos sąnaudos, gali būti lemiamas slapto susitarimo sudarymo veiksnys. Priešingai, net jei pradinis sąnaudų bendrumo lygis yra mažas, jei padidėjimas (kurį lėmė susitarime nustatytų produktų gamybos sąnaudos) yra didelis, slapto susitarimo arba konkurencinių galimybių apribojimo rizika gali būti didelė.

246. Rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas arba apribotos konkurencinės galimybės, dėl sąnaudų bendrumo padidėja tik tuo atveju, jei gamybos sąnaudos sudaro didelę susijusių kintamųjų sąnaudų dalį.

a) 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 galutinės grandies rinkoje, kintamųjų sąnaudų dalį. Šalys galėtų pasinaudoti gamybos susitarimu ir padidinti tos bendros svarbios jų produktų žaliavos kainą galutinės grandies rinkoje. Tai susilpnintų konkurenciją galutinės grandies rinkoje ir todėl greičiausiai padidėtų galutinės kainos. Pelnas būtų perkeltas iš galutinės grandies į pradinės grandies rinką ir pasidalytas tarp šalių per bendrąją įmonę.

b) Dėl sąnaudų bendrumo taip pat padidėja antikonkurencinio galimybių ribojimo 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.

247. Tačiau mažiau tikėtina, kad dėl sąnaudų bendrumo padidės rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, kai bendradarbiavimas susijęs su produktais, kurių komercinimas yra brangus; pavyzdžiui, nauji ar įvairiarūšiai produktai, kurių rinkodara yra brangi arba didelės transporto išlaidos.

B. KEITIMASIS INFORMACIJA

248. 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.

249. Ar tikėtina, kad keičiantis informacija pagal gamybos susitarimą bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, turėtų būti vertinama vadovaujantis rekomendacijomis, pateiktomis šių gairių 6 skyriuje. Bet koks neigiamas poveikis, daromas keičiantis informacija, bus vertinamas ne atskirai, bet atsižvelgiant į bendrą gamybos susitarimo poveikį.
250. Labiau tikėtina, kad gamybos susitarimas atitiks 101 straipsnio 3 dalies kriterijus, jei keitimasis informacija neviršytų dalijimosi duomenimis, būtiniais produktams, dėl kurių sudarytas susitarimas, gaminti, net jei keitimasis informacija turėjo ribojamąjį poveikį konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Šiuo atveju tikėtina, kad vykdant bendrą gamybą padidintas veiksmingumas nusvers šalių elgesio derinimo ribojamąjį poveikį.
251. Mažiau tikėtina, kad gamybos susitarimas atitiks 101 straipsnio 3 dalies kriterijus, jei keitimasis informacija viršytų tai, kas būtina bendrai gamybai, pavyzdžiui, informaciją, susijusią su kainomis ir pardavimu.
- 3.4. **Susitarimai, kuriems taikomas Specializacijos BIR**
252. Specializacijos BIR tam tikriems gamybos susitarimams, vadinamiems „specializacijos susitarimais“, tam tikromis sąlygomis taikoma apsaugos taisyklė.
253. Specializacijos BIR nustatyta išimtis taikoma tik tiems specializacijos susitarimams, dėl kurių galima pakankamai tvirtai manyti, jog jie atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.
- 3.4.1. *Specializacijos susitarimai*
254. Specializacijos susitarimai apima šių rūšių horizontaliuosius gamybos susitarimus: vienašalės specializacijos susitarimus, abipusės specializacijos susitarimus ir bendros gamybos susitarimus, kurie yra susiję su prekių gamyba arba paslaugų rengimu.
255. **Vienašalės specializacijos susitarimai.** Pagrindiniai šių susitarimų elementai, kaip apibrėžta Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies a punkto i papunktyje, yra šie:
- a) juose dalyvauja dvi ar daugiau šalių ir
 - b) susitarimų šalys jau vykdo veiklą toje pačioje produkto rinkoje ir
 - c) susitarimas susijęs su tais pačiais produktais ir
 - d) šalis ar šalys susitaria visiškai arba iš dalies nutraukti tam tikrų produktų gamybą arba atsisakyti juos gaminti ir susitaria pirkti juos iš kitos (-ų) šalies (-ių) ir
 - e) kita (-os) šalis (-ys) susitaria gaminti ir tiekti tuos produktus kitai (-oms) šaliai (-ims), kuri (-ios) nustoja arba atsisako juos gaminti.
256. Pagal vienašalės specializacijos susitarimų apibrėžtį nereikalaujama, kad: i) šalys vykdytų veiklą toje pačioje geografinėje rinkoje arba ii) šalis ar šalys, kurios nustoja arba atsisako gaminti tam tikrus produktus, sumažintų pajėgumus (pvz., fabriko pardavimas, gamybos linijų uždarymas ir t. t.), nes pakanka, kad jos sumažintų savo gamybos apimtį.
257. **Abipusės specializacijos susitarimai.** Pagrindiniai šių susitarimų elementai, kaip apibrėžta Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies a punkto ii papunktyje, yra šie:
- a) juose dalyvauja dvi ar daugiau šalių ir
 - b) susitarimų šalys jau vykdo veiklą toje pačioje produkto rinkoje ir
 - c) susitarimas susijęs su skirtingais produktais ir
 - d) dvi ar daugiau šalių abipusiu pagrindu visiškai arba iš dalies susitaria nutraukti tam tikrų, bet skirtingų produktų gamybą arba atsisakyti juos gaminti ir susitaria pirkti šiuos produktus iš kitų šalių ir

- e) tokios kitos šalys susitaria gaminti ir tiekti tuos produktus šalims, kurios nustoja arba atsisako juos gaminti.
258. Pagal abipusės specializacijos susitarimų apibrėžtį nereikalaujama, kad: i) šalys vykdytų veiklą toje pačioje geografinėje rinkoje arba ii) šalys, kurios nustoja arba atsisako gaminti tam tikrus, bet skirtingus produktus, sumažintų pajėgumus (pvz., fabrikų pardavimas, gamybos linijų uždarymas ir t. t.), nes pakanka, kad jos sumažintų savo gamybos apimtį.
259. **Bendros gamybos susitarimai.** Pagrindiniai šių susitarimų elementai, kaip apibrėžta Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies a punkto iii papunktyje, yra šie:
- a) juose dalyvauja dvi ar daugiau šalių ir
- b) šalys tam tikrus produktus gamina kartu (žr. 3.4.3 skirsnį).
260. Pagal bendros gamybos susitarimų apibrėžtį nereikalaujama, kad: i) šalys jau vykdytų veiklą toje pačioje produkto rinkoje arba ii) šalis (-ys) nustotų arba atsisaktų gaminti bet kokius produktus.
- 3.4.2. *Kitos specializacijos susitarimų nuostatos*
261. Specializacijos BIR taip pat nustatyta išimtis tam tikroms nuostatomis, kurios gali būti įtrauktos į specializacijos susitarimus.
262. **Nuostatos dėl intelektinės nuosavybės teisių perleidimo arba licencijos suteikimo vienai ar daugiau šalių** (Specializacijos 2 straipsnio 3 dalis). Šioms nuostatomis taikoma Specializacijos BIR 2 straipsnyje numatyta išimtis, jeigu jos atitinka dvi kumuliacines sąlygas:
- a) jos nėra pagrindinis specializacijos susitarimo objektas ir
- b) jos yra tiesiogiai susijusios su tokio susitarimo įgyvendinimu ir jam būtinos.
263. **Nuostatos dėl tiekimo arba pirkimo įsipareigojimų** (Specializacijos BIR 2 straipsnio 4 dalis ir 11 konstatuojamoji dalis). Specializacijos BIR nustatyta, kad vienašalės ir abipusės specializacijos susitarimams išimtis bus taikoma tik tais atvejais, kai juose numatyti tiekimo ir pirkimo įsipareigojimai. Tokiu atveju šie įsipareigojimai gali būti išimtiniai arba neišimtiniai (Specializacijos BIR 11 konstatuojamoji dalis).
264. Kalbant apie išimtinio tiekimo ar pirkimo įsipareigojimus, Specializacijos BIR 2 straipsnio 4 dalyje nustatyta, kad išimtis bus taikoma specializacijos susitarimams, pagal kuriuos šalys prisiima išimtinio pirkimo arba išimtinio tiekimo įsipareigojimą.
- a) Išimtinio tiekimo įsipareigojimas, kaip apibrėžta Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies j punkte, – įsipareigojimas tiekti specializacijos produktus (kaip apibrėžta Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies c punkte) tik susitarimo šaliai ar šalims, o ne konkuruojančiai įmonei. Todėl išimtinio tiekimo įsipareigojimas netrukdo šalims tiekti specializacijos produktų trečiosioms šalims, kurios nėra konkuruojančios įmonės.
- b) Išimtinio pirkimo įsipareigojimas, kaip apibrėžta Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies k punkte, – įsipareigojimas pirkti specializacijos produktus tik iš susitarimo šalies ar šalių.
265. Kitoms į specializacijos susitarimus įtrauktoms nuostatomis, kurios yra pagalbinių apribojimų, taip pat bus taikoma Specializacijos BIR 2 straipsnyje numatyta išimtis, jei bus įvykdytos Sąjungos teismų jurisprudencijoje⁽¹⁶⁰⁾ nustatytos sąlygos.

⁽¹⁶⁰⁾ 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard / Komisija*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktas; 1985 m. liepos 11 d. Sprendimas *Remia ir kt. / Komisija*, 42/84, EU:C:1985:327, 19 ir 20 punktai; 1986 m. sausio 28 d. Sprendimas *Pronuptia*, 161/84, EU:C:1986:41, 15–17 punktai; 1994 m. gruodžio 15 d. Sprendimas *DLG*, C-250/92, EU:C:1994:413, 35 punktas, ir 1995 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Oude Luttikhuis ir kt.*, C-399/93, EU:C:1995:434, 12–15 punktai.

- 3.4.3. *Bendrai atliekamas platinimas ir sąvoka „bendras“ pagal Specializacijos BIR*
266. Specializacijos BIR apibrėžiama su platinimu susijusi sąvoka „bendrai atliekamas“. Bendrai atliekamas platinimas gali būti įtrauktas į specializacijos susitarimą ir jam gali būti taikoma Specializacijos BIR išimtis, jei platinimo veikla vykdoma vienu iš šių dviejų būdų:
- a) platinimo veiklą vykdo bendra grupė, organizacija ar įmonė arba
 - b) platinimo veiklą vykdo trečiosios šalies platintojas, atitinkantis tris kumuliacines sąlygas:
 - i) jį bendrai paskiria specializacijos susitarimo šalys ir
 - ii) jis paskiriamas išimtinu arba neišimtinu platintoju ir
 - iii) jis nėra esamas ar potencialus specializacijos susitarimo šalių konkurentas.
267. Specializacijos BIR numatyta išimtis taip pat taikoma ⁽¹⁶¹⁾ specializacijos susitarimams, kai šalys a) bendrai platina specializacijos produktus ir b) neparduoda jų atskirai.
268. Specializacijos BIR sąvoka „bendras“ taip pat vartojama apibrėžtyje „bendros gamybos susitarimai“ (Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies a punkto iii papunktis). Tačiau su gamyba susijusi sąvoka „bendras“ neapibrėžta. Todėl pagal Specializacijos BIR bendra gamyba gali būti bet kokios formos.
- 3.4.4. *Paslaugos pagal Specializacijos BIR*
269. Specializacijos susitarimai, kuriems taikoma Specializacijos BIR nustatyta išimtis, taip pat gali būti susiję su paslaugų rengimu. Paslaugų rengimas – veikla prieš teikiant paslaugas klientams (Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies e punktas). Pavyzdžiui, specializacijos susitarimas dėl platformos, per kurią bus teikiama paslauga, sukūrimo galėtų būti laikomas susitarimu dėl paslaugų rengimo.
270. Tačiau, kaip paaiškinta Specializacijos BIR 9 konstatuojamojoje dalyje, paslaugų teikimas nepatenka į Specializacijos BIR taikymo sritį, išskyrus platinimo atvejus, kai šalys teikia pagal specializacijos susitarimą parengtas paslaugas.
- 3.4.5. *Konkuruojančios įmonės: esami arba potencialūs konkurentai*
271. Pagal Specializacijos BIR (1 straipsnio 1 dalies i punktas) konkuruojančios įmonės būtų laikomos: a) esamomis konkurentėmis, jei veikia toje pačioje atitinkamoje rinkoje, arba b) potencialiomis konkurentėmis, kurios, nesant specializacijos susitarimo, per ne ilgesnį kaip trejų metų laikotarpį realiai, o ne vien teoriškai imtųsi reikalingų papildomų investicijų ar patirtų kitų išlaidų, kad patektų į atitinkamą rinką.
272. Potencialios konkurencijos klausimas turi būti vertinamas realiai. Pavyzdžiui, šalys negali būti laikomos potencialiomis konkurentėmis vien dėl to, kad pagal specializacijos susitarimą jos gali vykdyti tam tikrą gamybos veiklą. Lemiamas rodiklis yra tai, ar kiekviena šalis savarankiškai turi tam reikalingas priemones.
- 3.4.6. *Rinkos dalies riba ir išimties taikymo trukmė*
- 3.4.6.1. *Rinkos dalies riba*
273. Pagal Specializacijos BIR 3 straipsnį specializacijos susitarimams išimtis bus taikoma, jei bus laikomasi šių rinkos dalies ribų:

⁽¹⁶¹⁾ Specializacijos BIR 2 straipsnio 4 dalies b punktas ir 1 straipsnio 1 dalies l punktas.

- a) bendra šalių rinkos dalis neviršija 20 % specializacijos susitarimu apimamos (-ų) atitinkamos (-ų) rinkos (-ų), jeigu tenkinamos kitos išimties pagal Specializacijos BIR taikymo sąlygos.
- b) Kai specializacijos produktai yra tarpiniai produktai ir viena ar daugiau šalių tuos produktus visiškai arba iš dalies naudoja tik tam tikriems galutinės grandies produktams, kuriuos šalys taip pat parduoda, gaminti, Specializacijos BIR išimtis taikoma su sąlyga, kad:
- i) bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje (-ose) rinkoje (-se), kuriai (-ioms) priklauso specializacijos produktas, neviršija 20 % ir
- ii) bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje (-ose) rinkoje (-se), kuriai (-ioms) priklauso galutinės grandies produktai, neviršija 20 %. Pagal Specializacijos BIR galutinės grandies produktas apibrėžiamas kaip produktas, kuriam pagaminti ar sukurti viena ar daugiau šalių kaip išteklius naudoja specializacijos produktą ir kurį tos šalys parduoda rinkoje (1 straipsnio 1 dalies g punktas).

3.4.6.2. Rinkos dalių apskaičiavimas

274. Pagal Specializacijos BIR 4 straipsnį rinkos dalys turi būti apskaičiuojamos remiantis praėjusių kalendorinių metų duomenimis.
275. Tam tikrose rinkose rinkos dalis gali reikėti apskaičiuoti remiantis šalių rinkos dalių vidurkiu per paskutinius trejus ankstesnius kalendorinius metus. Tai gali būti svarbu, pavyzdžiui, kai yra konkursų rinkų ir rinkos dalys gali kasmet labai keistis (pvz., nuo 0 % iki 100 %), priklausomai nuo to, ar šalis laimėjo konkursą ar ne. Tai taip pat gali būti svarbu rinkoms, kurioms būdingi dideli, didelės apimties užsakymai, kuriems ankstesnių kalendorinių metų rinkos dalis gali būti netipiška, pavyzdžiui, jei ankstesniais kalendoriniais metais didelių užsakymų nebuvo. Kita situacija, kai rinkos dalis gali reikėti apskaičiuoti remiantis paskutinių trejų ankstesnių kalendorinių metų vidurkiu, yra situacija, kai kalendoriniais metais, buvusiais prieš bendradarbiavimo susitarimą sudarymą, buvo sutrikusi pasiūla ar paklausa.
276. Kalbant apie rinkos dalių apskaičiavimo parametrus, Specializacijos BIR nustatyta, kad rinkos dalys apskaičiuojamos remiantis pardavimo verte. Jei prekybos vertės duomenų neturima, šalių rinkos daliai nustatyti gali būti naudojami skaičiavimai, grįsti patikima rinkos informacija, įskaitant prekybos rinkoje kiekį.
277. Specializacijos BIR sąvokos „įmonė“ ir „šalis“ apima ir atitinkamas su jais susijusias įmones, kaip apibrėžta 1 straipsnio 2 dalyje. Pagal Specializacijos BIR 4 straipsnio 3 dalį specializacijos susitarimo šalių ir su jomis susijusios įmonės turima rinkos dalis vienodai paskirstoma kiekvienai įmonei, turinčiai šias teises ar įgaliojimus:
- a) įgaliojimus tiesiogiai ar netiesiogiai naudoti daugiau kaip pusę balsavimo teisių,
- b) įgaliojimus tiesiogiai ar netiesiogiai skirti daugiau nei pusę stebėtojų tarybos, valdybos arba įmonei teisiškai atstovaujančių organų narių arba
- c) teisę tiesiogiai ar netiesiogiai valdyti įmonės reikalus.

3.4.6.3. Išimties taikymo trukmė

278. Specializacijos BIR išimties taikymo trukmė nenustatyta. Išimtis taikoma specializacijos susitarimo galiojimo laikotarpiu, jei neviršijamos rinkos dalies ribos.
279. Specializacijos BIR numatyta, kad tais atvejais, kai bendra šalių rinkos dalis bent vienoje iš su specializacijos susitarimu susijusių rinkų ima viršyti 20 %, išimtis bus toliau taikoma dvejus kalendorinius metus iš eilės po metų, kuriais 20 % riba buvo pirmą kartą viršyta.

3.4.7. Specializacijos BIR nustatyti griežti apribojimai

3.4.7.1. Griežti apribojimai

280. Specializacijos BIR 5 straipsnyje pateiktas griežtų apribojimų sąrašas. Griežti apribojimai laikomi rimtais konkurencijos apribojimais, kurie daugeliu atvejų turėtų būti draudžiami dėl žalos, kurią jie daro rinkai ir vartotojams. Specializacijos susitarimams, kurie apima vieną ar daugiau griežtų apribojimų, apskritai netaikoma Specializacijos BIR numatyta išimtis.

281. Specializacijos BIR 5 straipsnyje išvardytus griežtus apribojimus galima suskirstyti į šias kategorijas:

- a) kainų nustatymas parduodant specializacijos produktus trečiosioms šalims;
- b) gamybos apimties arba pardavimo ribojimas ir
- c) rinkų arba klientų pasiskirstymas.

282. Tokie apribojimai gali būti taikomi a) tiesiogiai arba netiesiogiai ir b) atskirai arba kartu su kitais veiksniais, kuriuos kontroliuoja specializacijos susitarimo šalys.

3.4.7.2. Išimtys

283. Specializacijos BIR 5 straipsnyje taip pat nurodytos kelios griežtų apribojimų išimtys. Specializacijos susitarimams, į kuriuos įtrauktos šios nuostatos, vis tiek gali būti taikoma išimtis, jei tenkinamos kitos Specializacijos BIR išimties taikymo sąlygos.

- a) Kainų nustatymas: kalbant apie bendrai atliekamą platinimą, pagal Specializacijos BIR leidžiama nustatyti tiesioginiams klientams taikomas kainas (5 straipsnio 1 dalies antra pastraipa).
- b) Gamybos apimties arba pardavimo ribojimas:
 - i) vienašalės arba abipusės specializacijos susitarimų atveju pagal Specializacijos BIR leidžiama taikyti nuostatas dėl sutarto produktų kiekio, kurį i) šalis (-ys) nustotų gaminti arba rengti ir (arba) ii) šalis (-ys) gamintų arba rengtų kitai (-oms) šaliai (-ims) (5 straipsnio 2 dalies antros pastraipos a punktas);
 - ii) bendros gamybos susitarimų atveju pagal Specializacijos BIR leidžiama taikyti nuostatas dėl šalių pajėgumų ir gamybos apimčių, susijusių su specializacijos produktais, nustatymo (5 straipsnio 2 dalies antros pastraipos b punktas);
 - iii) kalbant apie bendrai atliekamą platinimą, pagal Specializacijos BIR leidžiama nustatyti specializacijos produktų pardavimo tikslus (5 straipsnio 2 dalies antra pastraipos c punktas).

3.4.8. Teisės naudotis Specializacijos BIR nustatyta išimtimi panaikinimas

284. Specializacijos BIR 6 ir 7 straipsniuose numatyta, kad Komisija ir NKI gali panaikinti teisę naudotis Specializacijos BIR nustatyta išimtimi atitinkamai pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalies ir 29 straipsnio 2 dalies nuostatas, visų pirma tais atvejais, kai:

- a) atitinkama rinka yra labai koncentruota ir
- b) konkurencija jau yra silpna, visų pirma dėl i) kitų rinkos dalyvių individualios padėties rinkoje arba ii) ryšių tarp kitų rinkos dalyvių, užsimezgusių dėl lygiagrečių specializacijos susitarimų.

285. Gairės dėl teisės naudotis MTP BIR nustatyta išimtimi panaikinimo taip pat taikomos teisės naudotis Specializacijos BIR nustatyta išimtimi panaikinimui (žr. šių gairių 2.7 skirsnį).

3.5. **Specializacijos susitarimų, nepatenkančių į Specializacijos BIR taikymo sritį, vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį**

286. Nedaroma prielaida, kad gamybos susitarimai, nepatenkantys į Specializacijos BIR taikymo sritį, patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį arba neatitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygų. Tokiems gamybos susitarimams reikalingas individualus vertinimas.

287. Tokių gamybos susitarimų individualus vertinimas pradedamas nuo klausimo, ar susitarimu būtų ribojama konkurencija, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje ⁽¹⁶²⁾. Jeigu taip, įmonės turėtų įvertinti, ar gamybos susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

3.5.1. *Didesnis veiksmingumas*

288. Gamybos susitarimais galima užtikrinti didesnę veiksmingumą:

- a) suteikiant galimybę įmonėms sutaupyti sąnaudų, kurias kitu atveju patirtų kiekviena atskirai;
- b) padedant įmonėms pagerinti produkto kokybę joms susiejant papildomuosius išgūdžius ir praktinę patirtį;
- c) suteikiant galimybę įmonėms padidinti produktų įvairovę, kitaip jos to padaryti nebūtų pajėgusios arba galėjusios;
- d) suteikiant galimybę įmonėms tobulinti gamybos technologijas arba tiekti naujus produktus (pvz., tvarius produktus), kai to kitu atveju jos nebūtų galėjusios padaryti (pavyzdžiui, dėl šalių techninių pajėgumų);
- e) skatinant įmones ir suteikiant joms galimybę pritaikyti savo gamybos pajėgumus prie staigaus tam tikrų produktų paklausos padidėjimo arba jų pasiūlos sumažėjimo, dėl kurių kyla stygiaus rizika;
- f) šalinant tiekimo grandinės trūkumus ir sutrikimus ypatingos svarbos ekonomikos sektoriuose, kad šalys galėtų sumažinti priklausomybę nuo pernelyg riboto tam tikrų produktų, paslaugų ir technologijų tiekėjų skaičiaus;
- g) suteikiant galimybę įmonėms gaminti mažesnėmis sąnaudomis, jei bendradarbiaudamos jos gali padidinti gamybą, kai ribinės sąnaudos mažėja didėjant gamybos apimčiai, t. y. dėl masto ekonomijos, ir
- h) sutaupant sąnaudų pasitelkiant įvairovės ekonomiją, jei pagal susitarimą šalims leidžiama padidinti įvairių rūšių produktų skaičių.

289. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.

3.5.2. *Būtinumas*

290. 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.

3.5.3. *Perdavimas vartotojams*

291. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, pavyzdžiui, kad būtų mažesnės kainos arba geresnė produktų kokybė ar didesnė įvairovė.

292. Didesnio veiksmingumo, kuris naudingas tik šalims, arba sąnaudų, sutaupytų dėl gamybos apimties ribojimo ar rinkos pasiskirstymo, nepakanka, kad būtų tenkinami 101 straipsnio 3 dalies kriterijai.

⁽¹⁶²⁾ Šių gairių 2.3 skirsnis.

293. Kai gamybos susitarimo šalys sutaupo savo kintamųjų sąnaudų, labiau tikėtina, kad jos gautą naudą perduos vartotojams, negu tuo atveju, kai jos sumažina fiksuotąsias sąnaudas.

294. Be to, kuo didesnė šalių įtaka rinkoje, tuo mažiau tikėtina, kad didesnę veiksmingumą jos perduos vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

3.5.4. *Jokio konkurencijos panaikinimo*

295. 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.

3.6. **Susitarimai dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra**

296. Šiame skirsnyje Komisija pateikia gaires dėl konkrečios rūšies gamybos susitarimo, apimančio mobiliojo ryšio infrastruktūrą – susitarimus dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra⁽¹⁶³⁾. Ryšio tinklai yra skaitmeninės ekonomikos ir visuomenės pagrindas, svarbūs beveik visoms įmonėms ir vartotojams. Mobiliojo ryšio tinklų operatoriai dažnai bendradarbiauja siekdami padidinti savo tinklo diegimo ekonominę efektyvumą⁽¹⁶⁴⁾.

297. Susitarimai dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra yra specializacijos susitarimų, susijusių su bendru paslaugų rengimu, pavyzdys. Susitarimuose dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra mobiliojo ryšio tinklų operatoriai susitaria dalytis kai kuriais infrastruktūros elementais. Tai gali apimti bendrą naudojimąsi savo pagrindine aikštelės infrastruktūra, pavyzdžiui, stiebais, skirstomosiomis spintomis, antonomis ar maitinimo šaltiniais (dalijimasis pasyviąja infrastruktūra arba dalijimasis aikštele). Mobiliojo ryšio tinklų operatoriai taip pat gali dalytis radijo prieigos tinklo (RAN) įranga tokiose vietose kaip bazinės siųstuvų-įtūvų stotys arba valdymo mazgai (dalijimasis aktyviuoju RAN) arba jų spektras, pavyzdžiui, dažnių juostos (spektro pasidalijamasis naudojimas)⁽¹⁶⁵⁾.

298. Komisija pripažįsta, kad susitarimai dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra gali būti naudingi mažinant sąnaudas arba gerinant kokybę. Sąnaudų sumažinimas, pavyzdžiui, susijęs su diegimu ir technine priežiūra, gali būti naudingas vartotojams dėl mažesnių kainų. Geresnę paslaugų kokybę arba didesnę produktų ir paslaugų įvairovę gali lemti, pavyzdžiui, spartesnis naujų tinklų ir technologijų diegimas, didesnė aprėptis arba tankesni tinklai. Bendras naudojimas mobiliojo ryšio infrastruktūra taip pat gali sudaryti sąlygas atsirasti konkurencijai, kuri priešingu atveju neegzistotų⁽¹⁶⁶⁾. Komisija taip pat iš esmės nustatė, kad mobiliojo ryšio tinklų operatoriai gali gauti naudos iš didelio efektyvumo tinklų, sudarydami susitarimus dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra, kuriam nereikia konsoliduotis susijungiant.

299. Komisija mano, kad susitarimai dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra, įskaitant galimą spektro pasidalijamąjį naudojimą, iš esmės neribotų konkurencijos pagal tikslą, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, nebent jie būtų priemonė dalyvauti kartelio veikloje.

⁽¹⁶³⁾ Pažymėtina, kad šiame skirsnyje vartojama sąvoka „mobiliojo ryšio infrastruktūra“ susijusi su infrastruktūros naudojimu ne tik mobiliojo ryšio paslaugoms, pavyzdžiui, mobilijam plačiajuosčiam ryšiui, bet ir be laidei prieigai prie fiksuotos vietos, pavyzdžiui, fiksuotosios belaidės prieigos (toliau – FWA), kuri naudojama kaip laidinio ryšio alternatyva, teikti.

⁽¹⁶⁴⁾ Elektroninių ryšių reguliavimo sistemoje nustatytos galimybės tam tikromis labai specifinėmis aplinkybėmis bendrai naudotis mobiliojo ryšio infrastruktūra. Pavyzdžiui, taip gali būti mažiau tankiai apgyvendintose vietovėse, kuriose atkartojimas yra praktiškai neįmanomas, o galutiniams naudotojams kyla pavojus, kad jie negalės naudotis skaitmeniniu ryšiu. Žr. 2018 m. gruodžio 11 d. Direktyvos (ES) 2018/1972, kuria nustatomas Europos elektroninių ryšių kodeksas, 61 straipsnio 4 dalyje išdėstytas sąlygas, pagal kurias valstybės narės užtikrina, kad kompetentingos institucijos būtų įgaliotos įmonėms nustatyti įpareigojimus dėl dalijimosi pasyviąja infrastruktūra arba įpareigojimus sudaryti lokalizuotos tarptinklinio ryšio prieigos susitarimus, taip pat išimties tvarka – įpareigojimus dalytis aktyviąja infrastruktūra. Taip pat žr. Komisijos rekomendaciją dėl itin didelio pralaidumo tinklų diegimo sąnaudoms mažinti ir savalaikiai investicijoms palankiai prieigai prie 5G radijo spektro užtikrinti skirto bendro Sąjungos priemonių rinkinio, kad būtų paskatintas junglumas ir taip paremtas Sąjungos ekonomikos atsigavimas nuo COVID-19 krizės.

⁽¹⁶⁵⁾ Galiausiai, mobiliojo ryšio tinklo operatoriai gali ne tik dalytis RAN dalimi savo tinkle, bet ir dalytis kai kuriais savo atitinkamų pagrindinių tinklų mazgais, pavyzdžiui, mobiliojo ryšio paslaugų teikėjo perjungimo centrais ir mobiliojo ryšio valdymo subjektais.

⁽¹⁶⁶⁾ Pavyzdžiui, bendras naudojimas mobiliojo ryšio infrastruktūra gali sudaryti sąlygas konkurencijai mažmeniniu lygmeniu, kurios nebūtų, jei susitarimas nebūtų sudarytas. Pagal analogiją žr. 2006 m. gegužės 2 d. Sprendimo O2 (Germany) / Komisija, T-328/03, EU:C:2006:116, 77–79 punktus. Šis sprendimas susijęs su susitarimais dėl nacionalinio tarptinklinio ryšio, tačiau principai *mutatis mutandis* gali būti taikomi susitarimams dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra.

300. Tačiau susitarimai dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Jie gali riboti konkurenciją dėl infrastruktūros, kuri vykta, jei susitarimas nebūtų sudarytas⁽¹⁶⁷⁾. Sumažėjusi konkurencija dėl infrastruktūros savo ruožtu gali riboti konkurenciją didmeniniu ir mažmeniniu lygmenimis. Mat mažesnė konkurencija infrastruktūros lygmeniu gali turėti įtakos tokiems parametrams kaip aikštelių skaičius ir vieta, aikštelių įrengimo laikas, taip pat kiekvienoje aikštelėje įrengti pajėgumai, o tai savo ruožtu gali turėti įtakos paslaugų kokybei ir kainoms.
301. Susitarimai dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra taip pat gali faktiškai sumažinti šalių sprendimų priėmimo nepriklausomumą ir apriboti šalių galimybes ir paskatas tarpusavyje konkuruoti infrastruktūros srityje. Pavyzdžiui, taip galėtų būti dėl tam tikrų techninių⁽¹⁶⁸⁾, sutartinių ar finansinių susitarimo sąlygų⁽¹⁶⁹⁾. Informacijos mainai tarp šalių taip pat gali kelti problemų konkurencijos požiūriu, ypač kai jie viršija tai, kas tikrai būtina, kad veiktų susitarimas dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra.
302. Nors konkurencinis vertinimas pagal 101 straipsnį visada turi būti atliekamas kiekvienu konkrečiu atveju⁽¹⁷⁰⁾, gali būti pateikti bendrieji principai, kuriais remiantis būtų galima atlikti tokių įvairių rūšių susitarimų dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra vertinimą:
- mažai tikėtina, kad dėl dalijimosi pasyviąja infrastruktūra bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei tinklo operatoriai išlaiko didelį nepriklausomumą ir lankstumą nustatydami savo verslo strategiją, paslaugų ypatybes ir investicijas į tinklą;
 - yra didesnė tikimybė, kad ribojamąjį poveikį konkurencijai gali turėti dalijimosi aktyviuoju RAN susitarimai. Mat, palyginti su dalijimosi pasyviąja infrastruktūra, dalijimasis aktyviuoju RAN gali apimti platesnį bendradarbiavimą tinklo elementų srityje, kuris gali turėti įtakos ne tik aprėpčiai, bet ir nepriklausomam pajėgumų diegimui;
 - susitarimai dėl spektro pasidalijamojo naudojimo (taip pat vadinami spektro telkimu) yra platesnio masto bendradarbiavimas ir gali apriboti šalių galimybes dar labiau diferencijuoti savo mažmeninę ir (arba) didmeninę pasiūlą ir tiesiogiai riboti jų konkurenciją⁽¹⁷¹⁾. Nors kompetentingos institucijos netrukdo dalytis radijo spektru sąlygomis, susijusiomis su radijo spektro naudojimo teisėmis⁽¹⁷²⁾, šie susitarimai turi būti nagrinėjami atsargiai pagal 101 straipsnį⁽¹⁷³⁾.

⁽¹⁶⁷⁾ Reikia atsižvelgti į susitarimo poveikį ir tam, kad jam būtų taikomas draudimas, reikia nustatyti, kad yra tokių veiksnių, kurie įrodo, kad konkurencijai iš tikrųjų smarkiai trukdoma, ji ribojama arba iškraipoma. Nagrinėjama konkurencija turi būti analizuojama realiai, t. y. kokia būtų jos situacija nesant ginčijamo susitarimo; jos iškraipymu gali būti suabejota, jei susitarimas pasirodytų būtinas įmonės skverbimuisi į zoną, kurioje ji nevykdė veiklos. Žr. Sprendimo *O2 (Germany) / Komisija*, T-328/03, ECLI: EU:T:2006:116, 68 punktą.

⁽¹⁶⁸⁾ Dėl susitarimų dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra gali susiklostyti situacijos, kai viena šalis stabdo kitą šalį. Pavyzdžiui, šalis negali įdiegti tam tikros technologijos kitos šalies aptarnaujamoje teritorijoje.

⁽¹⁶⁹⁾ Pavyzdžiui, geografinio pasidalijimo atveju, kai viena šalis iš kitos šalies ima mokesčių už tinklo modernizavimą už didesnę kainą nei susijusios papildomos išlaidos.

⁽¹⁷⁰⁾ Sprendimas *O2 (Germany) / Komisija*, T-328/03, ECLI: EU:T:2006:116, 65–71 punktai.

⁽¹⁷¹⁾ Reikėtų pažymėti, kad šiame skirsnyje vartojamas terminas „spekto pasidalijamasis naudojimas“ susijęs tik su tam tikros rūšies susitarimu dėl bendro naudojimosi infrastruktūra, pagal kurį du ar daugiau mobiliojo ryšio tinklų operatorių kaip bendrą išteklių naudoja (t. y. sutelkia) savo atitinkamą spektro dalį vienoje ar daugiau spektro juostų. Tačiau su spektro pasidalijamuoju naudojimu susiję svarstymai nedaro poveikio kitų rūšių spektro pasidalijamajam naudojimui, pavyzdžiui, tarp nekonkuruojančių šalių (įskaitant mobiliojo ryšio tinklų operatorius ir ne mobiliojo ryšio tinklo operatorius), kurios dinamiškai naudoja tas pačias radijo spektro juostas, taip skatindamos veiksmingai naudoti tokius ribotus išteklius ir naujas 5G diegimo galimybes. Be to, šiame skirsnyje vartojamos sąvokos „spekto pasidalijamasis naudojimas“ nereikėtų painioti su vadinamuoju dinaminio spektro pasidalijamuoju naudojimu, t. y. technologija, kuri leidžia dinamiškai paskirstyti mobiliojo ryšio operatoriaus pajėgumų išteklius konkrečioje spektro juostoje, kad šioje spektro juostoje vienu metu būtų galima naudoti daugiau nei vienos kartos mobiliojo ryšio technologijas, pavyzdžiui, 3G, 4G ir 5G.

⁽¹⁷²⁾ Žr. Europos elektroninių ryšių kodekso 47 straipsnio 2 dalies nuostatas, pagal kurias valstybių narių kompetentingos institucijos su radijo spektro naudojimo teisėmis siejamose sąlygose nedraudžia dalytis radijo spektru. Be to, nustatydamos individualių radijo spektro naudojimo teisių sąlygas, kompetentingos institucijos gali numatyti šias galimybes: a) dalytis pasyviąja ar aktyviąja infrastruktūra; b) komercinius tarptinklinio ryšio priegosis susitarimus; c) bendrai diegti tinklams arba paslaugoms, kurie priklauso nuo radijo spektro naudojimo, tiekti būtinas infrastruktūras.

⁽¹⁷³⁾ Pavyzdžiui, dėl dviejų mobiliojo ryšio operatorių, turinčių stabilų bendrą 90 % rinkos dalį ir apimančių visą valstybės narės teritoriją, visas technologijas (2G–5G) ir spektro pasidalijamąjį naudojamą, susitarimo dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra reikės atlikti nuodugnų tyrimą, tikriausiai esant didelei tikimybei, kad bus nustatytas ribojamasis poveikis rinkai, dėl kurio galiausiai nukentėtų vartotojai. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis (pavyzdžiui, jei susitarimas taikomas tik retai apgyvendintoms vietovėms), tokie susitarimai negali turėti tokio ribojamojo poveikio.

303. Vertinant, ar susitarimas dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai, svarbūs įvairūs veiksniai, įskaitant:
- a) dalijimosi tipą ir išsamumą (įskaitant tinklo operatorių išlaikomo nepriklausomumo laipsnį) ⁽¹⁷⁴⁾;
 - b) pasidalijamųjų paslaugų ir pasidalijamųjų technologijų taikymo sritį, susitarimais nustatytą trukmę ir struktūrą;
 - c) susitarimo dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra geografinę aprėptį ir rinkos aprėptį (pavyzdžiui, gyventojų aprėptį ir tai, ar susitarimas susijęs su tankiai apgyvendintomis vietovėmis) ⁽¹⁷⁵⁾;
 - d) rinkos struktūrą ir savybes (šalių rinkos dalis, šalių turimą radijo spektro kiekį, šalių konkurencijos intensyvumą, susitarime nedalyvaujančių operatorių skaičių ir jų daromo konkurencinio spaudimo mastą, patekimo į rinką kliūtis ir t. t.).
304. Nors tai savaime nereiškia, kad laikomasi 101 straipsnio, tam, kad susitarimas dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra būtų *prima facie* laikomas neturintčiu ribojamojo poveikio pagal 101 straipsnį, jis turėtų atitikti bent šiuos reikalavimus:
- a) operatoriai kontroliuoja ir eksploatuoja savo pagrindinį tinklą ir nėra jokių techninių, sutartinių, finansinių ar kitokių kliūčių, trukdančių operatoriams individualiai ir (arba) vienašališkai diegti savo infrastruktūrą, atnaujinti ir diegti inovacijas, jei jie to pageidauja;
 - b) operatoriai vykdo nepriklausomą mažmeninę ir didmeninę veiklą (techninis, komercinis ir kitoks sprendimų priėmimo nepriklausomumas). Tai apima operatorių laisvę nustatyti savo paslaugų kainas, nustatyti produkto ir (arba) paketo parametrus, laikytis nepriklausomų spektro strategijų ir diferencijuoti savo paslaugas pagal kokybę ir kitus parametrus;
 - c) operatoriai keičiasi tik būtina informacija, kad būtų galima bendrai naudotis mobiliojo ryšio infrastruktūra, ir yra nustatytos būtinos keitimosi informacija kliūtys.
305. Tai, kad susitarimas dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra neatitinka šių būtinausių sąlygų, rodo, kad susitarimas dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra gali turėti ribojamąjį poveikį pagal 101 straipsnį.

3.7. Pavyzdžiai

306. Tiesioginis konkurencijos ribojimas

I pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B, du X produkto tiekėjai, nusprendžia uždaryti savo turimas senas gamyklas ir statyti naują didesnę ir veiksmingesnę gamyklą, kurią eksploatuotų bendroji įmonė ir kurios pajėgumai būtų didesni nei bendras bendrovių A ir B senų gamyklų pajėgumas. Konkurentai visu pajėgumu naudojami savo esamais įrenginiais ir jokios plėtros neplanuoja. Bendrovės A ir B turi atitinkamai 20 % ir 25 % atitinkamos X produkto rinkos dalis. Rinka yra koncentruota, stagnuojanti, pastaruose metu naujų dalyvių joje neatsirado, o rinkos dalys ilgą laiką išliko stabilios. Gamybės sąnaudos sudaro didžiąją dalį bendrovės A ir bendrovės B kintamųjų išlaidų, susijusių su X produktu. Komeracinimas yra nedidelė ekonominė veikla sąnaudų ir strateginės svarbos požiūriu, palyginti su gamyba: rinkodaros sąnaudos mažos, nes X produktas yra vienerūšis ir žinomas, o transportas nėra pagrindinis konkurencijos veiksnys.

Analizė. Specializacijos BIR šiam pavyzdžiui netaikomas, nes bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje X produkto rinkoje viršija 20 %. Todėl reikėtų atlikti individualų gamybos susitarimo vertinimą.

⁽¹⁷⁴⁾ 2003 m. liepos 16 d. Komisijos sprendimas *T-Mobile Deutschland / O2 Germany: Network Sharing Rahmenvertrag*, COMP/38.369, 12 konstatuojamoji dalis; 2003 m. balandžio 30 d. Komisijos sprendimas *O2 UK Limited / T-Mobile UK Limited (UK Network Sharing Agreement)* (COMP/38.370) 11 konstatuojamoji dalis.

⁽¹⁷⁵⁾ Žr. 2019 m. birželio 13 d. Europos elektroninių ryšių reguliuotojų institucijos (BEREC) bendros pozicijos dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra 4.2 skirsnį „Dalijimasis aktyviaja infrastruktūra“. Taip pat žr., pavyzdžiui, 2020 m. kovo 6 d. Komisijos sprendimą *Vodafone Italia/TIM/INWIT JV* (M.9674) ir prie jo pridėtą pranešimą spaudai: Mergers: INWIT / Telecom Italia, Vodafone (europa.eu).

Jei bendrovės A ir B dalytųsi visomis ar beveik visomis kintamosiomis išlaidomis, šiuo gamybos susitarimu būtų tiesiogiai ribojama jų konkurencija. Taigi, šalys galėtų, pavyzdžiui, apriboti bendrosios įmonės gamybos apimtį, palyginti su tuo kiekiu, kurį jos pateiktų rinkai, jei sprendimus dėl gamybos apimtį priimtų pačios. Atsižvelgiant į ribotus suvaržymus, kuriuos konkurentai taikys pajėgumams, dėl sumažėjusios gamybos apimtį kainos gali padidėti.

Todėl bendrovių A ir B bendroji gamybos įmonė tikriausiai darytų ribojamąjį poveikį konkurencijai X produkto rinkoje, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

Dėl to, kad dvi mažesnės senos gamyklos pakeičiamos viena nauja, 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 pagrįstą įrodymų, kad didesnis veiksmingumas būtų nemenkas ir tikriausiai būtų perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

307. Slapti susitarimai

2 pavyzdys

Aplinkybės. Du tiekėjai – bendrovės A ir B – įsteigia bendrąją gamybos įmonę Y produkto atžvilgiu. Bendrovės A ir B atitinkamai turi 15 % ir 10 % Y produkto rinkos dalį. Šioje rinkoje yra dar trys rinkos dalyviai: bendrovė C, turinti 30 % rinkos dalį, bendrovė D – 25 % ir bendrovė E – 20 %. Bendrovė B jau turi bendrą gamyklą su bendrove D. Y produktas yra vienas, pagrindinė technologija paprasta, o tiekėjų kintamosios išlaidos labai panašios.

Analizė. Rinkai būdinga tai, kad joje yra labai nedaug dalyvių, turinčių panašias rinkos dalis ir kintamas gamybos sąnaudas. 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 atsirastų ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. 101 straipsnio 3 dalies kriterijai gali būti tenkinami tik jei labai padidėtų veiksmingumas, kuris būtų perduotas klientams tokio mastu, kad jis nusvertų konkurencijos ribojamąjį poveikį. Tačiau šiame pavyzdyje, atsižvelgiant į vienas kitą Y produkto savybes ir su juo susijusias technologijos paprastumą, tai mažai tikėtina.

308. Antikonkurencinis galimybių ribojimas

3 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B įsteigia bendrąją gamybos įmonę tarpiniam X produktui, kuri apima visą X produkto gamybą. Tarpinis X produktas yra pagrindinė galutinės grandies Y produkto gamybos žaliava ir nėra kito produkto, kuris vietoj jo galėtų būti naudojamas kaip žaliava. X produkto gamybos sąnaudos sudaro 70 % galutinio Y produkto, su kuriuo bendrovės A ir B konkuruoja galutinės grandies rinkoje, kintamųjų išlaidų. Bendrovės A ir B kartu turi po 20 % Y produkto rinkos, naujų rinkos dalyvių skaičius ribotas, o rinkos dalys stabilios jau ilgą laiką. Bendrovės A ir B patenkina savo pačių X produkto paklausą (uždarasis naudojimas), o jų X produkto rinkos dalys – po 40 % (pardavimas trečiosioms šalims). Yra didelių patekimo į X produkto rinką kliūčių, o esami gamintojai veikia beveik visu pajėgumu. Y produkto rinkoje yra dar du stambūs tiekėjai, kurių rinkos dalys – po 15 %, taip pat keli smulkesni konkurentai. Dėl šio susitarimo sutaupoma pastoviųjų išlaidų, t. y. sumažinamos pagrindinės buveinės išlaidos, o tai lemia bendrosios įmonės masto ekonomiją.

Analizė. Specializacijos BIR šiam pavyzdžiui netaikomas, nes bendra šalių rinkos dalis tarpinio X produkto rinkoje ir galutinės grandies Y produkto rinkoje viršija 20 %. Todėl reiktų atlikti individualų gamybos susitarimo vertinimą.

Dėl bendros gamybos įmonės bendrovės A ir B galėtų iš esmės kontroliuoti pagrindinės X žaliavos tiekimą savo konkurentams Y produkto galutinės grandies rinkoje. Tai suteiktų bendrovėms A ir B galimybę padidinti savo konkurentų sąnaudas dirbtinai padidinant X produkto kainą arba sumažinant gamybos apimtį. Tai galėtų išstumti bendrovių A ir B konkurentus Y produkto rinkoje. Dėl galimo antikonkurencinio galimybių ribojimo galutinės grandies rinkoje šiuo susitarimu greičiausiai bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Masto ekonomija veikiant bendrajai gamybos įmonei greičiausiai nenusvers ribojamojo poveikio konkurencijai, taigi šis susitarimas greičiausiai neatitiktų 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

309. Gamybos susitarimas kaip rinkos pasiskirstymas

4 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B gamina ir X, ir Y produktus, kurie priklauso atskiroms produktų rinkoms. Bendrovės A X produkto rinkos dalis yra 30 %, Y produkto – 10 %. Bendrovės B X produkto rinkos dalis yra 10 %, Y produkto – 30 %. Siekdamas gamybos masto ekonomijos, bendrovės A ir B sudaro abipusės specializacijos susitarimą, pagal kurį bendrovė A gamins tik X produktą, o bendrovė B – tik Y produktą. Jos tarpusavyje netieks produktų viena kitai, todėl bendrovė A parduoda tik X produktą, o bendrovė B parduoda tik Y produktą. Šalys teigia, kad taip specializuodamosi dėl masto ekonomijos jos sutaupys pastoviųjų išlaidų ir, sutelkdamos dėmesį tik į vieną produktą, pagerins savo gamybos technologijas, o tai užtikrins geresnę produktų kokybę.

Analizė. Specializacijos BIR netaikomas, nes bendra šalių rinkos dalis kiekvienoje X ir Y produktų rinkoje viršija 20 %. Be to, bendrovių A ir B sudarytas susitarimas nepatenka į abipusės specializacijos susitarimo apibrėžtį pagal Specializacijos BIR, nes nėra tiekimo viena kitai (t. y. nėra susitarimo pirkti X ir Y produktus atitinkamai iš bendrovių B ir A, kurios sutinka juos gaminti ir tiekti). Todėl reikėtų atlikti individualų gamybos susitarimo vertinimą.

Kalbant apie poveikį konkurencijai rinkoje, šiuo gamybos susitarimu šalys pasiskirsto X ir Y produktų rinkas. Todėl šiuo susitarimu ribojama konkurencija pagal tikslą. Kadangi nurodytas veiksmingumas mažinant pastoviąsias išlaidas ir tobulinant gamybos technologijas yra susijęs tik su rinkos pasiskirstymu, mažai tikėtina, kad jis nusvers susitarimo ribojamąjį poveikį, todėl 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.

310. Keitimasis informacija

5 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B abi gamina pirminį cheminį produktą Z. Z yra vienas produktas, gaminamas pagal Europos standartą, pagal kurį negali būti jokių kitų produkto variantų. Gamybos sąnaudos yra svarbus Z sąnaudų veiksnys. Bendrovei A tenka 20 % Z produkto rinkos dalis visoje Sąjungoje, o bendrovei B – 25 %. Z produkto rinkoje yra dar keturi gamintojai, kurių atitinkamos rinkos dalys 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, bendrovė B klientus iš šiaurės Europos aprūpina Z produktu, 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.

Bendrovės A ir B nusprendžia, kad būtų veiksmingiau, jei bendrovė A nustotų vežti Z produktą iš valstybės narės X į pietų Europą ir jei bendrovė B nustotų vežti Z produktą iš valstybės narės Y į šiaurės Europą, nors tuo pat metu jos nori išlaikyti savo esamus klientus. Taigi, bendrovės A ir B ketina sudaryti mainų susitarimą, kuriuo būtų sudarytos galimybės joms pirkti sutartą metinį Z produkto kiekį iš kitos šalies gamyklos, siekiant parduoti nusipirktą Z produktą 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 produktu susijusias sąnaudas (t. y. gamybos ir transporto sąnaudas).

Analizė. Tai, kad bendrovės A ir B, kurios yra konkurentės, pasikeičia dalimi savo produkcijos, savaime nekelia konkurencijos problemų. Tačiau susitarime taip pat numatyta keistis šalių gamybos ir transporto sąnaudomis, susijusiomis su Z produktu. Be to, bendrovės A ir B užima stiprią bendrą padėtį gana koncentruotoje iš vienas kito pirminio produkto pagamintų prekių rinkoje. Todėl keičiantis išsamia informacija apie pagrindinį su Z produktu susijusios konkurencijos kriterijų, tikėtina, kad bendrovių A ir B mainų susitarimu bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, nes tokiu susitarimu gali būti sukurtos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą. Nors susitarimu bus gerokai padidintas veiksmingumas (šalys sutaupys sąnaudas), 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.

4. PIRKIMO SUSITARIMAI

4.1. Įvadas

311. Šiame skyriuje daugiausia dėmesio skiriama susitarimams dėl kelių įmonių kartu vykdomo bendro produktų pirkimo. Bendrai pirkti gali bendrai kontroliuojama įmonė ar įmonė, kurioje daug kitų įmonių turi mažas dalis, kooperatyvas arba kooperatyvų kooperatyvas, taip pat bendrai pirkti galima pagal susitarimus ar dar laisvesnes bendradarbiavimo priemones, pavyzdžiui, kai vienas pirkėjas ar derybininkas atstovauja pirkėjų grupei (toliau bendrai vadinami bendro pirkimo susitarimais).
312. Bendro pirkimo susitarimai gali būti sudaromi įvairiuose ekonomikos sektoriuose ir gali apimti pirkimo veiklos sutelkimą. Šią veiklą gali sudaryti faktinių pirkimų sutelkimas pagal bendro pirkimo susitarimą. Be to, jie gali būti susiję tik su bendromis derybomis dėl pirkimo kainos, tam tikrų kainos elementų ar kitų sąlygų, faktinius pirkimus, laikantis bendrai sutartos kainos ir sąlygų, paliekant pavieniams nariams. Pagal bendrą pirkimo susitarimą taip pat gali būti vykdoma papildoma veikla, pavyzdžiui, bendrai atliekamas platinimas, kokybės kontrolė ir sandėliavimas, išvengiant pristatymo išlaidų dubliavimosi. Priklausomai nuo sektoriaus, pirkėjas gali vartoti produktus arba juos naudoti kaip žaliavas savo veiklai, pavyzdžiui, energijai ar trąšoms. Potencialių licenciatų grupės taip pat gali kartu derėtis su licenciarais dėl esminių standarto patentų licencinių sutarčių, siekdamos tą technologiją įtraukti į savo produktus (kartais vadinamos derybų dėl licencijavimo grupėmis). Platinimo sektoriuje pirkėjai gali tiesiog perparduoti produktus, pavyzdžiui, greitai išparduodamas vartojimo prekes, buitinę elektroniką ar kitas vartojimo prekes. Pastarosios pirkėjų grupės, kurias sudaro nepriklausomi mažmenininkai, mažmeninės prekybos tinklai arba mažmenininkų grupės, paprastai vadinamos mažmeninės prekybos susivienijimais ⁽¹⁷⁶⁾.
313. Bendro pirkimo susitarimais paprastai siekiama sukurti tam tikrą pirkimo galią stambių tiekėjų atžvilgiu, kurios pavieniai bendro pirkimo susitarimo nariai nepasiektų, jei veiktų atskirai, o ne kartu. Todėl atliekant vertinimą daugiausia dėmesio skiriama pirkimo rinkai, kurioje pagal bendro pirkimo susitarimą kaupiama jos narių pirkėjo galia ir deramasi su tiekėjais arba iš jų perkama. Bendro pirkimo susitarimo perkamoji galia gali lemti

⁽¹⁷⁶⁾ Žr. L. Colen, Z. Bouamra-Mechemache, V. Daskalova, K. Nes, *Retail alliances in the agricultural and food supply chain*, EUR 30206 EN, Europos Komisija, 2020, ISBN 978-92-76-18585-7, doi:10.2760/33720, JRC120271.

mažesnes kainas, didesnę produktų ar paslaugų asortimentą arba geresnę kokybę vartotojams. Įmonės taip pat gali sudaryti bendro pirkimo susitarimus, kai tai suteikia joms galimybę užkirsti kelią tam tikrų produktų stygiui arba pašalinti tam tikrų produktų gamybos sutrikimus, taip išvengiant tiekimo grandinės pertrūkių. Tačiau perkamoji galia tam tikromis aplinkybėmis taip pat gali kelti konkurencijos problemų, kaip nurodyta 4.2.3 skirsnyje.

314. Bendro pirkimo susitarimai gali būti susiję ir su horizontaliaisiais, ir su vertikaliaisiais susitarimais. Tokiais atvejais būtina atlikti dviejų etapų analizę. Pirma, bendrai perkančių konkuruojančių įmonių horizontalieji susitarimai arba įmonių asociacijos priimti sprendimai turi būti vertinami pagal šiose gairėse aprašytus principus. Jei atlikus šį vertinimą padaroma išvada, kad dėl bendro pirkimo susitarimo nekyla konkurencijos problemų, reikės atlikti papildomą vertinimą siekiant išnagrinėti atitinkamus vertikaliosius susitarimus, sudarytus tarp bendro pirkimo susitarimo ir atskiro jo nario, taip pat tarp bendro pirkimo susitarimo ir tiekėjų. Šis vertinimas bus atliekamas vadovaujantis Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamento ir Vertikaliųjų apribojimų gairių taisyklėmis. Vertikalieji susitarimai, kuriems netaikomas Vertikaliųjų susitarimų bendrosios išimties reglamentas, nelaikomi neteisėtais, tačiau juos reikia nagrinėti atskirai.

4.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

4.2.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

315. Pirkimo susitarimai gali daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai pradinės grandies pirkimo ir (arba) galutinės grandies pardavimo rinkoje ar rinkose, pavyzdžiui, gali padidėti kainos, sumažėti gamybos apimtis, produkto kokybė ar įvairovė arba inovacijos, gali būti pasiskirstoma rinka arba antikonkurencinėmis priemonėmis apribojamos kitų potencialių pirkėjų galimybės.

4.2.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

316. Bendro pirkimo susitarimai paprastai nėra konkurencijos ribojimas pagal tikslą, jei jie iš tiesų susiję su bendru pirkimu, t. y. jei bendro pirkimo susitarime numatytos kolektyvinės derybos ir susitarimo su bet kuriuo konkrečiu vienos ar daugiau prekybos sąlygų tiekėju sudarymas narių vardu. Tokius susitarimus reikėtų atskirti nuo pirkėjų kartelių, t. y. dviejų ar daugiau pirkėjų susitarimų ar suderintų veiksmų, kuriais siekiama:

- a) suderinti šių pirkėjų individualų konkurencinį elgesį rinkoje arba daryti įtaką atitinkamiems konkurencijos parametrams taikant tokią praktiką (bet ne tik), kaip pirkimo kainų ar jų dalių nustatymas ar suderinimas (įskaitant susitarimus, kuriais nustatomas darbo užmokestis arba susitariama nemokėti produkto kainos) arba kitas prekybos sąlygas, pirkimo kvotų paskirstymas, rinkų ir tiekėjų pasidalijimas, ir
- b) daryti įtaką tų pirkėjų individualioms deryboms su tiekėjais arba individualiems pirkimams iš tiekėjų, pavyzdžiui, suderinant pirkėjų derybų dėl kainų strategijas arba keičiantis informacija apie tokių derybų su tiekėjais padėtį.

317. Pirkėjų kartelių tikslas – iškraipyti konkurencijos procesą vidaus rinkoje⁽¹⁷⁷⁾, pažeidžiant 101 straipsnio 1 dalies a punktą⁽¹⁷⁸⁾. Pirkėjų kartelyje pirkėjai tarpusavyje suderina savo elgesį atsižvelgdami į savo individualų bendravimą su tiekėju pirkimo rinkoje. Jei pirkėjai bendrauja individualiai su tiekėjais, jie turėtų patys priimti pirkimo sprendimus nepriklausomai vienas nuo kito, nepašalindami tarpusavio strateginio netikrumo susitarimais ir suderintais veiksmais arba dirbtinai didindami savo būsimo elgesio rinkoje skaidrumą. Akivaizdu, kad taip nėra tuo atveju, kai pirkėjai pirmiausia tarpusavyje nustato pirkimo kainą, o vėliau kiekvienas pirkėjas derasi su tiekėju ir iš jo perka individualiai.

⁽¹⁷⁷⁾ 2019 m. lapkričio 7 d. Sprendimas *Campine*, T-240/17, EU:T:2019:778, 297 punktą.

⁽¹⁷⁸⁾ Žr. 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 37 punktą; 2006 m. gruodžio 13 d. Sprendimo *French Beef*, sujungtos bylos T-217/03 ir T-245/03, EU:C:2006:391, 83 ir pasakesnius punktus.

318. Pirkėjų kartelis taip pat gali egzistuoti tada, kai pirkėjai susitaria tarpusavyje keistis neskelbtina komercine informacija apie savo individualius pirkimo ketinimus arba derybas su tiekėjais, nesusijusia su jokių tikru bendro pirkimo susitarimu, pagal kurį narių vardu bendrai sąveikaujama su tiekėjais⁽¹⁷⁹⁾. Tai visų pirma susiję su pirkėjų mainais dėl mokėtinų pirkimo kainų (didžiausių kainų, minimalių nuolaidų ir kitų kainų aspektų), sąlygų, tiekimo šaltinių (tiekėjų ir teritorijų), apimtys ir kiekio, kokybės ar kitų konkurencijos parametrų (pavyzdžiui, laiko, pristatymo ir inovacijų).
319. Toliau pateikiamas neišsamus veiksnų sąrašas gali padėti įmonėms įvertinti, ar susitarimas, kurio šalys jos yra kartu su kitais pirkėjais, nėra pirkėjų kartelis. Šie veiksniai turi būti įvertinami kiekvienu konkrečiu atveju:
- a) pagal bendro pirkimo susitarimą tiekėjams buvo aišku, kad pagal jį bendrai deramasi ir nariai įpareigojami laikytis jų individualių pirkimų arba pirkimo bendrai jiems sąlygas. Nereikalaujama bendro pirkimo susitarime atskleisti tikslios savo narių tapatybės, ypač kai jie yra mažosios ar vidutinės įmonės, sąveikaujančios su stambiais tiekėjais. Tačiau netiesioginės tiekėjų žinios apie bendro pirkimo susitarimą, pavyzdžiui, per trečiąsias šalis arba pranešimus žiniasklaidoje, greičiausiai nebus laikomos pakankamomis⁽¹⁸⁰⁾;
 - b) bendro pirkimo susitarimo šalys rašytiniame susitarime apibrėžė savo bendradarbiavimo formą, taikymo sritį ir veikimą, kad būtų galima *ex post* patikrinti, kaip laikomasi 101 straipsnio 1 dalies, ir palyginti su faktine bendro pirkimo susitarimo veikla. Tačiau rašytinis susitarimas negali apsaugoti susitarimo nuo konkurencijos teisės kontrolės.
320. Pirkėjų kartelis, jeigu jis daro poveikį valstybių narių tarpusavio prekybai, dėl savo pobūdžio ir, neatsižvelgiant į bet kokį konkretų jo poveikį, yra reikšmingas konkurencijos apribojimas⁽¹⁸¹⁾. Todėl pirkėjų kartelių vertinimas, priešingai nei bendro pirkimo susitarimų vertinimas, nereikalauja apibrėžti atitinkamos (-ų) rinkos (-ų), atsižvelgti į pirkėjų padėtį pradinės grandies pirkimo rinkoje ir į tai, ar jie konkuruoja galutinės grandies pardavimo rinkoje.
321. Bendro pirkimo susitarimai taip pat gali nulemti konkurencijos apribojimą pagal tikslą, jeigu jie yra priemonė paslėpti kartelį, t. y. pirkėjų susitarimą, kuriuo nustatomos kainos, apribojamas produkcijos kiekis arba dalijamasi rinka ar klientais galutinės grandies pardavimo rinkoje ar rinkose.
322. Bendras pirkėjų grupės pirkimo susitarimas, kuriuo siekiama pašalinti esamą ar potencialų konkurentą iš to paties pardavimo rinkos lygio, laikomas kolektyviniu boikotu ir taip pat prilygsta konkurencijos apribojimui pagal tikslą.
- 4.2.3. *Ribojamasis poveikis konkurencijai*
323. Bendro pirkimo susitarimai, pagal kuriuos pirkėjai kartu bendrauja su tiekėjais pagal susitarimą, turi būti analizuojami atsižvelgiant į jų teisinį ir ekonominį kontekstą, taip pat į jų faktinį ir tikėtiną poveikį konkurencijai. Bendro pirkimo susitarimo ribojamojo poveikio konkurencijai analizė turi apimti neigiamą poveikį tiek pirkimo rinkai ar rinkoms, kai bendro pirkimo susitarimu sąveikaujama su tiekėjais, tiek pardavimo rinkai ar rinkoms, kuriose bendro pirkimo susitarimo šalys gali konkuruoti kaip pardavėjai.
324. Apskritai, mažiau tikėtina, kad vertinant bendrą pirkimo susitarimą kiltų abejonių dėl konkurencijos, jei šalys neturi įtakos pardavimo rinkoje ar rinkose.

⁽¹⁷⁹⁾ Žr. 6 skyrių dėl keitimosi informacija ir ypač jo 6.2.6 skirsnį, kuris taip pat taikomas pirkėjų keitimuisi neskelbtina komercine informacija.

⁽¹⁸⁰⁾ Tačiau slaptumas nėra reikalavimas nustatyti pirkėjų kartelį. Komisija skyrė sankcijas pirkėjų karteliams, kurie veikė ne visiškai slaptai ir bent jau veiklos pradžioje buvo palyginti skaidrūs. Žr. 2003 m. balandžio 2 d. Komisijos sprendimą 2003/600/EB, *French Beef* (OL L 209, 2003 8 19, p. 12).

⁽¹⁸¹⁾ 2012 m. gruodžio 13 d. Sprendimas *Expedia*, C-226/11, EU:C:2012:795, 37 punktą.

325. Tam tikri sutartiniai apribojimai, taikomi bendro pirkimo susitarimo nariams, negali riboti konkurencijos pagal 101 straipsnio 1 dalį ir net turi teigiamą poveikį konkurencijai, kai jie neviršija to, kas objektyviai būtina siekiant užtikrinti tinkamą susitarimo veikimą ir pasinaudoti savo perkamąja galia tiekėjų atžvilgiu⁽¹⁸²⁾. Tai taikoma, pavyzdžiui, draudimui bendro pirkimo susitarimo šalims dalyvauti kituose konkuruojančiuose susitarimuose tiek, kiek tai galėtų pakenkti jo veiklai ir perkamajai galiai. Priešingai, išimtinio pirkimo išpareigojimais, pagal kuriuos bendro pirkimo susitarimo nariai įpareigojami pagal susitarimą pirkdami patenkinti visus arba daugumą savo poreikių, gali turėti neigiamą poveikį konkurencijai ir juos reikia vertinti atsižvelgiant į bendrą bendro pirkimo susitarimo poveikį.

4.2.3.1. Svarbios rinkos

326. Yra dvi rinkos, kurioms bendro pirkimo susitarimai gali daryti poveikį. Pirma, rinka ar rinkos, su kuriomis yra tiesiogiai susijęs bendro pirkimo susitarimas, t. y. atitinkama pirkimo rinka ar rinkos, kuriose šalys derasi su tiekėjais arba iš jų perka. Antra, pardavimo rinka ar rinkos, t. y. galutinės grandies rinka ar rinkos, kurioje (-iose) bendro pirkimo susitarimo šalys yra pardavėjai.
327. Atitinkamų pirkimo rinkų apibrėžtis grindžiama pranešime dėl rinkos apibrėžimo ir visose būsimose gairėse, susijusiose su atitinkamų rinkų apibrėžtimi Sąjungos konkurencijos teisės tikslais, aprašytais principais ir pakeičiamumo sąvoka, kad būtų galima identifikuoti konkurencinius suvaržymus. Vienintelis skirtumas nuo sąvokos „pardavimo rinkos“ apibrėžties yra tai, kad pakeičiamumas turi būti apibrėžtas pasiūlos, 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.
328. Be to, jeigu šalys yra konkurentės vienoje ar keliose pardavimo rinkose, tas rinkas taip pat reikia įvertinti. Pardavimo rinkos turi būti apibrėžtos taikant pranešime dėl rinkos apibrėžimo aprašytą metodiką ir visas būsimas gaires, susijusias su atitinkamų rinkų apibrėžtimi Sąjungos konkurencijos teisės tikslais.

4.2.3.2. Įtaka rinkoje

329. Nėra absoliučios ribos, kurią viršijus būtų galima daryti prielaidą, kad bendro pirkimo susitarimo šalys turi įtakos rinkoje ir todėl bendro pirkimo susitarimu tikriausiai bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau daugeliu atvejų mažai tikėtina, kad įtaka rinkoje bus, jei bendro pirkimo susitarimo šalių bendra rinkos dalis pirkimo rinkoje ar rinkose neviršija 15 %, o bendra rinkos dalis pardavimo rinkoje ar rinkose neviršija 15 %. Bet kuriuo atveju, jeigu šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 % ir pirkimo, ir pardavimo rinkoje ar rinkose, tikriausiai tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.
330. Rinkos dalis, viršijanti tą ribą vienoje ar abiejose rinkose, savaime dar nereiškia, kad bendro pirkimo susitarimu tikriausiai daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Bendro pirkimo susitarimo, pagal kurį bendra rinkos dalis viršija tą ribą, poveikis rinkai turi būti išsamiai vertinamas atsižvelgiant į (bet tuo neapsiribojant) tokius veiksnius, kaip rinkos koncentracija, pelno dydžio vertinimas ir galima kompensuojamoji stiprių tiekėjų galia.
331. Jei bendro pirkimo susitarimo šalys turi didelę perkamąją galią pirkimo rinkoje, kyla pavojus, kad jos gali pakenkti konkurencijai pradinės grandies rinkoje, o tai galiausiai taip pat gali padaryti konkurencinės žalos vartotojams galutinėje grandyje. Pavyzdžiui, bendrai naudojantis perkamąja galia gali būti pakenkta investavimo paskatoms ir tiekėjai gali būti priversti mažinti savo gaminamų produktų asortimentą ar kokybę. Dėl to gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, pavyzdžiui, gali suprastėti kokybė, susilpnėti inovacijų diegimo pastangos arba galiausiai pasiūla gali tapti neoptimali.

⁽¹⁸²⁾ Žr. 1994 m. gruodžio 15 d. Sprendimo *Gottrup-Klim*, C-250/92, EU:C:1994:413, 34 punktą.

332. Rizika, kad bendro pirkimo susitarimas gali atgrasyti vartotojams naudingas investicijas ar inovacijas, gali būti didesnė dideliems pirkėjams, kuriems kartu tenka didelė pirkimų dalis, visų pirma kalbant apie smulkiuosius tiekėjus. Tokie tiekėjai gali būti ypač pažeidžiami dėl bendro pirkimo susitarimo, turinčio didelę rinkos dalį pirkimo rinkoje ar rinkose, pelno sumažėjimo, ypač tais atvejais, kai smulkieji tiekėjai padarė konkrečias investicijas, kad aprūpintų bendro pirkimo susitarimo narius. Ribojamojo poveikio konkurencijai tikimybė mažesnė, jei tiekėjai turi didelę kompensacinę pardavėjo galią (kuri nebūtinai suponuoja dominavimą) pirkimo rinkoje ar rinkose, pavyzdžiui, dėl to, kad jie parduoda produktus ar paslaugas, kurių pirkėjams reikia, kad galėtų konkuruoti galutinės grandies pardavimo rinkoje ar rinkose.
333. Pavyzdžiui, bendro pirkimo susitarimo narių susitarimas nebepirkti produktų iš tam tikrų tiekėjų, nes tokie produktai yra netvarūs, o pirkimo susitarimu siekiama pirkti tik tvarius produktus, gali apriboti konkurenciją kainos ir pasirinkimo atžvilgiu. Atsižvelgiant į tokio susitarimo turinį, tikslus ir teisinį bei ekonominį kontekstą⁽¹⁸³⁾, juo iš esmės nesiekama iš pirkimo rinkos pašalinti netvarius produktus gaminančius tiekėjus. Tokiomis aplinkybėmis bendro pirkimo susitarimo pirkti tik tvarius produktus ribojamasis poveikis konkurencijai turėtų būti vertinamas atsižvelgiant, be kita ko, į produktų pobūdį, pirkėjų padėtį rinkoje ir tiekėjų padėtį rinkoje. Šiomis aplinkybėmis bus svarbu apsvarstyti, ar atitinkami tiekėjai turi kitų klientų nei tie, kurie yra bendro pirkimo susitarimo šalys (įskaitant klientus kitose rinkose), arba ar gali lengvai nuspręsti pradėti gaminti ir tvarius produktus.
334. Bendro pirkimo susitarimo šalių perkamoji galia taip pat gali būti naudojama siekiant išstumti konkuruojančius pirkėjus iš pirkimo rinkos apribojant jų prieigą prie efektyvių tiekėjų, todėl reikia įvertinti susitarimo ribojamąjį poveikį konkurencijai. Tai įmanoma tik jei yra ribotas skaičius tiekėjų ir yra kliūčių patekti į pradinės grandies pirkimo rinką kaip tiekėjui. Priešingai, bendras pirkėjų grupės pirkimo susitarimas, kuriuo siekiama pašalinti esamą ar potencialų konkurentą iš to paties pardavimo rinkos lygio, laikomas kolektyviniu boikotu ir prilygsta konkurencijos apribojimui pagal tikslą.
335. Jei bendro pirkimo susitarimo šalys yra esami arba potencialūs konkurentai galutinės grandies rinkoje, jų paskatos konkuruoti dėl kainų galutinės grandies pardavimo rinkoje ar rinkose gali būti gerokai sumažintos, kai jos kartu perka didelę dalį savo produktų. Pirma, jei šalys kartu turi didelę įtaką pardavimo rinkoje ar rinkose (tai nebūtinai reiškia dominavimą), dėl bendro pirkimo susitarimo pasiektos mažesnės pirkimo kainos tikriausiai bus mažiau perkeliamos vartotojams. Antra, kuo didesnė bendra pirkėjų rinkos dalis galutinės grandies pardavimo rinkoje, tuo didesnė rizika, kad dėl pradinės grandies pirkimo derinimo taip pat gali būti suderinamas pardavimas galutinės grandies rinkoje. Ši rizika yra ypač didelė, jei bendro pirkimo susitarimu ribojamas (arba atgrasomas) jo narių gebėjimas savarankiškai pirkti papildomą žaliavų kiekį pirkimo rinkoje pagal bendro pirkimo susitarimą arba juo nesivadovaujant. Jei bendro pirkimo susitarimo nariai įpareigojami patenkinti visus arba daugumą savo poreikių pagal susitarimą, reikia įvertinti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Atliekant tokį vertinimą visų pirma atsižvelgiama į įsipareigojimo apimtį, bendro pirkimo susitarimo rinkos dalį pardavimo rinkoje ir tiekėjų koncentracijos lygį pirkimo rinkoje, taip pat į tai, ar toks įpareigojimas yra būtinas siekiant užtikrinti pakankamai tvirtą susitarimo derybinę poziciją stiprių tiekėjų atžvilgiu.
336. Analizuojant, ar bendro pirkimo susitarimo šalys turi perkamąją galią, svarbu įvertinti, kiek ryšių turi pirkimo rinkos konkurentai (pvz., kitų pirkimo susitarimų) ir kiek jie yra stiprūs.
337. Tačiau jei bendradarbiaujantys konkuruojantys pirkėjai nevykdo veiklos toje pačioje atitinkamoje pardavimo rinkoje (pavyzdžiui, mažmenininkai, veikiantys skirtingose geografinėse rinkose ir negalintys būti laikomi potencialiais konkurentais), mažiau tikėtina, kad bendro pirkimo susitarimas darys ribojamąjį poveikį konkurencijai pardavimo rinkoje. Tačiau toks bendro pirkimo susitarimas su nariais, kurie nevykdo veiklos toje pačioje pardavimo rinkoje, su didesne tikimybe gali turėti ribojamojo poveikio konkurencijai, jei jie turi tokią svarbią padėtį pirkimo rinkose, kad gali pakenkti kitų pirkimo rinkų dalyvių konkurenciniam procesui (pavyzdžiui, smarkiai pakenkdami investavimo paskatoms pradinės grandies rinkoje).

⁽¹⁸³⁾ Žr. 1.2.4 skirsnį.

4.2.3.3. Slaptas susitarimas

338. Bendro pirkimo susitarimais gali būti sukurtos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, jeigu jais naudodamosi šalys gali lengviau derinti elgesį pardavimo rinkoje, kurioje jos yra esamos arba potencialios konkurentės. Taip gali būti visų pirma tuo atveju, kai rinkos struktūra pardavimo rinkoje yra palanki slaptiems susitarimams (pavyzdžiui, dėl to, kad rinka yra koncentruota ir yra pakankamai skaidri). Slaptas susitarimas taip pat yra labiau tikėtinas, jei bendro pirkimo susitarime pardavimo rinkoje dalyvauja daug įmonių ir jis apima daugiau nei vien tik bendras derybas dėl pirkimo sąlygų (pavyzdžiui, nustatant savo narių pirkimo apimtį), taip gerokai apribojant susitarimo šalių galimybes konkuruoti pardavimo rinkoje.
339. Palankios sąlygos slaptam susitarimui taip pat sudaromos, jei bendrai pirkdamos šalys pasiekia didelį sąnaudų bendrumo lygį, su sąlyga, kad šalys turi įtaką rinkoje, kurios savybės palankios derinimui.
340. Ribojamasis poveikis konkurencijai labiau tikėtinas, jeigu didelė bendro pirkimo susitarimo šalių kintamųjų išlaidų dalis pardavimo 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 pat tai gali būti atvejis, kai konkuruojantys gamintojai ir galutinio produkto pardavėjai kartu perka didelę dalį jų žaliavų.
341. Įgyvendinant bendro pirkimo susitarimą gali prireikti keistis neskelbtina komercine informacija, pvz., apie pirkimo kainas (arba jų dalį) ir kiekį. 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 keitimosi neskelbtina komercine informacija poveikis gali būti sumažintas, pavyzdžiui, tais atvejais, kai duomenys sujungiami bendru pirkimo susitarimu, ir informacija jo šalims neperduodama ir taip įgyvendinamos techninės ar praktinės priemonės jos konfidencialumui apsaugoti. Be to, įmonės dalyvavimas atskiruose bendro pirkimo susitarimuose neturėtų lemti antikonkurencinio keitimosi informacija ar kitokio skirtingų pirkimo susitarimų derinimo.
342. Bet koks keitimosi neskelbtina komercine informacija poveikis konkurencijai bus vertinamas atsižvelgiant į bendrą bendro pirkimo susitarimo poveikį, jeigu toks keitimasis yra būtinas bendro pirkimo susitarimo veikimui. Ar tikėtina, kad keičiantis informacija pagal bendro pirkimo susitarimą daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, taip pat reikėtų vertinti vadovaujantis rekomendacijomis, pateiktomis 6 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.
343. Kai deramasi dėl sąlygų su tiekėjais, dėl bendro pirkimo susitarimo tiekėjams gali būti grasinama, kad bus nutrauktos derybos arba kad bus laikinai nutrauktas pirkimas, nebent būtų pasiūlytos geresnės sąlygos arba mažesnės kainos. Tokie grasinimai paprastai yra derybų proceso dalis ir gali apimti kolektyvinius pirkėjų veiksmus, kai vedamos derybos pagal bendro pirkimo susitarimą. Stiprūs tiekėjai, derėdamiesi su pirkėjais, gali naudoti panašius grasinimus, kad sustabdytų derybas dėl produktų ar jų tiekimą. Tokie grasinimai paprastai nėra konkurencijos ribojimas pagal tikslą, o bet koks neigiamas tokių kolektyvinių grasinimų poveikis bus vertinamas ne atskirai, o atsižvelgiant į bendrą bendro pirkimo susitarimo poveikį. Tokių grasinimų derintis pavyzdys susijęs su tuo, kad mažmeninės prekybos susivienijimo nariai laikinai neužsako tam tikrų produktų, kuriuos kiekvienas narys atskirai atrinka savo parduotuvėms, iš tiekėjo, kol deramasi dėl būsimo tiekimo susitarimo sąlygų⁽¹⁸⁴⁾. Dėl tokio laikino sustabdymo mažmenininko lentynose ribotą laiką,

⁽¹⁸⁴⁾ Tai, kad mažmenininkai laikinai neužsako iš tiekėjų tam tikrų produktų, reikėtų atskirti nuo vadinamojo išbraukimo iš sąrašo, t. y. priemonės, kurią taikant mažmenininkas visam laikui pašalina tam tikrus tiekėjo produktus iš savo asortimento ir atsisako tam skirtos vietos lentynose.

t. y. tol, kol mažmeninės prekybos susivienijimas ir tiekėjas susitars dėl būsimo tiekimo sąlygų, gali nebūti pavienių susivienijimo narių atrinktų produktų.

4.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

4.3.1. Didesnis veiksmingumas

344. 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 inovacijas ir teikti rinkai naujus ar patobulintus produktus. Toks kokybinis veiksmingumas gali būti naudingas vartotojams mažinant priklausomybę ir vengiant trūkumo, pasitelkiant atsparesnes tiekimo grandines ir prisidedant prie atsparesnės vidaus rinkos.

4.3.2. Būtinumas

345. Pirkimo susitarimu sukeliama apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Prievolė pirkti arba derėtis tik pagal bendro pirkimo susitarimą tam tikrais atvejais gali būti būtina, kad būtų galima pasiekti būtina perkamąją galią arba apimtį masto ekonomijai įgyvendinti. Tačiau tokia prievolė turi būti vertinama atsižvelgiant į konkretaus atvejo aplinkybes.

4.3.3. Pardavimas vartotojams

346. Didesnis veiksmingumas (pavyzdžiui, sąnaudas mažinantis pirkimo 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 nepakanka, jei tai naudinga tik bendro pirkimo susitarimo šalims. Vietoj to sutaupytos išlaidos turi būti perkeltos šalių klientams, t. y. vartotojams. Kalbant apie mažesnes pirkimo sąnaudas, perkėlimas gali įvykti dėl mažesnių kainų pardavimo rinkoje arba rinkose.

347. Paprastai įmonės yra skatinamos bent dalį sumažėjusių kintamųjų išlaidų perkelti savo klientams. Didesnis pelno dydis, atsirandantis dėl kintamųjų išlaidų sumažinimo, suteikia bendrovėms didelę komercinę paskatą didinti produkciją kartu mažinant kainas. Tačiau bendro pirkimo susitarimo nariai, kurie kartu turi didelę įtaką pardavimo rinkoje ar rinkose, gali būti mažiau linkę kintamųjų išlaidų sumažinimą perkelti vartotojams. Be to, gali būti mažai tikėtina, kad vien pastoviųjų išlaidų sumažinimas (pvz., tiekėjų mokamos vienkartinės išmokos) bus perkeltas vartotojams, nes paprastai tai nesuteikia įmonėms paskatų plėsti gamybos apimtį. Todėl, kad būtų galima įvertinti, ar konkrečiu bendro pirkimo susitarimu sukuriamą ekonominę paskatą didinti gamybos apimtį ir atitinkamai perkelti sumažėjusias sąnaudas ar padidėjusį veiksmingumą vartotojams, reikia atidžiai įvertinti tokių konkretų bendro pirkimo susitarimą⁽¹⁸⁵⁾. Galiausiai mažesnės pardavimo kainos vartotojams yra ypač mažai tikėtinos, jei pagal bendro pirkimo susitarimą apribojamas (arba atgrasomas) jo narių gebėjimas savarankiškai pirkti papildomą kiekį pagal bendro pirkimo susitarimą arba juo nesivadovaujant. Iš tiesų bendro pirkimo susitarimai, kuriais ribojamas nepriklausomas jų narių papildomų kiekių užsakymas, yra paskata didinti pardavimo kainas. Mat bendrai apribojus žaliavų pirkimą taip pat gali būti apribota pardavimo apimtis pardavimo rinkoje ar rinkose.

4.3.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

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

⁽¹⁸⁵⁾ Pvz., nors nuolaida gali būti sutartinė vienkartinė išmoka, ji faktiškai gali priklausyti nuo to, ar pirkėjas pasieks tam tikrus tikėtinus pardavimo tikslus, kai kitais metais bus iš naujo deramasi dėl sutarties.

4.4. Pavyzdžiai

349. Pirkėjų kartelis

1 pavyzdys

Aplinkybės. Daugelis mažųjų įmonių surenka naudotus mobiliuosius telefonus mažmeninės prekybos vietose, kuriose jie gražinami išsigijus naują mobilųjį telefoną. Šie surinkėjai naudotus mobiliuosius telefonus parduoda perdirbimo įmonėms, kurios iš jų išgauna vertingas žaliavas, pvz., auksą, sidabrą ir varį, kad jos būtų naudojamos kaip tvaresnė mažos apimties kasybos alternatyva. Penkios perdirbimo įmonės, kurioms tenka 12 % naudotų mobiliųjų telefonų pirkimo rinkos, sutinka su bendra didžiausia pirkimo kaina už telefoną. Šios penkios perdirbimo įmonės taip pat informuoja viena kitą apie savo diskusijas dėl kainų su naudotų mobiliųjų telefonų surinkėjais, apie joms pateiktus pasiūlymus ir apie kainą, kurią jos galiausiai sutinka mokėti surinkėjams už telefoną.

Analizė. Visos penkios perdirbimo įmonės yra pirkėjų kartelio šalys. Kiekviena iš jų derasi ir perka individualiai iš mobiliųjų telefonų surinkėjų. Nėra bendro pirkimo susitarimo, pagal kurį pirkėjams būtų bendrai atstovaujama derantis su surinkėjais arba iš jų perkant. Nepaisant palyginti nedidelės rinkos dalies, kurią perdirbimo įmonės turi elektronikos atliekų pirkimo rinkoje, jų susitarimas laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą ir nereikalauja jokio rinkos apibrėžimo ir jokio galimo jo poveikio rinkai vertinimo.

350. Bendros Europos mažmeninės prekybos susivienijimo derybos

2 pavyzdys

Aplinkybės. Europos mažmeninės prekybos susivienijimas, kurio nariai yra septyni dideli mažmeninės prekybos tinklai iš skirtingų valstybių narių, kartu derasi su stambiu konditerijos gaminių gamintoju dėl tam tikrų papildomų būsimo tiekimo susitarimo sąlygų. Susivienijimui priklauso ne daugiau kaip 18 % kiekvienos atitinkamos konditerijos gaminių pirkimo rinkos, o kiekvienas jo narys atitinkamos valstybės narės mažmeninėse rinkose turi nuo 15 % iki 20 %. Derybos visų pirma apima papildomą nuolaidą nuo įprastos gamintojo kainoraštyje nurodytos kainos mainais už tam tikras pardavimo skatinimo paslaugas, teikiamas septyniose valstybėse narėse, kurių pardavimo rinkose vykdo veiklą susivienijimo nariai. Abi pusės veda griežtas derybas, kad būtų pasiektas geriausias įmanomas susitarimas. Tam tikrame derybų etape mažmeninės prekybos susivienijimas grasina ir vėliau nusprendžia laikinai nebeužsakyti tam tikrų produktų iš gamintojo, kad padidintų spaudimą. Įgyvendindamas šį sprendimą, kiekvienas susivienijimo narys individualiai sprendžia, kuriuos gamintojo gaminius jis nustoja užsakyti deryboms atsidūrus aklavietėje. Galiausiai, po kito derybų raundo gamintojas ir susivienijimas susitaria dėl papildomos nuolaidos, kuri bus taikoma paskesniems individualiems jo narių pirkimams, ir nariai vėl ima užsisakyti iš gamintojo visą produktų asortimentą.

Analizė. Europos mažmeninės prekybos susivienijimas laikomas bendro pirkimo susitarimu, net jei jis bendrai savo narių vardu su gamintoju derasi tik dėl tam tikrų sąlygų, pagal kurias jie individualiai perka reikiamus kiekius. Susivienijimui priklausantys nacionaliniai mažmeninės prekybos tinklai veikia ne tose pačiose pardavimo rinkose. Todėl mažiau tikėtina, kad bendro pirkimo susitarimas darys ribojamąjį poveikį konkurencijai galutinės grandies rinkoje, kad konkuruojantys mažmenininkai padarytų pakankamą konkurencinį spaudimą. Bet koks neigiamas papildomos nuolaidos poveikis konkurencijai gamintojų pradinės grandies rinkoje (pavyzdžiui, susijęs su tiekėjų inovacijomis) turi būti vertinamas atsižvelgiant į bendrą bendro pirkimo susitarimo poveikį. Neatrodo, kad laikinas užsakymų sustabdymas per trumpą laiką pakenktų vartotojams, nes jie turi kitų konkuruojančių mažmenininkų, iš kurių jie gali pirkti tuos pačius arba pakaitinius produktus, ir ilgainiui tai gali būti naudinga vartotojams dėl mažesnių kainų.

351. Mažųjų įmonių, turinčių vidutinę bendrą rinkos dalį, bendras pirkimas

3 pavyzdys

Aplinkybės. 150 smulkiųjų mažmenininkų susitarė sudaryti bendro pirkimo susitarimą. Jie įpareigoti pagal susitarimą pirkti mažiausią kiekį, kuris sudaro apie 50 % kiekvieno mažmenininko visų sąnaudų. Mažmenininkai pagal susitarimą gali pirkti ir daugiau, taip pat jie gali pirkti ir iš kitur. Bendra jų ir pirkimo, ir pardavimo rinkos dalis – 23 %. Įmonė A ir įmonė B yra dvi didelės bendro pirkimo susitarimo narių konkurentės. Įmonė A turi 25 % ir pirkimo, ir pardavimo rinkos, įmonė B – 35 %. Nėra kliūčių, dėl kurių likusieji mažesni konkurentai negalėtų taip pat sudaryti bendro pirkimo susitarimo. 150 mažmenininkų, pirkdami kartu pagal bendro pirkimo susitarimą, sutaupo daug sąnaudų.

Analizė. Mažmenininkų padėtis pirkimo ir pardavimo rinkose yra vidutinė. Be to, bendradarbiavimas duoda tam tikrą masto ekonomiją. Nors mažmenininkai pasiekia didelį sąnaudų bendrumo lygį, nepanašu, kad jie turėtų įtaką pardavimo rinkoje, nes joje veikia įmonės A ir B, kurios abi atskirai yra didesnės nei bendro pirkimo susitarimas. Taigi, mažmenininkai greičiausiai nederins elgesio ir nesudarys slapto susitarimo. Todėl sudarius tokį bendro pirkimo susitarimą greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

352. Sąnaudų bendrumas ir įtaka pardavimo rinkoje

4 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 %. Atitinkamoje pardavimo rinkoje jų bendra rinkos dalis yra 60 %, o kiti keturi svarbūs mažmenininkai turi po 10 % rinkos. 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, nes toje rinkoje yra vos keli gerokai mažesni konkurentai, 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 galutinės grandies rinkoje. Taigi, 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.

353. Šalys, veikiančios skirtingose geografinėse rinkose

5 pavyzdys

Aplinkybės. Šeši stambūs mažmenininkai, kiekvienas įsikūręs skirtingoje valstybėje narėje, sudaro bendro pirkimo susitarimą, pagal kurį 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. Bendro pirkimo susitarimo narių bendra atitinkamos pirkimo rinkos, kuri yra Sąjungos masto, dalis – maždaug 22 %. Pirkimo rinkoje yra dar trys kiti stambūs panašaus dydžio pirkėjai. Kiekvienos iš bendro pirkimo susitarimo šalių nacionalinės pardavimo rinkos, kurioje ji 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. Pagal bendro pirkimo susitarimą bus galima konkuruoti su kitais pirkimo rinkoje esančiais pagrindiniais pirkėjais. Pardavimo rinkos yra gerokai mažesnės (apyvarta ir geografinė aprėptimi) už pirkimo rinką, kuri yra Sąjungos masto, ir kai kurie susitarimo nariai tose rinkose gali turėti įtaką. Net jei bendro pirkimo susitarimo nariai turi bendrą didesnę kaip 15 % pirkimo rinkos dalį, mažai tikėtina, kad šalis derins elgesį ir slapta susitars pardavimo rinkose, nes jos nėra nei faktiniai, nei potencialūs konkurentai galutinės grandies rinkose. Taip pat tikėtina, kad jos perkels mažesnes kainas, nes jos susiduria su didele konkurencija pardavimo rinkose. Taigi, bendro pirkimo susitarimas greičiausiai nedarytų ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje

354. Keitimasis informacija

6 pavyzdys

Aplinkybės. Trys konkuruojantys gamintojai – A, B ir C – patiki pagal nepriklausomą bendro pirkimo susitarimą pirkti produktą Z, kuris yra tarpinis produktas, kurį šios trys šalys naudoja gamindamos galutinį produktą X. Z sąnaudos nėra svarbus X gamybos sąnaudų veiksnys. Bendro pirkimo susitarimu nekonkuruoja su šalimis X pardavimo rinkoje. Visa informacija, kuri būtina pirkimui (pvz., kokybės specifikacijos, kiekis, pristatymo datos, didžiausios pirkimo kainos), atskleidžiama tik bendro pirkimo susitarimo šalims, bet ne kitoms šalims. Bendro pirkimo susitarimo šalys 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, būtiną pirkimui, pagal bendro pirkimo susitarimą, greičiausiai nebus sudarytas slaptas susitarimas. Taigi, keičiantis informacija tikriausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

5. KOMERCINIMO SUSITARIMAI

5.1. Įvadas

355. 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.
356. Svarbi šių labiau apribotų susitarimų grupė yra platinimo susitarimai. Platinimo susitarimams dažniausiai taikomi VBIR ir Vertikaliųjų apribojimų gairės, nebent susitarimo šalys yra esamos ar potencialios konkurentės. Jeigu konkurentai susitaria platinti savo pakaitinius produktus (ypač jei jie tai daro skirtingose geografinėse rinkose), tam tikrais atvejais gali kilti pavojus, kad šiais susitarimais šalys siekia pasidalyti rinką arba ją pasidalija arba kad jais sukuriamos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą. Tai pasakytina apie konkurentų abipusius ir neabipusius susitarimus, todėl jie 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.
357. Vienintelė ankstesniame punkte nurodyto dviejų etapų proceso išimtis yra atvejis, kai konkurentai sudaro neabipusius platinimo susitarimus, jei a) tiekėjas yra prekių gamintojas, didmenininkas arba importuotojas ir platintojas, o pirkėjas yra platintojas, bet nėra gamybos, didmeninės prekybos ar importo lygmenimis konkuruojanti įmonė arba b) tiekėjas teikia paslaugas keliais prekybos lygmenimis, o pirkėjas teikia paslaugas mažmeniniu lygmeniu ir nėra konkuruojanti įmonė tuo prekybos lygmeniu, kuriuo jis perka susitarime

nustatytas paslaugas, kurioms taikomas VBIR⁽¹⁸⁶⁾ ir kurioms netaikomos šios gairės. 48 punkte pateikiamos papildomos gairės dėl bendro šių gairių ryšio su VBIR bei Vertikaliųjų apribojimų gairėmis.

358. Be to, reikia skirti susitarimus, kuriais šalis susitaria tik dėl bendro komercinimo, ir susitarimus, kuriuose komercinimas siejamas su kitokiu bendradarbiavimu pradinės grandies rinkose, kaip antai bendra gamyba ar bendru pirkimu. Analizuojant komercinimo susitarimus, apimančius skirtingus bendradarbiavimo etapus, reikia atlikti vertinimą vadovaujantis 6 ir 7 punktais.
359. Žemės ūkio produktų komercinimui taikomos specialios taisyklės. 101 straipsnis netaikomas i) žemės ūkio produktų komercinimui per pripažintas gamintojų organizacijas ir gamintojų organizacijų asociacijas⁽¹⁸⁷⁾ ir ii) tam tikriems komercinimo susitarimams, kurie nėra susiję su bendro pardavimo kainomis ir kuriuos sudaro ūkininkai ir jų asociacijos⁽¹⁸⁸⁾, laikydami šiose taisyklėse nustatytą specialiųjų sąlygų. Be to, yra specialiųjų nuostatų dėl žalio pieno komercinimo⁽¹⁸⁹⁾.

5.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

5.2.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

360. Komercinimo susitarimais konkurencijos apribojimai gali būti sukelti keliais būdais. Pirmas ir pats akivaizdžiausias apribojimas yra, kai komercinimo susitarimu nustatomos kainos.
361. Antra, komercinimo susitarimais taip pat gali būti sukurtos palankesnės sąlygos riboti gamybos apimtį, nes šalis gali nustatyti rinkai teiktinų produktų kiekį, taigi – riboti tiekimą.
362. Trečia, komercinimo susitarimai gali būti priemonė šalims pasidalyti rinkas arba pasiskirstyti užsakymus ar klientus, pavyzdžiui, tais atvejais, kai šalių gamyklos yra skirtingose geografinėse rinkose arba kai susitarimai yra abipusiai.
363. 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.

5.2.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

364. Pirma, komercinimo susitarimai lemia konkurencijos ribojimą pagal tikslą, jeigu jie naudojami kaip priemonė sudaryti slaptą kartelį. Todėl bet kuriuo atveju komercinimo susitarimai, apimantys kainų nustatymą, gamybos apribojimus ar rinkos padalijimą, gali riboti konkurenciją pagal tikslą.
365. Kainų nustatymas kelia didžiausių abejonų dėl konkurencijos, susijusių su komercinimo susitarimais. Susitarimai tik dėl bendro pardavimo ir apskritai komercinimo susitarimai, kuriuose numatyta bendra kainodara, paprastai lemia konkuruojančių gamintojų ar paslaugų teikėjų kainų politikos suderinimą. Tokie susitarimai ne tik panaikina šalių pakaitinių produktų kainų konkurenciją, bet taip pat gali apriboti bendrą produktų, kuriuos šalis pristato pagal užsakymų paskyrimo sistemą, apimtį. Todėl tikėtina, kad tokiais susitarimais ribojama konkurencija pagal tikslą.
366. Vertinamas išlieka toks pats, jei susitarimas yra neišimtinis (t. y. kai šalis gali nevaržomai parduoti individualiai ne pagal susitarimą), jei galima daryti išvadą, kad susitarimu bus derinamos šalių kainos, taikomos visiems ar kai kuriems jų klientams.

⁽¹⁸⁶⁾ Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamento [...] straipsnis.

⁽¹⁸⁷⁾ 2013 m. gruodžio 17 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamento (ES) Nr. 1308/2013, kuriuo nustatomas bendras žemės ūkio produktų rinkų organizavimas, su pakeitimais, padarytais 2021 m. gruodžio 2 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentu (ES) 2021/2117, 152 straipsnio 1a dalis.

⁽¹⁸⁸⁾ To paties reglamento 209 straipsnis.

⁽¹⁸⁹⁾ To paties reglamento 149 straipsnis.

367. Be to, gamybos apimties apribojimai yra svarbi konkurencijos problema, kuri gali kilti dėl komercinimo susitarimų. Jei susitarimo šalys kartu nusprendžia dėl parduotinių produktų kiekio, turimas susitarime nustatytų produktų kiekis galėtų būti sumažintas, o dėl to padidėtų jų kaina. Bet kuri susitarimo šalis iš esmės turėtų savarankiškai nuspręsti padidinti arba sumažinti savo gamybos apimtį, kad patenkintų rinkos paklausą. Gamybos ribojimo rizika yra mažesnė neišimtinio komercinimo susitarimų atveju, jei šalys gali nevaržomai individualiai patenkinti bet kokią papildomą paklausą ir faktiškai gali tai padaryti, su sąlyga, kad susitarimu nebus suderinama šalių tiekimo politika.
368. Kita konkreti abejonė dėl konkurencijos, kylanti vertinant skirtingose geografinėse rinkose veikiančių arba skirtingų kategorijų klientus aptarnaujančių šalių komercinimo susitarimus – tokie susitarimai gali būti rinkos pasidalijimo priemonė. Jeigu šalys naudojami abipusio komercinimo susitarimu viena kitos produktams platinti, 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 ne taip aiškiai išreikšta. Tačiau reikia įvertinti, ar neabipusis susitarimas yra abipusio susitarimo pagrindas, kad būtų išvengta patekimo į viena kitos rinkas.
- 5.2.3. *Ribojamasis poveikis konkurencijai*
369. Komercinimo susitarimas, kuris nėra ribojantis pagal tikslą, vis tiek gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris turi būti patikrintas pagal 37 punkte nurodytus elementus. Dėl antikoncepcinio komercinimo susitarimų poveikio galima pateikti ir šiuos papildomus paaiškinimus.
370. Siekiant įvertinti galimą komercinimo susitarimo ribojamąjį poveikį pirmiausia turi būti apibrėžti šalių konkurenciniai santykiai atitinkamoje produkto ir geografinėje rinkoje ar rinkose, tiesiogiai susijusioje (-iose) su bendradarbiavimu (t. y. rinka ar rinkos, kuriai (-ioms) priklauso susitarime nustatyti produktai). Komercinimo susitarime pagrindinė paveikta rinka paprastai yra rinka, kurioje susitarimo šalys bendrai komercinimo susitarime nustatytus produktus. Tačiau, kadangi komercinimo susitarimas vienoje rinkoje taip pat gali veikti šalių konkurencinį elgesį gretimose rinkose, kurios yra glaudžiai susijusios su rinka, kurioje tiesiogiai bendradarbiaujama, bet kokios tokios gretimos rinkos taip pat turi būti apibrėžtos. Gretimos rinkos gali būti horizontaliai arba vertikalčiai susijusios su rinka, kurioje bendradarbiaujama.
371. Tais atvejais, kai konkurentų komercinimo susitarimai nėra ribojantys pagal tikslą, jie paprastai turės ribojamąjį poveikį konkurencijai tik tuo atveju, jei šalys turi tam tikrą įtaką rinkoje, vertintiną taip pat atsižvelgiant į bet kokią galimą kompensacinę pirkėjo galią. Šiuo atžvilgiu komercinimo susitarimuose šalys sujungia savo su rinka susijusią veiklą (jos dalį), tiesiogiai susijusią su jų klientais. Todėl bendros įtakos rinkoje atveju paprastai yra atitinkama tikimybė, kad šalys gali padidinti kainas arba sumažinti gamybos apimtį, produktų kokybę, produktų įvairovę ar inovacijas. Dėl tiesioginio ryšio su klientais padidėja susitarimo antikoncepcinio poveikio rizika.
372. 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.
373. Pagrindinis klausimas vertinant abipusio komercinimo susitarimą yra tas, ar toks susitarimas yra objektyviai būtinas, kad šalys galėtų patekti į viena kitos rinkas. Jeigu taip, susitarimas nekelia horizontalaus pobūdžio konkurencijos problemų. Tačiau jeigu dėl susitarimo sumažėja vienos iš šalių savarankiškumas priimančias 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.

5.2.3.1. Slaptas susitarimas

374. Tikėtina, kad bendro komercinimo susitarimu, nesusijusiu su kainų nustatymu, gamybos ribojimu arba rinkos pasidalijimu, taip pat daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei dėl susitarimo šalių kintamųjų išlaidų bendrumas padidėja tiek, kad gali būti sudarytas slaptas susitarimas. Tikėtina, kad taip yra bendro komercinimo susitarimo atveju, jei prieš sudarant susitarimą šalys jau turi didelę bendrų kintamųjų išlaidų dalį. Tokiu atveju papildomas sąnaudų bendrumo padidėjimas (t. y. susitarime nustatyto produkto komercinimo sąnaudos) gali paskatinti sudaryti slaptą susitarimą. Tačiau jei padidėjimas yra didelis, rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, gali būti didelė net jei pradinis tų sąnaudų bendrumo lygis yra mažas.
375. 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. 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, susitarimais tik dėl bendros reklamos ar bendro skatinimo gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jeigu tos sąnaudos yra svarbus sąnaudų veiksnys.
376. 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.
377. Bet kuriuo atveju, tikėtinas keitimosi informacija pagal komercinimo susitarimus ribojamasis poveikis konkurencijai priklausys nuo rinkos savybių ir duomenų, kuriais dalijamasi, taigi jis turėtų būti vertinamas atsižvelgiant į 6 skyriuje pateiktas bendrąsias rekomendacijas.

5.2.3.2. Bendradarbiavimas, kuris paprastai nekelia susirūpinimo

378. Kaip jau minėta 367 punkte, paprastai konkurentų komercinimo susitarimais gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei šalys turi tam tikro lygio įtaką rinkoje. Daugeliu atvejų mažai tikėtina, kad yra įtaka rinkoje, jeigu susitarimo šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 % rinkos, kurioje jos kartu komercina susitarime nustatytus produktus. Bet kokių atvejų, jeigu šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 %, tikėtina, kad tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.
379. Jeigu šalių bendra rinkos dalis yra didesnė nei 15 %, negalima daryti prielaidos, kad jų susitarimas neturės ribojamojo poveikio, ir todėl turi būti vertinamas galimas bendro komercinimo susitarimo poveikis rinkai.

5.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

5.3.1. Didesnis veiksmingumas

380. 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 būtinai reikalingas kitai prekybos veiklai ir nebent dėl tokios integracijos gerokai padidės veiksmingumas. Bendrai atliekamas platinimas gali žymiai padidinti veiksmingumą, kurį lemia masto ar įvairovės ekonomija, ypač smulkesniems gamintojams ar nepriklausomų mažmenininkų grupėms, pavyzdžiui, jei jie naudojami naujomis platinimo platformomis, kad galėtų konkuruoti su pasauliniais arba didžiaisiosios veiklos vykdytojais. Bendrai atliekamas platinimas gali būti ypač svarbus siekiant aplinkosaugos tikslų, jei jie yra aiškūs, kiekybiškai įvertinami ir dokumentuoti. Komercinimo susitarimai taip pat gali prisidėti prie atsparios vidaus rinkos ir padidinti veiksmingumą, kuris būtų naudingas vartotojams, sumažinant priklausomybę ir (arba) tiekimo grandinių trūkumus ir sutrikimus.

381. Be to, didesnis veiksmingumas neturi būti susijęs tik su lėšomis, kurios sutaupomos panaikinus sąnaudas, kurios yra neatskiriama 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 tai suprantama 101 straipsnio 3 dalyje.

382. 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, jis greičiausiai netenkins 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

5.3.2. Būtinumas

383. 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.

5.3.3. Perdavimas vartotojams

384. 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 didesnį 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.

5.3.4. Jokio konkurencijos panaikinimo

385. 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 galimas šalutinio poveikio rinkas.

5.4. Pasiūlymus teikiantys konsorciumai

386. Sąvoka „pasiūlymą teikiantis konsorciumas“ reiškia situaciją, kai dvi ar daugiau šalių bendradarbiauja, kad pateiktų bendrą pasiūlymą viešajame arba privačiajame pirkimų konkurse ⁽¹⁹⁰⁾.

387. Šiame skirsnyje pasiūlymus teikiantys konsorciumai turi būti atskirti nuo antikoncepcinio veiksmų derinimo konkursuose (arba viešojo pirkimo dalyvių neteisėto susitarimo), t. y. neteisėtų ekonominės veiklos vykdytojų susitarimų, kuriais siekiama iškraipyti konkurenciją sutarčių sudarymo procedūrose. Antikoncepcinis veiksmų derinimas konkursuose yra vienas iš didžiausių apribojimų pagal tikslą ir gali būti įvairių formų, pavyzdžiui, išankstinis jų pasiūlymų turinio (ypač kainos) suderinimas siekiant paveikti pirkimo procedūros rezultatą, susitarimas nepateikti pasiūlymo, rinkos pasidalijimas pagal geografines teritorijas, perkančiąsias organizacijas ar perkamą dalyką arba susitarimas pakaitomis dalyvauti keliuose pirkimo procedūrose. Visais šiais veiksmais siekiama iš anksto nulemti, kad konkretus konkurso dalyvis sudarytų sutartį, tačiau sukuriama išpūdis, kad procedūra yra tikra konkurencija ⁽¹⁹¹⁾. Konkurencijos požiūriu antikoncepcinis veiksmų derinimas konkursuose yra kartelio forma, kurią sudaro manipulavimas konkurso procedūra siekiant sudaryti sutartį ⁽¹⁹²⁾.

⁽¹⁹⁰⁾ Bendradarbiavimas teikiant pasiūlymus gali būti vykdomas sudarant subrangos sutartis, kai priėmus sprendimą dėl konkurso rezultato oficialus konkurso dalyvis sutinka dalį veiklos subrangos pagrindu perduoti vienai ar daugiau kitų šalių, arba per konsorciumą, kuriame visi konsorciumo partneriai konkurso procese dalyvauja kartu, paprastai per konkretų juridinį asmenį konkurso proceso tikslais. Kalbant apie viešuosius pirkimus, subranga ir konsorciumas skiriasi tuo, kad pirmuoju atveju pagrindinis rangovas neprivalo nedelsdamas atskleisti savo subrangovų pavadinimų, o konsorciume konsorciumo narių pavadinimai perkančiajai organizacijai pranešami nedelsiant. Konkurencijos teisės požiūriu ir subrangovai, ir konsorciumai sudaro bendrą pasiūlymą. Šiame skirsnyje siekiant paprastumo bus vartojamas pavadinimas „pasiūlymą teikiantis konsorciumas“.

⁽¹⁹¹⁾ Komisijos pranešimas dėl kovos su viešųjų pirkimų dalyvių neteisėtais susitarimais priemonių ir dėl gairių, kaip taikyti atitinkamą pašalinimo iš procedūros pagrindą (OL C 91, 2021 3 18, p. 1).

⁽¹⁹²⁾ 2021 m. sausio 14 d. Sprendimas *Kilpailu- ja kuluttajavirasto*, C-450/19, EU:C:2021:10, 35 punktas.

388. Antikonkurencinis veiksmų derinimas konkursuose paprastai nėra susijęs su bendru dalyvavimu konkurso procese. Paprastai tai yra paslėptas arba numanomas potencialių dalyvių susitarimas derinti savo akivaizdžius individualius sprendimus dėl dalyvavimo konkurse. Tačiau kai kuriais atvejais skirtumas tarp antikonkurencinio veiksmų derinimo konkursuose ir teisėtų bendro pasiūlymo teikimo formų nėra visiškai aiškus, ypač subrangos atveju. Pavyzdžiui, atvejai, kai du konkurso dalyviai tarpusavyje sudaro subrangos sutartis, gali rodyti slaptą susitarimą, atsižvelgiant į tai, kad pagal tokius subrangos susitarimus šalys paprastai gali sužinoti viena kitos finansinį pasiūlymą, todėl kyla abejonių dėl šalių nepriklausomumo rengiant savo pasiūlymus. Tačiau paprastai nedaroma prielaida, kad vykdant tą pačią procedūrą konkurso laimėtojo subrangos santykiai su kitu konkurso dalyviu yra atitinkamų ekonominės veiklos vykdytojų slaptas susitarimas ir suinteresuotosios šalys gali įrodyti priešingai ⁽¹⁹³⁾.
389. Sudarant susitarimus dėl pasiūlymus teikiančių konsorciųjų gali būti labai integruojami šalių ištekliai ir veikla, visų pirma tais atvejais, kai siekiant dalyvauti konkurse į susitarime nustatytą veiklą įtraukiamos bendros gamybos formos. Tais atvejais, kai bendras komercinimas tik papildo pagrindinę šalių integraciją į gamybos procesą, susitarimo esmė yra gamybos veikla, o konkurencinis vertinimas turi būti atliekamas pagal atitinkamam bendradarbiavimui, t. y. bendrai gamybai, taikomas taisyklės. Šiuo atveju susitarime nustatytų prekių ar paslaugų kainų nustatymas paprastai nelaikomas apribojimu pagal tikslą ir būtina atlikti vertinimą pagal poveikį (žr. 216 punktą dėl gamybos susitarimų).
390. Tačiau iš esmės susitarimai dėl konsorciumo, kurie iš esmės arba išimtinai apima bendrą komercinimą, turi būti laikomi komercinimo susitarimais, todėl turi būti vertinami pagal šiame skyriuje nustatytus principus.
391. Susitarimas dėl bendrą pasiūlymą teikiančio konsorciumo, neatsižvelgiant į jo teisinį statusą, neriboja konkurencijos, jei pagal jį dalyvaujančioms įmonėms leidžiama dalyvauti projektuose, kurių jos negalėtų įgyvendinti individualiai. Kadangi konsorciumo susitarimo šalys dėl to nėra potencialios konkurentės įgyvendinant projektą, konkurencija neribojama, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Taip gali būti tuo atveju, kai įmonės teikia įvairias viena kitą papildančias paslaugas, susijusias su dalyvavimu konkurse. Kita galimybė – kai dalyvaujančios įmonės, nors ir visos veikia tose pačiose rinkose, negali vykdyti sutarties individualiai, pavyzdžiui, dėl sutarties dydžio ar sudėtingumo.
392. Vertinimas, ar kiekviena šalis gali konkuruoti konkurse individualiai, taigi yra kitų šalių konkurentė, visų pirma priklauso nuo konkurso taisyklėse nustatytų reikalavimų. Tačiau vien tik teorinė galimybė vykdyti sutartinę veiklą savaime nereiškia, kad šalys yra konkurentės: turi būti atliktas realus įvertinimas, ar įmonė galės pati įvykdyti sutartį, atsižvelgiant į konkrečias atvejo aplinkybes, pavyzdžiui, įmonės dydį ir gebėjimus ir jos dabartinius bei būsimus pajėgumus, įvertintus atsižvelgiant į sutartinių reikalavimų raidą.
393. Skelbiant konkursus, kuriuose galima teikti pasiūlymus dėl sutarties dalių, konkurentėmis turi būti laikomos įmonės, kurios gali teikti pasiūlymus dėl vienos ar kelių dalių, tačiau tikriausiai ne dėl viso konkurso. Panašiose situacijose bendradarbiavimą dažnai pateisina tai, kad bendradarbiavimas pagal konsorciumo susitarimą leistų šalims teikti pasiūlymus dėl visos sutarties, o tai suteiktų galimybę pasiūlyti bendrą nuolaidą už visą sutartį. Tačiau tai nekeičia fakto, kad iš esmės šalys yra konkurentės bent dėl konkurso dalies, o galimas veiksmingumas, pasiektas pateikus bendrą pasiūlymą dėl viso konkurso, turi būti vertinamas remiantis 101 straipsnio 3 dalies principais.
394. Jei negalima atmesti galimybės, kad kiekviena konsorciumo susitarimo šalis konkurse galėtų konkuruoti individualiai (arba jei konsorciumo susitarime yra daugiau šalių nei būtina), bendras pasiūlymas gali riboti konkurenciją. Apribojimas gali būti susijęs su tikslu arba poveikiu, priklausomai nuo susitarimo turinio ir konkrečių atvejo aplinkybių (žr. 360–375 punktus).

⁽¹⁹³⁾ Komisijos pranešimas dėl kovos su viešųjų pirkimų dalyvių neteisėtais susitarimais priemonių ir dėl gairių, kaip taikyti atitinkamą pašalinimo iš procedūros pagrindą (OL C 91, 2021 3 18, p. 1), 5.6 skirsnis.

395. Bet kuriuo atveju konkurentų konsorciumo susitarimas gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies kriterijus. Paprastai reikės atlikti specialų ir konkretų vertinimą, remiantis įvairiais elementais, pavyzdžiui, šalių padėtimi atitinkamoje rinkoje, kitų konkurso dalyvių skaičiumi ir padėtimi rinkoje, konsorciumo susitarimo turiniu, susijusiais produktais ar paslaugomis ir rinkos sąlygomis.
396. Veiksmingumo požiūriu tai gali būti ne tik mažesnės kainos, bet ir geresnė kokybė, platesnis pasirinkimas arba spartesnis su konkursu susijusių produktų ar paslaugų realizavimas. Be to, turi būti įvykdyti visi kiti 101 straipsnio 3 dalies kriterijai (būtinumas, perdavimas vartotojams ir konkurencijos nepanaikinimas). Vykstant konkursams jie dažnai yra tarpusavyje susiję: jei konkurencija dėl konkurso nepašalinama ir konkurse dalyvauja kiti atitinkami konkurentai, bendro pasiūlymo veiksmingumo padidėjimas pagal konsorciumo susitarimą lengviau perduodamas vartotojams, t. y. mažesnėmis kainomis arba geresnės kokybės pasiūlymu.
397. Iš esmės 101 straipsnio 3 dalies kriterijai gali būti tenkinami, jei bendras dalyvavimas konkurse leidžia šalims pateikti pasiūlymą, kuris yra konkurencingesnis už pasiūlymus, kuriuos jos būtų pateikusios vienos, kainų ir (arba) kokybės požiūriu, o nauda vartotojams ir perkančiajai organizacijai yra didesnė už konkurencijos apribojimus. Veiksmingumas turi būti perduodamas vartotojams ir jo nepakaks, kad būtų įvykdyti 101 straipsnio 3 dalies kriterijai, jeigu jis naudingas tik susitarimo dėl bendrą pasiūlymą teikiančio konsorciumo šalims.

5.5. PAVYZDŽIAI

398. Bendras komercinimas, būtinas siekiant patekti į rinką

1 pavyzdys

Aplinkybės. Keturios skalbimo paslaugas teikiančios įmonės, 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, *inter alia*, ne ilgesnį kaip 24 valandų paslaugos suteikimo laikotarpį ir paslaugos teikimo 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 išvežiojimo 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 įmonės 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 tiek, kiek šalys nebūtų galėjusios patekti į skalbimo paslaugų teikimo instituciniams klientams rinką individualiai arba bendradarbiaudamos su mažiau šalių nei keturios šalys, kurios šiuo metu dalyvauja susitarime, susitarimas nesukeltų konkurencijos problemų, neat-sižvelgiant į kainų nustatymo apribojimą, kuris šiuo atveju gali būti laikomas būtinu bendram prekių ženklui reklamuoti ir projektui sėkmingai įgyvendinti.

399. 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 398 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 išvežiojimą – 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.

400. Bendra interneto platforma – 1

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 didesniai veiksmingumui užtikrinti, taip pat bendro prekių ženklo skatinimui internete. 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.

401. Bendra interneto platforma – 2

4 pavyzdys

Aplinkybės. Keletas mažų nepriklausomų knygynų kuria elektroninę internetinę platformą, kurioje bus reklamuojamos, parduodamos ir pristatomos šiose parduotuvėse turimos knygos. Knygnai apima didelį regioną, besiribojantį su keliomis valstybėmis narėmis. Kiekvienas knygynas moka metinį mokestį, skirtą platformos eksploatavimo ir reklamos išlaidoms padengti. Mokestis apskaičiuojamas remiantis fiksuota kiekvieno knygyno metinio pardavimo platformoje procentine dalimi, neviršijant didžiausios sumos. Dėl šios didžiausios sumos susitariama kasmet ir ji grindžiama platformos eksploatavimo išlaidomis, patirtomis ankstesniais metais. Pradiniam trejų metų laikotarpiui nustatyta 10 % metinio pardavimo procentinė dalis, tačiau nariai yra susitarę, kad plečiantis įmonei tikėtina, jog jie galės sumažinti įmokas. Knygnai susitaria su pristatymo bendrove derėtis dėl susitarimo dėl internetu užsakytų knygų pristatymo tą pačią dieną. Dėl projekte dalyvaujančių knygynų skaičiaus pristatymo bendrovė gali garantuoti pristatymą tą pačią dieną. Susitarta dėl šios pristatymo paslaugos kainos, į kurią įeina ir prekių pakavimo sąnaudos. Pavieniai knygynai nėra susitarę dėl savo knygų internetinės kainos, kurią kiekvienas knygynas perduoda tik platformai, ir knygynai nesikeičia informacija apie būsimas kainas ar akcijas. Knygų internetinė kaina paprastai yra tokia pati kaip ir parduotuvėje (ir su pristatymo bendrove sutarta papildoma suma už siuntimą ir pakavimą). Į platformą gali patekti visos nepriklausomos parduotuvės, sumokėjusios metinį mokestį. Tame pačiame regione yra kelios kitos panašios internetinės platformos, teikiančios panašias paslaugas. Nė viena platforma individualiai neturi daugiau kaip 15 % rinkos nė viename regione.

Analizė. Kadangi susitarime numatyta nustatyti užsakymų pakavimo ir pristatymo kainą, taip pat mokestį, pagrįstą mažmeninių kainų procentine dalimi, gali būti taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Šalys pateikia įrodymų, kad suderėto susitarimo nauda, įskaitant nuostatą dėl pristatymo tą pačią dieną, nebūtų suteikta kiekvienam knygynui atskirai. Be to, dėl susitarimo pastebimai padidėja knygų pardavimas tiek internetu, tiek parduotuvėse. Akivaizdu, kad šios naudos nebūtų buvę galima gauti be susitarimo. Kadangi tame pačiame regione veikia kelios kitos platformos, kurių rinkos dalys yra panašios, konkurencija nepašalinama ir dėl susitarimo nekyla konkurencijos problemų.

402. Bendroji pardavimo įmonė

5 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės 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 (gamykloms) 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.

403. Neviliojimo išlyga susitarime dėl užsakomųjų paslaugų teikimo

6 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės 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 %. Įmonė A priėmė (vienašališką) sprendimą ateityje pagrindinį dėmesį skirti stambiams klientams, nes stambiams ir smulkiems klientams aptarnauti reikia skirtingai organizuoti darbą. Taigi, įmonė A nusprendė nebesudaryti sutarčių su naujais smulkiais klientais. Be to, įmonės A ir B sudaro užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimą, kuriuo įmonė B tiesiogiai teiktų valymo paslaugas esamiems įmonės A smulkiems klientams (kurie sudaro 1/3 jos klientų bazės). Kartu įmonė A nenori prarasti ryšio su šiais smulkiais klientais. Taigi, įmonė A toliau palaikys ryšį su smulkiais klientais, bet valymo paslaugas tiesiogiai teiks įmonė B. Siekdama įgyvendinti užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimą, įmonė A būtinai turės nurodyti įmonei B savo smulkių klientų, dėl kurių sudarytas susitarimas, informaciją. Kadangi įmonė A bijo, jog įmonė B bandys pavilioti tuos klientus siūlydama pigesnes tiesiogines paslaugas (apeinant įmonę A), įmonė A reikalauja, kad į užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimą būtų įtraukta neviliojimo nuostata. Pagal tą nuostatą įmonė B negali susisiekti su smulkiais klientais, dėl kurių sudarytas užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimas, siekdama jiems paslaugas teikti tiesiogiai. Be to, įmonės A ir B susitaria, kad įmonė B netgi negali teikti tiesioginių paslaugų šioms klientams, jei jie kreipiasi į įmonę B. Be neviliojimo nuostatos, įmonė A nesudarytų užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimo su įmone B ar kokia nors kita įmone.

Analizė. Užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimu įmonė B pašalinama kaip savarankiškas valymo paslaugų teikėjas įmonės A smulkiems klientams, nes jie nebegalės užmegzti tiesioginio sutartinio ryšio su įmone B. Taigi gali būti taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Tačiau šie klientai sudaro tik trečdalį įmonės A klientų bazės, t. y. 5 % rinkos. Jie vis tiek galės kreiptis į įmonės A ir įmonės B konkurentus, kuriems tenka 70 % rinkos. Taigi, užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimu nebus sudarytos sąlygos įmonei 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 įmonių A ir B bendra rinkos dalis – tik 30 %, taip pat yra dar keli konkurentai, kurių rinkos dalys panašios į įmonės A ir įmonės 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 įmonių A ir B elgesiui, joms konkuruojant dėl stambių klientų. Taigi, tokiu užsakomųjų paslaugų teikimo susitarimu greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai ir jam gali būti netaikoma 101 straipsnio 3 dalis.

404. Žiniasklaidos informacijos sklaidos platforma

7 pavyzdys

Aplinkybės. Televizijos transliuotojas A ir televizijos transliuotojas B, kurie abu veikia daugiausia nemokamos televizijos rinkoje valstybėje narėje, įsteigia bendrąją įmonę, kad toje pačioje nacionalinėje rinkoje galėtų pradėti veikti užsakomųjų vaizdo paslaugų internetinė platforma, kurioje vartotojai gali už mokestį žiūrėti kiekvieno iš jų ar trečiųjų asmenų, suteikusių atitinkamų audiovizualinių teisių licenciją vienam iš dviejų televizijos transliuotojų, sukurtus filmus ar serialus. Televizijos transliuotojo A grupei priklauso apie 25 % nemokamos televizijos rinkos, o televizijos transliuotojas B turi apie 15 % rinkos. Yra dar du dideli rinkos dalyviai, turintys 10–15 % rinkos dalį, ir keli maži transliuotojai. Užsakomųjų vaizdo paslaugų nacionalinė rinka, kurioje bendroji įmonė daugiausia veiks, yra nauja rinka, kurioje apskritai tikimasi didelio augimo potencialo. Vaizdo įrašo žiūrėjimo kainą centralizuotai nustatys bendroji įmonė, kuri taip pat derins užsakomųjų vaizdo paslaugų licencijų įsigijimo kainas pradinės grandies rinkoje.

Analizė. Atsižvelgiant į savo dydį nacionalinėje televizijos rinkoje ir didelę audiovizualinių teisių biblioteką, ir A, ir B galėtų sukurti užsakomųjų vaizdo paslaugų platformą atskirai. Todėl jie yra potencialūs konkurentai besikuriančioje užsakomųjų vaizdo paslaugų vartotojų rinkoje. Be to, susitarimu nustatomos kainos, todėl taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Atrodo, kad konkurencija labai ribojama, nes bus panaikinta dvejų transliuotojų kainų konkurencija. Be to, bus derinamas ir užsakomųjų vaizdo paslaugų licencijų kainų nustatymas. Šie konkurencijos apribojimai bus reikšmingi, atsižvelgiant į dalyvaujančių įmonių veiklą ir dydį. Kalbant apie 101 straipsnio 3 dalies taikymą, neatrodo, kad nauda, gaunama dėl padidėjusio užsakomųjų vaizdo paslaugų pasiūlymų asortimento ir paprastesnio turinio naršymo, nusvertų neigiamą poveikį konkurencijai. Visų pirma apribojimai nėra būtini minėtam veiksmingumui pasiekti, nes jį taip pat galima pasiekti naudojantis atvira platforma ir vykdant tik techninį bendradarbiavimą. Taigi toks susitarimas, atrodo, netenkina 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

405. Pasiūlymus teikiantys konsorciumai

8 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės A ir B yra konkuruojančios ligoninėms skirtų specializuotų medicinos reikmenų tiekėjos. Jos nusprendžia sudaryti konsorciumo susitarimą, kad pateiktų bendrus pasiūlymus keliuose valstybės narės nacionalinės sveikatos priežiūros sistemos organizuojamuose konkursuose dėl iš plazmos pagamintų medicininių reikmenų tiekimo valstybinėms ligoninėms. Sutarties sudarymo kriterijus – ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas, atsižvelgiant į kainos ir kokybės pusiausvyrą. Visų pirma, papildomi balai skiriami tuo atveju, jei į pasiūlymą įtraukta keletas neprivalomų produktų. Abi įmonės A ir B galėtų atskirai dalyvauti konkursuose pagal konkurso taisyklėse nustatytus reikalavimus. Iš tikrųjų abi įmonės A ir B jau atskirai dalyvavo viename iš atitinkamų konkursų, kurį laimėjo kitas dalyvis, nes jų atskiri pasiūlymai buvo prastesni kainos ir kokybės požiūriu, visų pirma dėl ribotos neprivalomų produktų pasiūlos. Paprastai yra ne mažiau kaip du kiti atitinkamų konkurso procedūrų dalyviai.

Analizė. Kadangi kiekviena įmonė A ir B galėtų atskirai dalyvauti konkursuose, taikoma 101 straipsnio 1 dalis ir bendras dalyvavimas gali apriboti konkurenciją. Taigi, susitarimas turi būti vertinamas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Atsižvelgiant į ankstesnio konkurso rezultatus, kai šalys dalyvavo atskirai, atrodo, kad bendras pasiūlymas būtų konkurencingesnis nei atskiri pasiūlymai kainų ir siūlomų produktų, visų pirma neprivalomų produktų, asortimento atžvilgiu. Atrodo, kad konsorciumo susitarimas yra objektyviai būtinas, kad dalyvaujančios šalys konkurso procedūrose galėtų pateikti iš tikrųjų konkurencingus pasiūlymus, palyginti su kitų dalyvių pateiktais pasiūlymais. Konkurencija konkursuose nepašalinama, nes konkurse dalyvaus dar bent du kiti atitinkami konkurentai. Tai reiškia, kad bendro pasiūlymo veiksmingumo padidėjimas galėtų būti naudingas perkančiajai organizacijai ir galiausiai vartotojams. Todėl toks susitarimas, atrodo, tenkina 101 straipsnio 3 dalies kriterijus.

6. KEITIMASIS INFORMACIJA

6.1. Įvadas

406. Šio skyriaus tikslas – pateikti įmonėms ir asociacijoms rekomendacijų, kaip atlikti konkurencinį keitimosi informacija vertinimą⁽¹⁹⁴⁾. Keitimasis informacija gali būti įvairių formų ir vykti skirtingomis aplinkybėmis.

⁽¹⁹⁴⁾ Jeigu keitimasis informacija visiškai arba iš dalies yra keitimasis asmens duomenimis, šios gairės nedaro poveikio Sąjungos teisės aktams dėl duomenų apsaugos, visų pirma 2016 m. balandžio 27 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentui (ES) 2016/679 dėl fizinių asmenų apsaugos tvarkant asmens duomenis ir dėl laisvo tokių duomenų judėjimo ir kuriuo panaikinama Direktyva 95/46/EB (Bendrasis duomenų apsaugos reglamentas) (OL L 119, 2016 5 4, p. 1). Jokia šių gairių nuostata neturėtų būti taikoma ar aiškinama taip, kad būtų sumažinta ar apribota teisė į asmens duomenų apsaugą.

407. Keitimasis informacija šio skyriaus tikslais apima keitimąsi i) neapdorotu ir neorganizuotu skaitmeniniu turiniu, kurį reikės sutvarkyti, kad jis būtų naudingas (neapdoroti duomenys); ii) iš anksto sutvarkytais duomenimis, kurie jau parengti ir patvirtinti; iii) duomenimis, kuriais buvo manipuluojama siekiant gauti prasmingą bet kokios formos informaciją, taip pat iv) bet kokios kitos rūšies informacija, įskaitant neskaitmeninę informaciją. Tai apima fizinį dalijimąsi informacija ir dalijimąsi duomenimis tarp esamų ar potencialių konkurentų⁽¹⁹⁵⁾. Šiame skyriuje sąvoka „informacija“ apima visas pirmiau minėtų rūšių duomenis ir informaciją.
408. Informacija gali būti keičiamasi tiesiogiai tarp konkurentų (vienašališkai atskleidžiant informaciją arba vykdant dvišalius ar daugiašalius mainus) arba netiesiogiai – per trečiąją šalį (pvz., paslaugų teikėją, platformą, internetinę priemonę ar algoritmą), bendrą agentūrą (pavyzdžiui, prekybos asociaciją), rinkos tyrimų organizaciją arba per tiekėjus ar mažmenininkus. Šis skyrius taikomas tiek tiesioginiam, tiek netiesioginiam keitimuisi informacija.
409. Keitimasis informacija gali būti kitos rūšies horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo dalis. Tokiam horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimui įgyvendinti gali prireikti keistis neskelbtina komercine informacija. Tokiu atveju būtina patikrinti, ar keičiantis informacija gali būti sudarytas slaptas susitarimas, susijęs su šalių veikla bendradarbiavimo srityje ir kitose srityse. Bet koks neigiamas poveikis, daromas taip keičiantis informacija, bus vertinamas ne atskirai, bet atsižvelgiant į bendrą horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo poveikį. Jeigu keičiantis informacija dalijamasi tik tais duomenimis, kurie yra būtini teisėtam konkurentų bendradarbiavimui, net jei keičiantis informacija daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 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 bendradarbiavimui. Kai pagrindinis bendradarbiavimo tikslas yra keitimasis informacija, toks keitimasis turėtų būti vertinamas pagal šiame skyriuje pateiktas rekomendacijas.
410. Keitimasis informacija taip pat gali būti įsigijimo proceso dalis. Tokiais atvejais, atsižvelgiant į aplinkybes, keitimuisi informacija gali būti taikomos Susijungimų reglamento taisyklės⁽¹⁹⁶⁾. Bet kokiam konkurenciją ribojančiam elgesiui, kuris nėra tiesiogiai susijęs su kontrolės įgijimu ir tam nėra būtinas, ir toliau taikomas Sutarties 101 straipsnis.
411. Keitimasis informacija taip pat gali būti susijęs su reguliavimo iniciatyvomis. Nors įmonės gali būti skatinamos arba įpareigosios dalytis tam tikra informacija ir duomenimis, kad jos atitiktų Sąjungos ar nacionalinius reikalavimus, toliau taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Praktiškai tai reiškia, kad subjektai, kuriems taikomi reguliavimo reikalavimai, negali naudoti šių reikalavimų kaip priemonės 101 straipsnio 1 daliai pažeisti. Jie turėtų apiboti keitimąsi informacija tiek, kiek to reikia pagal taikomą reglamentą, ir jiems gali tekti įgyvendinti atsargumo priemones tuo atveju, kai keičiamasi neskelbtina komercine informacija.

Pavyzdžiui, ES reglamente gali būti numatytas keitimasis informacija tarp subjektų, kuriems taikomas šis reglamentas, siekiant išvengti bandymų su gyvūnais poreikio arba jį sumažinti ir (arba) sumažinti mokslinių tyrimų išlaidas. Tokiam keitimuisi taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Todėl įmonės, dalyvaujančios reglamente numatytuose informacijos mainuose, neturi teikti neskelbtinos komercinės informacijos, atskleidžiančios jų rinkos strategiją ar techninę informaciją, viršijančią reglamente nustatytus reikalavimus. Įmonės gali turėti galimybę sumažinti keitimosi informacija dažnumą, kad informacija taptų mažiau neskelbtina komerciniu požiūriu. Kai įmanoma, reikėtų naudoti apibendrintą informaciją arba intervalus, kad nebūtų keičiamasi atskirais ar išsamesniais skaičiais. Įmonės taip pat gali svarstyti galimybę pasitelkti nepriklausomą trečiosios šalies paslaugų teikėją (toliau – patikėtinis), kuris iš kelių šaltinių gauna individualią informaciją pagal informacijos neatskleidimo susitarimus ir vėliau ją sulygina, patikrina ir apibendrina parengdamas bendrą ataskaitą, iš kurios neįmanoma nustatyti atskirų duomenų.

⁽¹⁹⁵⁾ Terminas „dalijimasis duomenimis“ vartojamas apibūdinant visas galimas formas ir modelius, kuriais grindžiama prieiga prie duomenų ir jų perdavimas tarp įmonių. Jis apima duomenų bankus, kuriuose duomenų turėtojai susiburia, kad dalytųsi duomenų ištekliais.

⁽¹⁹⁶⁾ Reglamento Nr. 139/2004 4 straipsnio 1 dalis ir 7 straipsnio 1 dalis. Taip pat žr. 2021 m. rugsėjo 22 d. Sprendimo *Altice Europe / Komisija*, T-425/18, dar nepaskelbta, EU:T:2021:607, 239 punktą.

6.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

6.2.1. Įvadas

412. Informacija dažnai keičiamasi daugelyje konkurencinių rinkų ir taip įvairiais būdais gali būti didinamas veiksmingumas. Keičiantis informacija gali būti sprendžiamos informacijos asimetrijos problemos⁽¹⁹⁷⁾ ir didinamas rinkų veiksmingumas. Pastaraisiais metais ypač dalijimasis duomenimis tampa vis svarbesnis ir labai svarbus priimant sprendimus naudojant didžiųjų duomenų analizę ir mašinių mokymosi metodus⁽¹⁹⁸⁾. Be to, įmonės savo vidaus veiksmingumą gali didinti lygindamos viena kitos gerąją praktiką. Keitimasis informacija taip pat gali padėti įmonėms sutaupyti išlaidų sumažinant atsargas, sudarant sąlygas greičiau pristatyti greitai gendančius produktus vartotojams, sprendžiant nestabilios paklausos problemą ir pan. Dalijimasis tokio paties pobūdžio arba papildomo pobūdžio informacija gali padėti įmonėms kurti naujus ar geresnius produktus ar paslaugas arba apmokyti algoritmus plačiau ir prasmingiau. Be to, keitimasis informacija gali būti tiesiogiai naudingas vartotojams, nes sumažėtų jų paieškos sąnaudų ir padidėtų pasirinkimas.

413. Kaip nurodyta 15 dalyje, keitimasis informacija gali būti tvarkomas pagal 101 straipsnio 1 dalį tik tuo atveju, jei jis sudaro susitarimą, suderintus veiksmus ar įmonių asociacijos sprendimą arba yra jų dalį. Kaip nustatyta 15 punkte, suderintų veiksmų sąvoka, be atitinkamų įmonių veiksmų suderinimo, apima elgesį rinkoje po šio suderinimo ir priežastinį šių dviejų elementų ryšį⁽¹⁹⁹⁾. Jei rengiant antikonkurencinį susitarimą konkurentai keičiasi neskelbtina komercine informacija, to pakanka, kad būtų įrodytas suderintų veiksmų, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, buvimas. Šiuo klausimu nebūtina įrodyti, kad šie konkurentai formaliai išsipareigojo elgtis tam tikru būdu ar kad konkurentai slapta susitarė dėl savo būsimo elgesio rinkoje⁽²⁰⁰⁾. Be to, daroma prielaida, kad įmonės, kurios dalyvauja suderintuose veiksmuose ir toliau vykdo veiklą rinkoje, nustatydamos savo elgesį rinkoje atsižvelgia į informaciją, kuria keičiamasi su jų konkurentais⁽²⁰¹⁾.

414. Pagrindinis konkurencijos principas yra tai, kad kiekviena įmonė savarankiškai nustato savo ekonominį elgesį atitinkamoje rinkoje. Šis principas netrukdo įmonėms protingai prisitaikyti prie esamo ar numatomo konkurentų elgesio arba prie rinkoje esančių įprastų sąlygų. Tačiau įmonės turėtų vengti keistis informacija, kai tokio keitimosi tikslas arba poveikis yra sudaryti konkurencijos sąlygas, neatitinkančias įprastų atitinkamos rinkos sąlygų. Taip yra tuo atveju, kai keitimasis informacija turi įtakos esamo ar potencialaus konkurento elgesiui rinkoje arba atskleidžia tokiam konkurentui elgesį, kurio rinkoje nusprendė arba svarsto galimybę laikytis kitas konkurentas⁽²⁰²⁾.

415. Pirma, šiame skirsnyje išdėstytos dvi pagrindinės konkurencijos problemos, susijusios su keitimusi informacija (6.2.2 skirsnis). Tada pateikiama daugiau rekomendacijų dėl informacijos, kuria keičiamasi atliekant vertinimą pagal 101 straipsnio 1 dalį (6.2.3 skirsnis), pobūdžio svarbos ir paties keitimosi ypatybių (6.2.4 skirsnis), taip pat dėl rinkos charakteristikų (6.2.5 skirsnis). Dviuose specialiuose skirsniuose nagrinėjami konkurencijos apribojimai pagal tikslą (6.2.6 skirsnis) ir pagal poveikį (6.2.7 skirsnis).

⁽¹⁹⁷⁾ Ekonomikos teorija apie informacijos asimetriją nagrinėja sandoriuose priimamus sprendimus, kai viena šalis turi daugiau informacijos nei kita šalis.

⁽¹⁹⁸⁾ Dalijimasis duomenimis taip pat skatinamas Europos duomenų strategijoje.

⁽¹⁹⁹⁾ Žr. 2016 m. sausio 21 d. Sprendimo *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 39 ir 40 punktus; 2015 m. kovo 19 d. Sprendimo *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 126 punktą.

⁽²⁰⁰⁾ 2017 m. sausio 26 d. Sprendimas *Duravit ir kt. / Komisija*, C-609/13 P, EU:C:2017:46, 135 punktą.

⁽²⁰¹⁾ 2017 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *ICAP ir kt. / Komisija*, T-180/15, EU:T:2017:795, 57 punktą; 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 51 punktą, ir 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 127 punktą.

⁽²⁰²⁾ 2016 m. sausio 21 d. Sprendimas *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 27 punktą, ir 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 32–33 punktai.

6.2.2. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos, susijusios su keitimusi informacija ⁽²⁰³⁾

6.2.2.1. Slaptas susitarimas

416. Keičiantis neskelbtina komercine informacija rinkoje dirbtinai padidinamas skaidrumas, todėl įmonės gali lengviau derinti (t. y. pritaikyti) konkurencinį elgesį ir galiausiai daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Tai visų pirma pasakytina apie atvejus, kai keitimusi informacija grindžiamas kitas antikonkurencinis susitarimas ⁽²⁰⁴⁾.
417. Vien keisdamosi neskelbtina komercine informacija įmonės 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. Taip įmonės gali bendrai susitarti dėl jų elgesio rinkoje, net jei nėra aiškaus susitarimo dėl derinimo ⁽²⁰⁵⁾.
418. Keitimasis neskelbtina komercine informacija taip pat gali būti naudojamas kaip būdas padidinti antikonkurencinio susitarimo ar suderintų veiksmų *vidaus stabilumą* rinkoje. Keičiantis informacija rinka gali tapti pakankamai skaidri, kad slapta susitarusios įmonės galėtų pakankamai stebėti, ar kitos įmonės nenukrypsta nuo slauto susitarimo, ir žinotų, kada reikia imtis veiksmų. Tokį stebėjimo mechanizmą gali sudaryti keitimasis ir dabartiniais, ir ankstesniais duomenimis. Todėl įmonės gali arba sudaryti slaptą susitarimą rinkose, kuriose kitokiu atveju jos to padaryti negalėtų, arba padidinti rinkoje jau esančio slauto susitarimo stabilumą.

Pavyzdžiui, konkurentų naudojami algoritmai gali padidinti slauto susitarimo riziką rinkoje ⁽²⁰⁶⁾. Algoritmai gali padėti konkurentams padidinti rinkos skaidrumą, nustatyti kainų nukrypimus tikruoju laiku ir padidinti sankcijų mechanizmų veiksmingumą. Kita vertus, kad būtų galima sudaryti slaptus algoritminius susitarimus, reikia ne tik specialaus algoritmų modelio, bet ir tam tikrų struktūrinių rinkos sąlygų, pavyzdžiui, didelio sąveikos dažnumo, ribotos pirkėjo galios ir vienušiu produktų ir (arba) paslaugų buvimo.

419. Galiausiai, keitimasis informacija taip pat gali būti naudojamas kaip būdas padidinti antikonkurencinio susitarimo ar suderintų veiksmų *išorinį stabilumą* rinkoje. Keičiantis informacija rinka tampa pakankamai skaidri, kad slapta susitarusios įmonės galėtų stebėti, kur ir kada į rinką stengiasi patekti naujos įmonės, taigi slapta susitarusios įmonės gali imtis veiksmų prieš naujus rinkos dalyvius. Tokį stebėjimo mechanizmą gali sudaryti keitimasis ir dabartine, ir ankstesne informacija.

6.2.2.2. Antikonkurencinis galimybių ribojimas

420. Keitimasis informacija gali ne tik palengvinti slaptų susitarimų sudarymą, bet ir lemti antikonkurencinį galimybių ribojimą toje pačioje rinkoje, kurioje keičiamasi informacija, arba susijusioje rinkoje ⁽²⁰⁷⁾.
421. Konkurencinių galimybių ribojimas toje pačioje rinkoje gali nutikti tada, kai dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija nedalyvaujantys konkurentai patenka į labai nepalankią konkurencinę padėtį, palyginti su keitimosi sistemoje dalyvaujančiomis įmonėmis. Toks konkurencinių galimybių ribojimas galimas, jei susijusi informacija strategiškai svarbi ir apima didelę atitinkamos rinkos dalį. Taip gali būti, pavyzdžiui, dalijimosi duomenimis iniciatyvų atveju, kai duomenys, kuriais dalijamasi, yra strategiškai svarbūs, sudaro didelę rinkos dalį ir trečiosioms šalims užkertamas kelias su jais susipažinti ⁽²⁰⁸⁾. Tokios iniciatyvos taip pat nepadeda naujiems operatoriams patekti į rinką.

⁽²⁰³⁾ Sąvoka „pagrindinės abejonės dėl konkurencijos“ vartojama todėl, kad abejonų dėl konkurencijos aprašymas nėra nei išimtinis, nei išsamus.

⁽²⁰⁴⁾ 2017 m. sausio 26 d. Sprendimas *Duravit ir kt. / Komisija*, C-609/13 P, EU:C:2017:46, 134 punktas; 2004 m. sausio 7 d. Sprendimas *Aalborg Portland ir kt. / Komisija*, C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P ir C-219/00 P, EU:C:2004:6, 281 punktas.

⁽²⁰⁵⁾ Žr., pavyzdžiui, 2019 m. lapkričio 7 d. Sprendimo *Campine ir Campine Recycling / Komisija*, T-240/17, EU:T:2019:778, 305 punktą.

⁽²⁰⁶⁾ Slapti algoritminiai susitarimai turi būti atskirti nuo vadinamojo slauto susitarimo pagal kodą, kuris reiškia, kad konkurentai sąmoningai taiko bendrus elgesio derinimo algoritmus. Slaptas susitarimas pagal kodą paprastai yra kartelis, todėl jis yra konkurencijos ribojimas pagal tikslą, neatsižvelgiant į rinkos sąlygas ir informaciją, kuria keičiamasi.

⁽²⁰⁷⁾ Su galimybių ribojimu susijusios abejonės, kurios gali kilti nagrinėjant vertikaliuosius susitarimus, aprašytos Vertikaliųjų apribojimų gairių [...] punktuose.

⁽²⁰⁸⁾ 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 57 ir 58 punktuose pabrėžiama pagrindinės rinkos struktūros analizės svarba siekiant nustatyti, ar išstūmimo iš rinkos pavojus yra tikėtinas.

422. Negalima atmesti galimybės, kad keičiantis informacija gali būti antikonkurenciniu elgesiu ribojamos trečiųjų šalių galimybės susijusioje rinkoje. Pavyzdžiui, vertikaliai integruotos įmonės, kurios keičiasi informacija pradinės grandies rinkoje, gali įgyti įtaką rinkoje ir slapta susitarti, kad padidintų pagrindinio komponento kainą galutinės grandies rinkoje. Taigi, jos gali padidinti savo konkurentų sąnaudas galutinės grandies rinkoje ir galiausiai antikonkurenciniu elgesiu riboti galimybes galutinės grandies rinkoje. Be to, įmonės, kurios naudojasi neskaidriomis ir diskriminacinėmis priemonėmis prieš informaciją, kuria dalijamasi, sąlygomis, gali riboti trečiųjų šalių galimybes nustatyti galimų naujų produktų tendencijas susijusiose rinkose.

6.2.3. Informacijos, kuria keičiamasi, pobūdis

6.2.3.1. Neskelbtina komercinė informacija

423. 101 straipsnio 1 dalis taikoma, jei keitimasis neskelbtina komercine informacija gali turėti įtakos konkurentų komercinei strategijai. Taip yra tuo atveju, kai pasikeitus informacija sumažėja netikrumas dėl vieno ar kelių konkurentų būsimų ar nesenu veiksmų rinkoje, neatsižvelgiant į tai, ar informacijos mainuose dalyvaujančios įmonės gauna naudos iš savo bendradarbiavimo. Tai neretai susiję su informacija, kuri yra svarbi įmonei, kad ji galėtų išsaugoti arba pagerinti savo konkurencinę padėtį rinkoje (-se). Pavyzdžiui, informacija apie kainodarą yra neskelbtina komerciniu požiūriu, tačiau 101 straipsnio 1 dalis taip pat taikoma, jei keitimasis informacija neturi tiesioginio poveikio galutinių naudotojų mokamoms kainoms⁽²⁰⁹⁾. Vien tai, kad informacija, kuria keičiamasi, gali būti neteisinga ar klaidinanti, nepanaikina rizikos, kad ji gali turėti įtakos konkurentų elgesiui rinkoje⁽²¹⁰⁾.

424. Informacija, kuri buvo laikoma ypač neskelbtina komercine informacija ir kurios mainai pripažinti apribojimu pagal tikslą, apima:

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl įmonės kainų nustatymo ir ketinimų nustatyti kainas⁽²¹¹⁾;

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl įmonės esamų ir būsimų gamybos pajėgumų⁽²¹²⁾;

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl įmonės numatomos komercinės strategijos⁽²¹³⁾;

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl įmonės susitarimų, susijusių su esama ir būsima paklausa⁽²¹⁴⁾;

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl įmonės būsimo pardavimo⁽²¹⁵⁾;

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl įmonės dabartinės padėties ir verslo strategijos⁽²¹⁶⁾;

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl būsimų produktų charakteristikų, kurios yra svarbios vartotojams⁽²¹⁷⁾;

informaciją, kuria keičiamasi su konkurentais dėl padėties rinkoje ir strategijų finansinių produktų aukcionuose⁽²¹⁸⁾.

⁽²⁰⁹⁾ 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 123 punktas, ir 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 36 punktas.

⁽²¹⁰⁾ 2016 m. gruodžio 15 d. Sprendimas *Philips ir Philips France / Komisija*, T-762/14, EU:T:2016:738, 91 punktas.

⁽²¹¹⁾ Žr., pavyzdžiui, 2020 m. liepos 8 d. Sprendimo *Infineon Technologies / Komisija*, T-758/14 RENV, dar nepaskelbta, EU:T:2020:307, 96 punktą; 2016 m. gruodžio 15 d. Sprendimo *Philips ir Philips France / Komisija*, T-762/14, EU:T:2016:738, 134–136 punktas. Nebūtina, kad informacija būtų tiesiogiai susijusi su kainomis. Keitimasis informacija, kuri yra lemiamas kainos, kurią turi sumokėti galutinis naudotojas, elementas, taip pat gali būti laikomas apribojimu pagal tikslą. Žr. 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 37 punktą.

⁽²¹²⁾ 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies / Komisija*, T-758/14 RENV, dar nepaskelbta, EU:T:2020:307, 85 ir 96 punktai; 2016 m. gruodžio 15 d. Sprendimas *Philips ir Philips France / Komisija*, T-762/14, EU:T:2016:738, 104 punktas.

⁽²¹³⁾ 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies / Komisija*, T-758/14 RENV, dar nepaskelbta, EU:T:2020:307, 98 punktas.

⁽²¹⁴⁾ 2015 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Samsung SDI ir kt. / Komisija*, T-84/13, EU:T:2015:611, 51 punktas.

⁽²¹⁵⁾ 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies / Komisija*, T-758/14 RENV, dar nepaskelbta, EU:T:2020:307, 96 punktas.

⁽²¹⁶⁾ 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies / Komisija*, T-758/14 RENV, dar nepaskelbta, EU:T:2020:307, 70 punktas.

⁽²¹⁷⁾ 2021 m. liepos 8 d. Komisijos sprendimas byloje AT40178 *Car Emissions*, 84, 107 ir 124–126 konstatuojamosios dalys.

⁽²¹⁸⁾ 2021 m. gegužės 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40324 *European Government Bonds*, 94 konstatuojamoji dalis.

6.2.3.2. Vieša informacija

425. Iš tikrųjų vieša informacija – tai informacija, kuri iš esmės vienodai prieinama (atsižvelgiant į prieigos išlaidas) visiems konkurentams ir klientams ⁽²¹⁹⁾. Kadangi informacija yra viešai prieinama, ji galėjo prarasti savo komerciniu požiūriu neskelbtiną pobūdį. Apskritai keičiantis iš tikrųjų vieša informacija greičiausiai nebus pažeidžiamas 101 straipsnis ⁽²²⁰⁾. Dėl to, kad informacija yra iš tikrųjų vieša, slapto susitarimo rinkoje tikimybė gali sumažėti tiek, kad elgesio nederinančios įmonės, potencialūs konkurentai ir klientai galėtų suvaržyti galimą ribojamąjį poveikį konkurencijai ⁽²²¹⁾.
426. Kad informacija būtų iš tikrųjų vieša, ją gauti klientams ir įmonėms, nedalyvaujančioms keitimosi sistemoje, neturėtų kainuoti daugiau nei įmonėms, kurios keičiasi ta informacija. Konkurentai paprastai nesikeistų informacija, kurią jie taip pat lengvai gali gauti rinkoje, todėl praktikoje greičiausiai nebus keičiamasi iš tikrųjų vieša informacija. Priešingai, net jei informacija, kuria keičiasi konkurentai, laikoma „viešąja“, ji nėra tikrai vieša, jei su informacijos rinkimu susijusios išlaidos atgraso kitas įmones ir klientus nuo jos rinkimo ⁽²²²⁾. Galimybė rinkti informaciją rinkoje, pavyzdžiui, rinkti ją iš klientų, nebūtinai reiškia, kad tokia informacija yra rinkos duomenys, lengvai prieinami konkurentams ⁽²²³⁾.

Tipiškas iš tikrųjų viešos informacijos pavyzdys – degalinių skelbiama dabartinės informacijos apie kainas reklama tiek vartotojams, tiek gretimiems konkurentams. Nesant antikoncepcinio susitarimo ar suderintų veiksmų, tokia reklama yra naudinga vartotojams, nes ji palengvina degalinių palyginimą prieš pilantis kurą į automobilius, net jei reklama taip pat leidžia konkurentams sužinoti jų gretimų konkurentų taikomas kainas.

Jei degalinių savininkai tik tarpusavyje pradėtų keistis informacija apie kainas tikruoju laiku, vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį greičiausiai būtų kitoks. Duomenys apie kainas, kuriais keičiasi savininkai, nėra iš tikrųjų vieši, nes siekiant gauti tokią pačią informaciją kitokiu būdu reikėtų skirti nemažai laiko ir transporto sąnaudų. Iš tikrųjų reikėtų dažnai važiuoti ir registruoti visos šalies degalinių stenduose skelbiamas kainas. Sąnaudos gali būti tokios didelės, kad informacijos praktiškai nebūtų įmanoma gauti jokiais kitais būdais, kaip tik ja keičiantis. Be to, informacijos mainai yra sistemingi ir apima visą atitinkamą rinką, kurioje yra tik keli konkurentai, o naujų rinkos dalyvių tikriausiai nebus. Tikėtina, kad keičiantis informacija konkurentams bus sukuriama sąlyga išlaikyti abipusį tikrumą dėl jų kainodaros politikos ir todėl tikriausiai būtų lengviau sudaryti slaptą susitarimą.

427. Net jei informacija laisvai prieinama (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 keičiamasi ir kuria sukuriamos palankesnės sąlygos rinkoje sudaryti slaptą susitarimą.

⁽²¹⁹⁾ Tuo nedraudžiama duomenų bazę siūlyti mažesnėmis kainomis klientams, kurie tai duomenų bazei teikė duomenis, nes dėl to jie greičiausiai taip pat patyrė išlaidų.

⁽²²⁰⁾ 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimas *Atlantic Container Line ir kt. / Komisija*, T-191/98, T-212/98–T-214/98, Rink. p. 2003 II-03275, EU:T:2003:245, 1154 punktą. Tai gali būti netaikoma, jei keitimasis informacija yra esminė kartelio dalis.

⁽²²¹⁾ Siekiant nustatyti, ar keitimasis informacija sistemoje nedalyvaujančios įmonės galėtų sutrukdyti siekti laukiamų derinimo rezultatų, būtų tikslinga įvertinti kliūtis pateikti į rinką ir kompensuojamąją pirkėjų galią joje. Tačiau dėl padidėjusio skaidrumo vartotojų atžvilgiu slapto susitarimo taikymo sritis gali tiek sumažėti, tiek padidėti, nes padidėjus skaidrumui vartotojų atžvilgiu, padidėja paklausos kainų elastingumas ir nukrypimo atsiperkamoji vertė, bet taip pat imamasi griežtesnių atsakomųjų veiksmų.

⁽²²²⁾ 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 pažeidžiama 101 straipsnio 1 dalis.

⁽²²³⁾ Žr. 2001 m. liepos 12 d. Sprendimo *Tate & Lyle ir kt. / Komisija*, T-202/98, T-204/98 ir T-207/98, Rink. p. 2001 II-02035, EU:T:2001:185, 60 punktą.

Tam tikrame sektoriuje, pavyzdžiui, gali būti viešai žinoma, kad tiekimo sąnaudos didėja. Dvišaliuose susitikimuose arba atitinkamos prekybos asociacijos posėdžiuose dalyviai gali minėti šį reiškinį. Nors konkurentai gali nurodyti didėjančias tiekimo sąnaudas (kurios yra viešai žinomos), jie negali kartu įvertinti didėjančių sąnaudų, jei dėl to sumažėja netikrumas dėl konkretaus konkurento būsimų ar nesėkmingų veiksmų rinkoje⁽²²⁴⁾. Konkurentas turi savarankiškai nustatyti politiką, kurios jis ketina laikytis vidaus rinkoje. Tai reiškia, kad kiekvienas konkurentas turi savarankiškai nuspręsti, kaip jis reaguos į didėjančias tiekimo sąnaudas.

6.2.3.3. Apibendrinta ir (arba) individualizuota informacija ir duomenys

428. Neskelbtinos komercinės informacijos pobūdis taip pat priklauso nuo jos naudingumo konkurentams. Priklausomai nuo aplinkybių, keitimasis neapdorotais duomenimis komerciniu požiūriu gali būti mažiau jautrus nei keitimasis duomenimis, kurie jau buvo paversti prasminga informacija. Be to, neapdoroti duomenys gali būti mažiau komerciniu požiūriu neskelbtini nei apibendrinti duomenys, o įmonės, keisdamosi tokiais duomenimis, gali pasiekti didesnę veiksmingumą. Kartu gerokai mažiau tikėtina, kad bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kai keičiamasi tikra apibendrinta informacija, kai pakankamai sunku arba neįmanoma atpažinti individualaus pobūdžio bendrovės lygmens informaciją, negu kai keičiamasi bendrovės lygmens informacija.
429. Prekybos asociacijos ar rinkos tyrimų įmonės surinktais ir paskelbtais suvestiniais rinkos duomenimis (tokiais kaip pardavimo duomenys, duomenys apie pajėgumus ar duomenys apie sąnaudas ir sudedamąsias dalis) galėtų pasinaudoti konkurentai ir klientai ir taip patirti mažiau sąnaudų ir susidaryti aiškesnį bendrą sektoriaus ekonominės situacijos vaizdą. Tokios informacijos rinkimas ir skelbimas gali padėti pavieniams konkurentams priimti geriau pagrįstus sprendimus, ką pasirinkti, kad jų individuali konkurencijos strategija būtų veiksmingai suderinta su rinkos sąlygomis. Apskritai, jei keitimasis apibendrinta informacija nebus vykdomas tarp palyginti mažo įmonių, turinčių pakankamai didelę rinkos dalį, skaičiaus, mažai tikėtina, kad konkurencija bus apribota. Tačiau keičiantis individualaus pobūdžio informacija gali būti sudaromos palankesnės sąlygos bendrai susitarti rinkoje ir nustatyti bausmių strategijas, nes elgesį derinančios įmonės gali veiksmingiau nustatyti nukrypstantį arba naują dalyvį. Vis dėlto, negalima atmesti galimybės, kad keičiantis apibendrinta informacija ir 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 apibendrinta informacija, pastebėję mažesnę nei nustatyto tam tikro lygio kainą, gali savaime daryti prielaidą, kad kažkas pasitraukė iš slaptos susitarimo, ir imtis rinkos masto atsakomųjų veiksmų. Kitaip tariant, kad išlaikytų slaptos susitarimo stabilumą, įmonės labai mažos ir stabilios oligopolijos sąlygomis ne visais atvejais turi žinoti, kas nukrypo, joms užtenka žinoti, kad kažkas nukrypo.

6.2.3.4. Informacijos amžius

430. Daugelyje sektorių informacija gana greitai pasensta, todėl praranda savo neskelbtinos komercinės informacijos pobūdį. Keičiantis ankstesnių laikotarpių informacija greičiausiai nebus sudarytas slaptas susitarimas, nes tokia informacija greičiausiai nebus susijusi su numatomu konkurentų elgesiu ar ja nebus sudaromos sąlygos bendrai susitarti rinkoje⁽²²⁵⁾. Iš esmės, kuo senesnė informacija, tuo mažiau ji gali būti naudinga siekiant laiku nustatyti nukrypimus, taigi siekiant ją panaudoti kaip įtikinamą grasinimą imtis neatidėliotinių atsakomųjų veiksmų⁽²²⁶⁾. Tačiau tam reikia kiekvienu konkrečiu atveju įvertinti informacijos aktualumą⁽²²⁷⁾.

⁽²²⁴⁾ Žr., pavyzdžiui, 2013 m. kovo 14 d. Sprendimo *Dole Food Company ir Dole Germany / Komisija*, T-588/08, EU:T:2013:130, 291–295 punktas.

⁽²²⁵⁾ Surinktais ankstesnių laikotarpių duomenimis galima taip pat pasinaudoti informuojant apie konkretaus sektoriaus asociacijos indėlių peržiūrą viešąją politiką arba ją analizuojant.

⁽²²⁶⁾ 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 *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, IV/36.069 (OL L 1, 1998 I 3, p. 10) 17 punktas.

⁽²²⁷⁾ 2019 m. liepos 12 d. Sprendimo *Sony ir Sony Electronics / Komisija*, T-762/15, EU:T:2019:515, 127 punkte Bendrasis Teismas konstatavo, kad bylos aplinkybėmis žinojimas apie ankstesnių aukcionų rezultatus yra labai svarbi informacija konkurentams tiek stebėsenos, tiek būsimų sutarčių sudarymo tikslais.

431. Tai, ar informacija yra susijusi su ankstesniais laikotarpiais, priklauso nuo konkrečių atitinkamos rinkos savybių, pirkimo ir pardavimo derybų šiame sektoriuje dažnumo ir informacijos, kuria paprastai remiamasi sektoriuje priimant verslo sprendimus, amžiaus. Pavyzdžiui, informacija gali būti laikoma ankstesnių laikotarpių informacija, jei ji kelis kartus senesnė už vidutinę kainodaros ciklą arba toje pramonės srityje naudojamų sutarčių trukmę, jei iš jų matyti derybų dėl kainų atnaujinimo raida. Kita vertus, keitimasis dabartine informacija gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai, ypač jei tokiu keitimusi siekiama dirbtinai padidinti skaidrumą tarp įmonių, o ne vartotojų atžvilgiu.

Pavyzdžiui, jei įmonės, siekdamos optimizuoti savo prekių ženklų strateginius verslo sprendimus, paprastai remiasi praėjusių metų duomenimis apie vartotojų pageidavimus (pirkimus ar kitus pasirinkimus), informacija apie šį laikotarpį paprastai komerciniu požiūriu bus labiau neskelbtina nei senesni duomenys. Tuomet praėjusių metų informacija nelaikoma ankstesnių laikotarpių informacija.

6.2.4. Keitimosi informacija charakteristikos

6.2.4.1. Vienašalis informacijos atskleidimas

432. Suderintais veiksmais gali būti laikomas toks elgesys, kai viena įmonė atskleidžia neskelbtiną komercinę informaciją konkurentui (-ams), o tas konkurentas (-ai) ją priima⁽²²⁸⁾. Informacija gali būti atskleidžiama, pavyzdžiui, ją skelbiant svetainėse, pokalbių svetainėse, e. paštu, telefonu, įvedant į pasidalijamąją algoritminę priemonę, 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 svarytumus ir ketinimus. Jei viena įmonė atskleidžia konkurentams su savo būsima komercine politika susijusią neskelbtiną komercinę informaciją, sumažėja visų jos konkurentų strateginis netikrumas dėl rinkos veikimo ateityje ir padidėja rizika, kad sumažės konkurencija ir bus imtasi slaptų veiksmų⁽²²⁹⁾.

Pavyzdžiui, tuo atveju, jei įmonė dalyvauja susitikime⁽²³⁰⁾, per kurį kita įmonė atskleidžia konkurentams savo kainodaros planus, 101 straipsnio 1 dalis greičiausiai būtų taikomas net jei nebuvo sudarytas aiškus susitarimas didinti kainų⁽²³¹⁾. Taip pat tikėtina, kad 101 straipsnio 1 dalis taip pat bus taikoma nustatant kainodaros taisyklę pasidalijamojoje algoritminėje priemonėje (pavyzdžiui, mažiausia kaina atitinkamoje (-ose) interneto platformoje (-ose) arba parduotuvių (-ose) + 5 % arba vieno konkurento kaina – 5 %), net jei nėra aiškaus susitarimo suderinti būsimas kainas.

Kita vertus, e. laiško išsiuntimas į asmenines pašto dėžutes savaime nereiškia, kad gavėjai turėjo žinoti šio pranešimo turinį⁽²³²⁾. Tai, atsižvelgiant į kitus objektyvius ir nuoseklius požymius, gali pagrįsti prezumpciją, kad gavėjai žinojo turinį, bet jiems turi būti palikta galimybė tą prezumpciją nuginkčyti⁽²³³⁾.

433. Jei įmonė iš konkurento gauna neskelbtinos komercinės informacijos (susitikimo metu, telefonu, elektroniniu būdu arba įvedus į algoritminę priemonę) ir atsakydama aiškiai nepareiškia, kad nepageidauja gauti tokios informacijos⁽²³⁴⁾, arba neperduoda jos administracinėms institucijoms, bus daroma prielaida, kad ji į tą informaciją atsižvelgė, o savo veiksmus rinkoje atitinkamai pritaikė.

⁽²²⁸⁾ Žr. 2000 m. kovo 15 d. Sprendimo *Cimenteries CBR / Komisija*, T-25/95 ir kitos bylos, Rink. p. 2000 II-00491, EU:T:2000:77, 1849 punktą.

⁽²²⁹⁾ Žr. 2009 m. vasario 19 d. generalinės advokatės J. Kokott išvados *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:110, 54 punktą.

⁽²³⁰⁾ Žr. 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 59 punktą.

⁽²³¹⁾ Žr. 2001 m. liepos 12 d. Sprendimo *Tate & Lyle ir kt. / Komisija*, T-202/98, T-204/98 ir T-207/98, Rink. p. 2001 II-02035, EU:T:2001:185, 54 punktą.

⁽²³²⁾ 2016 m. sausio 21 d. Sprendimas *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 39 ir 40 punktai.

⁽²³³⁾ 2016 m. sausio 21 d. Sprendimo *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 41 punkte Teisingumo Teismas pateikė pavyzdžių, kaip nuginkčyti šią prezumpciją: įrodant, jog adresatas negavo pranešimo, nesusipažino su atitinkama skiltimi arba susipažino su ja tik praėjus tam tikram laikui po išsiuntimo.

⁽²³⁴⁾ Žr. 2016 m. sausio 21 d. Sprendimo *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 48 punktą, 1999 m. liepos 8 d. Sprendimo *Hüls / Komisija*, C-199/92 P, EU:C:1999:358, 162 punktą ir 1999 m. liepos 8 d. Sprendimo *Komisija / Anic Participazioni*, C-49/92 P, EU:C:1999:356, 121 punktą.

434. Jei įmonė vienašališkai paskelbia informaciją, kuri taip pat yra iš tikrųjų vieša, pavyzdžiui, viešai prieinamoje svetainėje, viešame pareiškime arba laikraštyje, paprastai tai nelaikoma suderintais veiksmais, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje ⁽²³⁵⁾. Tačiau, atsižvelgiant į nagrinėjamos bylos faktines aplinkybes, negalima atmesti galimybės, kad esama suderintų veiksmų. Kaip paaiškinta 426 punkte, iš tikrųjų vieša informacija ir duomenys gali padėti klientams priimti pagrįstus sprendimus. Tačiau toks veiksmingumas yra mažiau tikėtinas, jei informacija susijusi su būsimais ketinimais, kurie gali likti neįgyvendinti, ir neįpareigoja įmonės klientų atžvilgiu ⁽²³⁶⁾.

Vienašalis viešas pranešimas, kuriame nurodomi, pavyzdžiui, būsimi ketinimai, susiję su kainų nustatymu, nesaisto pranešimą savo klientams skelbiančios įmonės, bet gali duoti jos konkurentams svarbių signalų apie planuojamą įmonės strategiją rinkoje. Taip visų pirma bus tuo atveju, jei informacija yra pakankamai konkreti. Todėl tokie skelbimai paprastai neduoda naudos vartotojams, bet gali sudaryti palankias sąlygas slaptiems susitarimams.

Vienašaliai vieši pranešimai taip pat gali byloti apie antikonkurencinį susitarimą ar suderintus veiksmus. Rinkoje, kurioje yra tik keli konkurentai ir yra didelių kliūčių patekti į rinką, įmonės, nuolat viešai skelbiančios informaciją, kuri nėra akivaizdžiai naudinga vartotojams (pvz., informacija apie MTP išlaidas, prisitaikymo prie aplinkos apsaugos reikalavimų sąnaudas ir kt.), gali, jei nėra kito įtikinamo paaiškinimo, pažeidinėti 101 straipsnio 1 dalį. Vienašaliai vieši pranešimai gali būti naudojami jų slaptiems susitarimams įgyvendinti arba stebėti. Tai, ar toks pažeidimas iš tikrųjų nustatytas, priklausys nuo visų turimų įrodymų visumos.

6.2.4.2. Netiesioginis keitimasis informacija ir keitimasis informacija esant mišriems vertikaliesiems ir (arba) horizontaliesiems santykiams

435. Konkurentai gali keistis neskelbtina komercine informacija per trečiąją šalį (pavyzdžiui, trečiosios šalies paslaugų teikėją, įskaitant platformą arba trečiosios šalies optimizavimo priemonės teikėją), bendrą agentūrą (pvz., prekybos organizaciją), vieną iš savo tiekėjų ar klientų ⁽²³⁷⁾ arba pasidalijamąjį algoritmą (toliau kartu – trečioji šalis). Pagrindinė abejonė dėl konkurencijos yra ta, kad dėl keitimosi informacija gali sumažėti netikrumas dėl konkurentų veiksmų ir taip rinkoje gali būti sudarytas slaptas susitarimas. Tokiais atvejais sudarant slaptą susitarimą tarpininkaujama arba jis vykdomas per trečiąją šalį. Atsižvelgiant į bylos aplinkybes, konkurentai ir trečioji šalis gali būti laikomi atsakingais už tokį slaptą susitarimą. Be to, 101 straipsnio 1 dalies formuluotėje nėra nieko, kas nurodytų, kad joje nustatytas draudimas skirtas tik tokių susitarimų arba suderintų veiksmų šalims, vykdančioms veiklą tų susitarimų ar veiksmų paveiktose rinkose ⁽²³⁸⁾.
436. Netiesioginio keitimosi neskelbtina komercine informacija atveju kiekvieno dalyvio vaidmens analizė kiekvienu konkrečiu atveju reikalinga siekiant nustatyti, ar mainai yra susiję su antikonkurenciniu susitarimu arba suderintais veiksmais ir kam tenka atsakomybė už slaptą susitarimą. Atliekant šį vertinimą visų pirma reikės atsižvelgti į tiekėjų ar gavėjų informuotumą apie informacijos mainus tarp kitų informacijos gavėjų ar tiekėjų ir trečiosios šalies lygį.

Galima išskirti kelias aplinkybes.

Tam tikri netiesioginiai informacijos mainai vadinami išcentriniais (angl. hub-and-spoke) susitarimais. Tokiais atvejais bendras tiekėjas arba gamintojas veikia kaip centras, kuris perduoda informaciją įvairiems mažmenininkams, tačiau taip pat gali būti, kad mažmenininkas padeda derinti kelių tiekėjų ar gamintojų veiksmus. Interneto platforma taip pat gali veikti kaip centras, jei ji palengvina, derina savo platformos paslaugų naudotojų antikonkurencinius veiksmus arba primeta jų vykdymą.

⁽²³⁵⁾ Žr. 2020 m. spalio 5 d. Sprendimo *Casino, Guichard-Perrachon ir AMC / Komisija*, T-249/17, dar nepaskelbta, EU:T:2020:458, 263–267 punktus.

⁽²³⁶⁾ Žr., pavyzdžiui, 2016 m. liepos 7 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39850 *Container Shipping* 40–43 konstatuojamąsias dalis.

⁽²³⁷⁾ Nors VBIR ir Vertikaliųjų apribojimų gairėse pateikiamos vertikaliojo platinimo susitarimų vertinimo gairės, tam tikromis aplinkybėmis vertikalieji platinimo susitarimai gali būti naudojami horizontaliesiems slaptiems susitarimams sudaryti.

⁽²³⁸⁾ 2017 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *ICAP ir kt. / Komisija*, T-180/15, EU:T:2017:795, 103 punktas; 2015 m. spalio 22 d. Sprendimas *AC-Treuhand / Komisija*, C-194/14 P, EU:C:2015:717, 27, 34 ir 35 punktai.

Pavyzdžiui, interneto platformos gali sudaryti sąlygas platformų naudotojams keistis informacija, kad būtų užtikrinta tam tikra marža arba kainų lygis. Platformos taip pat gali būti naudojamos sistemos veiklos apribojimams nustatyti, kad platformų naudotojai negalėtų galutiniams vartotojams siūlyti mažesnių kainų ar kitų pranašumų. Kiti netiesioginiai informacijos mainai gali apimti (potencialių) konkurentų klijovąsi pasidalijamuoju optimizavimo algoritmu, pagal kurį būtų priimami verslo sprendimai, grindžiami įvairių konkurentų neskelbtiniais komerciniais duomenimis, arba suderintų ir (arba) koordinuojamų optimizavimo elementų ar mechanizmų įdiegimą atitinkamose automatizuotose priemonėse. Nors viešai prieinamų duomenų naudojimas algoritmų programinei įrangai perduoti yra teisėtas, neskelbtinos informacijos kaupimas kainodaros priemonėje, kurią siūlo viena IT bendrovė, prie kurios gali prisijungti įvairūs konkurentai, galėtų būti laikomas horizontaliuoju slaptu susitarimu.

Bendra agentūra, pavyzdžiui, prekybos asociacija, taip pat gali padėti savo nariams keistis informacija.

437. Įmonė, kuri netiesiogiai gauna arba perduoda neskelbtiną komercinę informaciją, gali būti laikoma atsakinga už 101 straipsnio 1 dalies pažeidimą. Taip gali būti su sąlyga, kad informaciją gavusi ar perdavusi įmonė žinojo apie konkurentų ir trečiojo asmens siekiamus antikonkurencinius tikslus ir ketino prie jų prisidėti savo elgesiu. Tai būtų taikoma, jei įmonė aiškiai arba numanomai susitarė su trečiąja šalimi, teikiančia tą informaciją, dalytis ta informacija su savo konkurentais arba kai ji ketina per trečiąją šalį atskleisti neskelbtiną komercinę informaciją savo konkurentams. Be to, sąlyga būtų įvykdyta, jei informaciją gaunanti arba perduodanti įmonė galėtų pagrįstai numatyti, kad trečioji šalis pasidalys savo komercine informacija su savo konkurentais, ir jei ji būtų pasirengusi prisiimti su tuo susijusią riziką. Kita vertus, sąlyga neįvykdyta, kai trečiasis asmuo pasinaudojo neskelbtina įmonės komercine informacija ir, apie tai nepranešęs tai įmonei, perdavė ją savo konkurentams ⁽²³⁹⁾.

438. Be to, trečioji šalis, kuri perduoda neskelbtiną komercinę informaciją, taip pat gali būti laikoma atsakinga už tokį pažeidimą, jeigu ji savo elgesiu ketino prisidėti prie bendrų tikslų, kurių siekia visi susitarimo dalyviai, ir žinojo apie faktinį kitų įmonių, siekiančių tų pačių tikslų, planuotą ar įgyvendintą elgesį arba galėjo pagrįstai tai numatyti ir buvo pasirengusi prisiimti riziką ⁽²⁴⁰⁾.

6.2.4.3. Keitimosi informacija dažnumas

439. Dažnai keičiantis informacija sudaromos palankesnės sąlygos bendrai susitarti dėl rinkos ir stebėti nukrypimus, todėl padidėja slaptos susitarimo rizika. Nestabiliuose 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 pirkimo ir pardavimo atnaujinamos retai), siekiant sudaryti slaptą susitarimą paprastai gali pakakti gerokai rečiau keistis informacija. Tuo tarpu retai keistis informacija trumpalaikių sutarčių rinkose, kuriose derybos atnaujinamos dažnai, gali nepakakti siekiant sudaryti slaptą susitarimą ⁽²⁴¹⁾. Apskritai tai, kaip dažnai reikia keistis informacija siekiant sukurti palankesnes sąlygas sudaryti slaptą susitarimą, tai taip pat priklauso nuo tokios informacijos pobūdžio, senumo ir apibendrinimo lygio ⁽²⁴²⁾. Didėjant tikralaikinių duomenų svarbai įmonių gebėjimui veiksmingai konkuruoti, didžiausias konkurencinis pranašumas įgyjamas automatiškai keičiantis informacija tikruoju laiku.

6.2.4.4. Įgyvendintos duomenų naudojimo ribojimo ir (arba) kontrolės priemonės

440. Įmonės, norinčios (arba kurioms reikia) keistis informacija, gali imtis priemonių, kad apribotų prieigą prie informacijos ir (arba) kontroliuotų informacijos naudojimą ⁽²⁴³⁾. Tokios priemonės gali užkirsti kelią tam, kad neskelbtina komercinė informacija galėtų daryti įtaką konkurento elgesiui.

⁽²³⁹⁾ 2016 m. liepos 21 d. Sprendimas *VM Remonts ir kt.*, C-542/14, EU:C:2016:578, 30 punktas; 2015 m. spalio 22 d. Sprendimas *AC-Treuhand / Komisija*, C-194/14 P, EU:C:2015:717, 30 punktas.

⁽²⁴⁰⁾ 2017 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *ICAP ir kt. / Komisija*, T-180/15, EU:T:2017:795, 100 punktas.

⁽²⁴¹⁾ Pavyzdžiui, nedažnos sutartys galėtų sumažinti atsakomųjų veiksmų galimybę.

⁽²⁴²⁾ Atsižvelgiant į rinkos struktūrą ir bendras keitimosi informacija aplinkybes, negalima atmesti galimybių, kad pavienis keitimasis gali būti pakankamas pagrindas dalyvaujančioms įmonėms suderinti savo elgesį rinkoje; žr. 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 59 punktą.

⁽²⁴³⁾ Tokie įpareigojimai jau gali kilti iš Bendrojo duomenų apsaugos reglamento (OL L 119, 2016 5 4, p. 1), jei keičiamasi ir asmens duomenimis.

Pavyzdžiui, įmonės gali pasitelkti nepriklausomas grupės informacijai gauti ir apdoroti. Nepriklausoma grupė paprastai reiškia ribotą grupę asmenų iš įmonės, kurie nedalyvauja kasdienėje komercinėje veikloje ir yra saistomi griežtų konfidencialumo protokolų, susijusių su neskelbtina komercine informacija. Pavyzdžiui, įgyvendinant kitą horizontalų bendradarbiavimo susitarimą gali būti naudojama nepriklausoma grupė siekiant užtikrinti, kad tokiame bendradarbiavimui teikiama informacija būtų teikiama remiantis principu „būtina žinoti“ ir apibendrinta forma.

Duomenų banko dalyviai iš esmės turėtų turėti prieigą tik prie savo informacijos ir galutinės, apibendrintos kitų dalyvių informacijos. Techninėmis ir praktinėmis priemonėmis galima užtikrinti, kad dalyvis negalėtų gauti neskelbtinos komercinės informacijos iš kitų dalyvių. Duomenų bankas gali būti valdomas, pavyzdžiui, nepriklausomos trečiosios šalies, kuriai taikomos griežtos konfidencialumo taisyklės, susijusios su iš duomenų banko dalyvių gauta informacija. Duomenų banką valdantys asmenys taip pat turėtų užtikrinti, kad būtų renkama tik ta informacija, kuri yra būtina teisėtam duomenų banko tikslui įgyvendinti.

6.2.4.5. Prieiga prie informacijos ir surinktų duomenų

441. Tais atvejais, kai informacija, kuria keičiamasi, yra strategiškai svarbi konkurencijai ir apima didelę atitinkamos rinkos dalį, tačiau nekelia slapto susitarimo rizikos, galimybės susipažinti su šia informacija sąlygos yra svarbus elementas vertinant galimą konkurencinių galimybių ribojimo poveikį. Keitimasis tokia strategine informacija gali būti leidžiamas tik tuo atveju, jei informacija yra nediskriminaciniu būdu prieinama visoms atitinkamoje rinkoje veikiančioms įmonėms. Jei toks prieinamumas nebūtų užtikrintas, kai kurie konkurentai atsidurtų nepalankioje padėtyje, nes jie turėtų mažiau informacijos, o tai taip pat nepadėtų naujiems veiklos vykdytojams patekti į rinką ⁽²⁴⁴⁾.
442. Taip gali būti, visų pirma, dalijimosi duomenimis iniciatyvų atveju, kai duomenys, kuriais dalijamasi duomenų banke, sudaro didelę rinkos dalį. Kai duomenys, kuriais dalijamasi, yra vertingas išteklius siekiant konkuruoti rinkoje, konkurentai, kuriems nesuteikiama prieiga (arba prieiga suteikiama tik mažiau palankiomis sąlygomis), gali netekti rinkoje konkurencinių galimybių. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį priklausys nuo tokių elementų kaip duomenų, kuriais dalijamasi, pobūdis, dalijimosi duomenimis susitarimo sąlygos ir prieigos reikalavimai, taip pat atitinkamų šalių padėtis rinkoje. Darant prielaidą, kad duomenų bankas nėra susijęs su slaptu susitarimu, dėl tam tikros formos atviros narystės arba prieigos prie duomenų grupės, antikonkurencinio galimybių ribojimo rizika būtų mažesnė. Atliekant vertinimą reikėtų atsižvelgti į tai, kad atsisakymo suteikti prieigą prie duomenų fondo poveikis gali būti reikšmingas, visų pirma tais atvejais, kai yra didelė rinkos ir duomenų koncentracija ir jei sutelkus duomenis gaunamas svarbus konkurencinis pranašumas ne tik atitinkamoje rinkoje, bet ir gretimose rinkose.

6.2.5. Rinkos savybės

443. Tikimybė, kad keičiantis informacija bus sudaromi slapti susitarimai arba ribojamos galimybės, priklauso nuo rinkos savybių. Keitimasis informacija taip pat gali turėti įtakos šioms rinkos savybėms. Šiuo atžvilgiu svarbios rinkos ypatybės, be kita ko, yra skaidrumo lygis rinkoje, esamų įmonių skaičius, kliūtys patekti į rinką, su keitimusi informacija susijusio produkto ar paslaugos vienas ar kiti pobūdžiai, dalyvaujančių įmonių vienas ar kiti pobūdžiai ⁽²⁴⁵⁾ ir paklausos bei pasiūlos sąlygų rinkoje stabilumas ⁽²⁴⁶⁾.
444. Lengviau pasiekti bendrą susitarimą dėl derinimo sąlygų ir stebėti nukrypimus rinkoje, kurioje veikia tik kelios įmonės. Jei rinka yra labai koncentruota, keitimasis tam tikra informacija, atsižvelgiant visų pirma į jos pobūdį, gali sudaryti sąlygas įmonėms sužinoti apie konkurentų situaciją bei jų komercinę strategiją rinkoje ir taip iškraipyti konkurenciją rinkoje bei padidinti slaptų susitarimų sudarymo galimybę ar net tai paskatinti. Tačiau,

⁽²⁴⁴⁾ 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimas *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 60 punktas.

⁽²⁴⁵⁾ Kai įmonės yra vienas ar kiti jų šanaudų, paklausos, rinkos dalies, produktų asortimento, pajėgumų ir kt. atžvilgiu, labiau tikėtina, kad jos bendrai susitars dėl derinimo sąlygų, nes jų paskatos yra labiau suderintos.

⁽²⁴⁶⁾ Reikėtų pažymėti, kad aptariamoms ne visoms atitinkamos rinkos savybėms. Gali būti ir kitų rinkos savybių, kurios svarbios nustatant tam tikrą keitimąsi informacija.

jei rinka yra labai suskaidyta, informacijos skleidimo ir keitimosi ja tarp konkurentų įtaka konkurencijai rinkoje gali būti vertinama neutraliai arba netgi teigiamai ⁽²⁴⁷⁾.

445. Jei rinka labai skaidri, gali būti lengviau sudaryti slaptą susitarimą, nes įmonėms sudaromos sąlygos bendrai susitarti dėl derinimo sąlygų ir didinti slapto susitarimo vidaus ir išorės stabilumą ⁽²⁴⁸⁾.
446. Slapti susitarimai taip pat labiau tikėtini tais atvejais, kai paklausa ir pasiūlos sąlygos rinkoje yra palyginti stabilios ⁽²⁴⁹⁾. Nepastovi paklausa, didelis kai kurių įmonių vidaus augimas rinkoje arba dažnas naujų įmonių atėjimas gali rodyti, kad dabartinė padėtis nėra pakankamai stabili, kad būtų galima tikėtis suderinimo ⁽²⁵⁰⁾, arba gali prireikti dažniau keistis informacija, kad būtų daromas poveikis konkurencijai.
447. Be to, rinkose, kuriose svarbios inovacijos, derinti elgesį gali būti sunkiau, nes pasinaudodama labai svarbiomis inovacijomis viena įmonė gali įgyti didelį pranašumą prieš konkurentus. Kad slaptas susitarimas būtų tvarus, išorės subjektai, kaip antai esami ir potencialūs konkurentai, kurie nedalyvauja derinant, taip pat klientai neturėtų būti pajėgūs trukdyti siekti rezultatų, kurių tikimasi iš slapto susitarimo. Taigi, jei yra kliūčių patekti į rinką, labiau tikėtina, kad rinkoje bus sudarytas slaptas susitarimas ir kad jis bus tvarus.

6.2.6. Konkurencijos apribojimas pagal tikslą

448. Keitimasis informacija bus laikomas apribojimu pagal tikslą, kai informacija yra neskelbtina komercinė informacija ir keičiantis informacija gali būti pašalintas dalyvių netikrumas dėl pakeitimų, kuriuos atitinkamos įmonės turi priimti vykdydamos savo veiksmus rinkoje, laiko, masto ir detalių ⁽²⁵¹⁾. Vertindama, ar keitimasis informacija yra konkurencijos apribojimas pagal tikslą, Komisija pirmiausia nagrinės turinį, tikslus ir teisinės bei ekonominės aplinkybes, kuriomis keičiamasi informacija ⁽²⁵²⁾. Vertinant šį kontekstą reikia atsižvelgti į prekių ir paslaugų, kuriems jis taikomas, pobūdį ir į realias nagrinėjamos rinkos ar rinkų veikimo sąlygas bei struktūrą ⁽²⁵³⁾.
449. Iš 424 punkte pateiktų pavyzdžių aišku, kad nėra tiesioginio ryšio tarp informacijos, kuria keičiamasi, ir vartotojų kainų, kad mainai būtų laikomi apribojimu pagal tikslą. Siekiant nustatyti, ar pažeidimas padarytas pagal tikslą, lemiamas kriterijus yra kontaktų pobūdis, o ne jų dažnumas ⁽²⁵⁴⁾.

Pavyzdžiui, konkurentų grupei susirūpinimą kelia tai, kad jų produktams gali būti taikomi vis griežtesni aplinkos apsaugos reikalavimai. Bendrų lobistinių pastangų kontekste jie reguliariai susitinka ir keičiasi nuomonėmis. Siekdami susitarti dėl bendros pozicijos dėl būsimų pasiūlymų dėl teisėkūros procedūra priimamų aktų, jie keičiasi tam tikra informacija, susijusia su jų esamų produktų aplinkosauginėmis savybėmis. Jeigu ši informacija yra ankstesnių laikotarpių ir neleidžia įmonėms sužinoti apie numatomas konkurentų rinkos strategijas, keitimasis informacija nėra apribojimas, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

⁽²⁴⁷⁾ Žr. 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 58 punktą ir jame nurodytą jurisprudenciją.

⁽²⁴⁸⁾ Taip pat žr. 452 punktą.

⁽²⁴⁹⁾ Žr. 1994 m. spalio 27 d. Sprendimo *Deere / Komisija*, T-35/92, EU:T:1994:259, 78 punktą.

⁽²⁵⁰⁾ Žr. Komisijos sprendimo bylose IV/31.370 ir 31.446, UK *Agricultural Tractor Registration Exchange* (OL L 68, 1992 3 13, p. 19) 51 konstatuojamąją dalį ir 1994 m. spalio 27 d. Sprendimo *Deere / Komisija*, T-35/92, EU:T:1994:259, 78 punktą.

⁽²⁵¹⁾ 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies / Komisija*, T-758/14 RENV, dar nepaskelbta, EU:T:2020:307, 100 punktas. Taip pat žr. 2015 m. kovo 19 d. Sprendimo *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe / Komisija*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 122 punktą ir 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 41 punktą.

⁽²⁵²⁾ Žr., pavyzdžiui, 2009 m. spalio 6 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P ir C-519/06 P, EU:C:2009:610, 58 punktą; 2008 m. lapkričio 20 d. Sprendimo *BIDS*, C-209/07, EU:C:2008:643, 15 ir paskesnius punktus.

⁽²⁵³⁾ 2018 m. rugsėjo 26 d. Sprendimas *Philips ir Philips France / Komisija*, C-98/17 P, EU:T:2018:774, 35 punktas.

⁽²⁵⁴⁾ 2019 m. lapkričio 7 d. Sprendimas *Campine ir Campine Recycling / Komisija*, T-240/17, EU:T:2019:778, 308 punktas.

Tačiau, kai įmonės pradeda keistis informacija apie būsimų produktų kūrimą, kyla pavojus, kad toks keitimasis informacija gali turėti įtakos konkurentų elgesiui rinkoje. Toks keitimasis informacija gali paskatinti konkurentus pasiekti bendrą sutarimą neprekiuoti produktais, kurie yra ekologiškesni nei reikalaujama teisės aktais. Toks suderinimas daro poveikį šalių elgesiui rinkoje ir riboja vartotojų pasirinkimą bei konkurenciją pagal produkto savybes. Todėl jis bus laikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą.

450. Keitimasis informacija gali būti laikomas karteliu, jeigu juo siekiama derinti konkurencinį elgesį arba daryti įtaką svarbiems konkurencijos tarp dviejų ar daugiau konkurentų rinkoje parametrams. Keitimasis informacija yra kartelis, jeigu dviejų arba daugiau konkurentų sudarytas susitarimas ar suderinti veiksmai, kuriais siekiama koordinuoti jų konkurencinį elgesį rinkoje arba daryti įtaką svarbiems konkurencijos veiksniams taikant tokią praktiką, kaip pirkimo ar pardavimo kainų arba kitų prekybos sąlygų nustatymas ar koordinavimas, įskaitant susijusius su intelektinės nuosavybės teisėmis, gamybos ar pardavimo kvotų paskirstymas, rinkų ir klientų pasidalijimas, įskaitant antikonkurencinį veiksmų derinimą konkursuose, importo ar eksporto apribojimus arba antikonkurencinius veiksmus kitų konkurentų atžvilgiu, ar kitokią praktiką. 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. Keičiantis informacija taip pat gali būti sudaromos palankesnės kartelio įgyvendinimo sąlygos, nes įmonės gali stebėti, ar dalyviai laikosi sutartų sąlygų. Toks keitimasis informacija bus vertinamas kaip kartelio dalis.

6.2.7. Ribojamasis poveikis konkurencijai

451. Keitimasis informacija, kuris nėra apribojimas pagal tikslą, vis tiek gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai.
452. Kaip pažymėta 37 punkte, tikėtiną keitimosi informacija poveikį konkurencijai būtina nagrinėti kiekvienu atveju atskirai, nes vertinimo rezultatai priklauso nuo įvairių konkrečiam atvejui būdingų veiksnių derinio. Atlikdama šį vertinimą, Komisija palygins faktinį arba galimą keitimosi informacija poveikį dabartinei rinkos būklei su padėtimi, kuri būtų, jei to konkretaus keitimosi informacija nebūtų⁽²⁵⁵⁾. 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 inovacijoms.
453. Vertinant galimą ribojamąjį poveikį, svarbūs informacijos, kuria keičiamasi, pobūdis (žr. 6.2.3 skirsnį), keitimosi informacija savybės (žr. 6.2.4 skirsnį) ir rinkos savybės (žr. 6.2.5 skirsnį)⁽²⁵⁶⁾.
454. Kad keičiantis informacija galėtų būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, informacija besikeičiančios įmonės turi turėti pakankamai didelę atitinkamos rinkos dalį. Kitokiu atveju konkurentai, kurie nesikeičia informacija, galėtų varžyti dalyvaujančių įmonių antikonkurencinį elgesį.
455. Sąvokos „pakankamai didelė rinkos dalis“ neįmanoma apibrėžti abstrakčiai ir jos apibrėžtis priklausys nuo konkrečių kiekvieno atvejo faktų ir nuo informacijos, kuria keičiamasi, pobūdžio. Jeigu informacija keičiamasi pagal kitos rūšies horizontalųjį bendradarbiavimo susitarimą, bet koks keitimasis informacija, kuris neviršija to, kas būtina jam įgyvendinti, paprastai neturės ribojamojo poveikio konkurencijai, kai rinkos aprėptis yra mažesnė už rinkos dalies ribas, nustatytas atitinkamame šių gairių skyriuje, atitinkamame bendrosios išimties reglamente⁽²⁵⁷⁾ arba *De minimis* pranešime dėl atitinkamo susitarimo rūšies⁽²⁵⁸⁾.

⁽²⁵⁵⁾ 1998 m. gegužės 28 d. Sprendimas *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 76 punktas.

⁽²⁵⁶⁾ 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimas *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 54 punktas.

⁽²⁵⁷⁾ Keičiantis informacija pagal MTP susitarimą, tuo atveju, jei neviršijama susitarimui įgyvendinti būtinoji riba, įmonės gali pasinaudoti 25 % apsaugos nuostata, nustatyta MTP BIR. Specializacijos BIR nustatyta apsaugos riba yra 20 %.

⁽²⁵⁸⁾ Žr. 1.2.8 skirsnį.

456. 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, priklauso tiek nuo ankstesnio skaidrumo lygio, tiek nuo to, kaip tas lygis kinta keičiantis informacija. 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.

6.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

6.3.1. Didesnis veiksmingumas ⁽²⁵⁹⁾

457. Keičiantis informacija gali padidėti veiksmingumas, priklausomai nuo rinkos savybių. Pavyzdžiui, įmonės gali tapti veiksmingesnės, jei jų veiklos rezultatai lyginami su geriausia sektoriaus patirtimi. Keičiantis informacija taip pat gali būti prisidedama prie rinkos atsparumo didinimo, nes įmonėms sudaromos sąlygos greičiau reaguoti į paklausos ir pasiūlos pokyčius ir sumažinti vidaus ir išorės tiekimo grandinės sutrikimų ar pažeidžiamumo riziką. Tai gali būti naudinga ir vartotojams, ir įmonėms, nes suteikia informacijos apie santykinės produktų savybes, pavyzdžiui, skelbiant populiariausių produktų sąrašus arba kainų palyginimo duomenis. Taigi iš tikrųjų viešas keitimasis informacija vartotojams gali būti naudingas tuo, kad jiems padedama pasirinkti turint daugiau informacijos (ir sumažinamos jų paieškų išlaidos). Įmonės, viešai keisdamosi informacija apie dabartines žaliavų kainas, taip pat gali sumažinti paieškų išlaidas – tai dažniausiai būtų naudinga vartotojams, nes sumažėtų galutinės kainos.

458. Veiksmingumą įmonės 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 įmonę, kitais atvejais netektų naudos iš tos informacijos. Tokio veiksmingumo pavyzdžių galima rasti bankininkystės ir draudimo sektoriuose, kuriems būdingas dažnas keitimasis informacija apie vartotojų įsipareigojimų nevykdymą ir rizikos pobūdį.

6.3.2. Būtinumas

459. Keičiantis informacija sukeliama apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies nuostatų. Kad įvykdytų būtinumo sąlygą, šalis turės įrodyti, kad informacijos pobūdis ir aplinkybės, kuriomis vyksta keitimasis informacija, nekelia jokios rizikos nevaržomai konkurencijai, kuri yra būtina siekiant tariamai padidinti veiksmingumą. 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 apibendrinta informacija, pvz., suskirstant į kokias nors tos pramonės srities kategorijas, galėtų padidėti veiksmingumas, o rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, būtų mažesnė.

6.3.3. Perdavimas vartotojams

460. Didesnis 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 didesnis veiksmingumas bus perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

⁽²⁵⁹⁾ Galimo didesnio veiksmingumo, pasiekto keičiantis informacija, aprašymas nėra nei išimtinis, nei išsamus.

6.3.4. *Jokio konkurencijos panaikinimo*

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

6.4. **Pavyzdžiai***1 pavyzdys*

Aplinkybės. Prabangūs viešbučiai A šalies sostinėje veikia mažoje, nesudėtingoje ir stabilioje oligopolijoje, kurios sąnaudų struktūra iš esmės yra vienuose 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 tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, nes žinodamos konkurento faktines galiojančias kainas įmonės tikriausiai galėtų lengviau derinti 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. 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 vienuose. Galiausiai, nei vartotojai, nei nauji rinkos dalyviai negali suvaržyti esamų rinkos dalyvių antikonkurencinio 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.

2 pavyzdys

Aplinkybės. Trys stambios įmonės, 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. Įmonės teigia tai darančios, kad palygintų savo veiklos rezultatus su savo konkurentų veiklos rezultatais ir taip užtikrintų didesnį veiksmingumą.

Analizė. Toks keitimasis informacija iš esmės nelaikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą. Taigi, jo poveikį rinkai reikia įvertinti. Dėl rinkos struktūros, to, kad apsieiksta informacija didžia dalimi susijusi su įmonės kintamosiomis išlaidomis, 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 didesnį 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.

3 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. Tačiau, 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 rinkos paklausa nėra stabili. Net jei keitimasis informacija kelia tam tikrą riziką, kad bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, geriau suderinant pasiūlą ir paklausą ir taip sumažinant atliekų kiekį, tikėtina, kad dėl to padidės veiksmingumas. Informacija keičiamasi viešai, be to, keičiamasi suvestiniais duomenimis, dėl to antikoncepcinė rizika sumažėja, palyginti su tais atvejais, kai keičiamasi neviešai ir individualaus pobūdžio informacija. Tačiau keičiamasi tik tokia informacija, kuri būtina rinkos sutrikimui ištaisyti. Todėl tikėtina, kad toks keitimasis informacija atitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijus.

4 pavyzdys

Aplinkybės. Rinkoje yra keletas pagrindinių produktų gamintojų, kuriems dažnai trūksta pasiūlos. Siekama kuo veiksmingiau ir racionaliau pagerinti pasiūlą ir padidinti gamybą, pramonės asociacija siūlo rinkti duomenis ir modeliuoti atitinkamų pagrindinių produktų paklausą ir pasiūlą. Be to, ji rinktų duomenis, kad nustatytų gamybos pajėgumus, turimas atsargas ir galimybes optimizuoti tiekimo grandinę. Konsultacinė įmonė padėtų asociacijai rinkti duomenis ir juos apibendrinti pagal modelį, atsižvelgiant į su kiekvienu gamintoju sudarytus susitarimus dėl informacijos neatskleidimo. Apibendrinti duomenys būtų grąžinami gamintojams, siekiant perbalansuoti ir pritaikyti jų individualių pajėgumų naudojimą, gamybą ir tiekimą.

Analizė. surinkti duomenys yra neskelbtina komercinė informacija ir ja keičiantis tarp gamintojų gali būti pašalintas dalyvių netikrumas dėl pakeitimų, kuriuos atitinkamos įmonės turi priimti vykdydamos savo veiksmus rinkoje, laiko, masto ir detalių. Be to, gamintojai, kurie nėra pramonės asociacijos nariai, gali atsidurti labai nepalankioje konkurencinėje padėtyje, palyginti su keitimosi sistemoje dalyvaujančiomis įmonėmis.

Siekiant išvengti slaptų susitarimų rizikos, galima imtis kelių priemonių. Jei griežtai reikalaujama, kad gamintojai keistųsi neskelbtina komercine informacija, išskyrus informaciją, kurią bendrai rinktų pramonės asociacija ir konsultacinė įmonė (pavyzdžiui, siekiant bendrai nustatyti, kur geriausia pakeisti gamybą arba padidinti pajėgumus), toks keitimasis informacija turėtų būti griežtai apribotas tuo, kas būtina siekiant veiksmingai įgyvendinti tikslus. Bet kokia su projektu susijusi informacija ir keitimasis ja turėtų būti tinkamai dokumentuoti, kad būtų užtikrintas sąveikos skaidrumas. Dalyviai turėtų išsipareigoti vengti bet kokių diskusijų dėl kainų ar derinimo kitais klausimais, kurie nėra būtini tikslams pasiekti. Projektas taip pat turėtų būti ribotas, kad keitimasis informacija būtų nedelsiant nutrauktas, kai tik išnyksta rizika, kad stygius kelia pakankamai neatidėliotiną grėsmę, kad būtų galima pateisinti bendradarbiavimą. Tik konsultacinė įmonė gautų neskelbtinus komercinius duomenis ir būtų įpareigota juos apibendrinti. Abejones dėl konkurencinių galimybių ribojimo būtų galima išsklaidyti, jei projekte galėtų dalyvauti kiekvienas atitinkamą produktą gaminantis gamintojas, neatsižvelgiant į tai, ar jis yra atitinkamos pramonės asociacijos narys.

7. STANDARTIZAVIMO SUSITARIMAI

7.1. Įvadas

462. Svarbiausias standartizavimo susitarimų tikslas – nustatyti techninius ar kokybės reikalavimus, kuriuos gali atitikti dabartiniai ar ateities produktai, gamybos procesai, vertės grandinės deramo patikrinimo procesai, paslaugos ar būdai⁽²⁶⁰⁾. 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, kaip ir susitarimai, kuriais nustatomi tvarumo standartai. Nors tvarumo standartai yra panašūs į šiame skyriuje aptariamus standartizavimo susitarimus, jie taip pat pasižymi netipinėmis arba mažiau išryškėjusiomis tų standartizavimo susitarimų ypatybėmis. Todėl atitinkamos gairės dėl tokių tvarumo standartų pateiktos 9 skyriuje.

463. Šios gairės netaikomos techninių standartų rengimui ir pateikimui, kai tai daroma vykdant viešuosius įgaliojimus⁽²⁶¹⁾. Pagal 2012 m. spalio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentą (ES) Nr. 1025/2012 dėl Europos standartizacijos⁽²⁶²⁾ pripažintoms Europos standartizacijos organizacijoms konkurencijos teisė taikoma tiek, kiek jos gali būti laikomos įmone arba įmonių asociacija, kaip tai suprantama 101 ir 102 straipsniuose⁽²⁶³⁾. Standartai, susiję su profesinių paslaugų teikimu, pavyzdžiui, įrašymo į laisvosios profesijos atstovų sąrašą taisyklės, nėra šių rekomendacijų objektas.

7.2. Atitinkamos rinkos

464. Standartizavimo susitarimai gali daryti poveikį keturiuose galimose rinkose, kurios bus apibrėžtos taikant pranešime dėl rinkos apibrėžimo aprašytą metodiką ir visas būsimas gaires, susijusias su atitinkamų rinkų apibrėžtimi Sąjungos konkurencijos teisės tikslais. Pirma, rengiant standartus gali būti daromas poveikis produktų ar paslaugų rinkai ar rinkoms, kuriai (-ioms) taikomas standartas ar standartai. Antra, kai standartų rengimas susijęs su technologijos sukūrimu ar pasirinkimu arba kai intelektinės nuosavybės teisės parduodamos atskirai nuo produktų, su kuriais jos susijusios, standartas gali turėti poveikio atitinkamai technologijų rinkai⁽²⁶⁴⁾. Trečia, rengiant standartus gali būti daromas poveikis rinkai, kuriai nustatomi standartai, jeigu egzistuoja skirtingos standartų rengimo institucijos ar susitarimai. Ketvirta, tam tikrais atvejais rengiant standartus gali būti daromas poveikis atskirai testavimo ir sertifikavimo rinkai.

7.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

7.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

465. Standartizavimo susitarimais paprastai daromas didelis teigiamas ekonominis poveikis⁽²⁶⁵⁾, 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 mažinama gamybos ir pardavimo sąnaudos – tai apskritai naudinga ekonomikai. Standartais gali būti išlaikoma ir gerinama kokybė bei saugumas, teikiama informacija ir užtikrinama sąveika bei suderinamumas, taigi, klientai gauna daugiau naudos.

⁽²⁶⁰⁾ Standartizavimas gali būti įvairaus pobūdžio – nuo suderintų standartų patvirtinimo pripažintose tarptautinėse, Europos ar nacionalinėse institucijose pasiekiant konsensusą remiantis konsorciumuose ir forumuose parengtomis techninėmis specifikacijomis, iki nepriklausomų įmonių susitarimų.

⁽²⁶¹⁾ Žr. 2009 m. kovo 26 d. Sprendimo *Selex Sistemi Integrati / Komisija*, C-113/07 P, EU:C:2009:191, 92 punktą.

⁽²⁶²⁾ 2012 m. spalio 25 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentas (ES) Nr. 1025/2012 dėl Europos standartizacijos, kuriuo iš dalies keičiamos Tarybos direktyvos 89/686/EEB ir 93/15/EEB ir Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos 94/9/EB, 94/25/EB, 95/16/EB, 97/23/EB, 98/34/EB, 2004/22/EB, 2007/23/EB, 2009/23/EB ir 2009/105/EB ir panaikinamas Tarybos sprendimas 87/95/EEB ir Europos Parlamento ir Tarybos sprendimas Nr. 1673/2006/EB.

⁽²⁶³⁾ Žr. 2010 m. gegužės 12 d. Sprendimą *EMC Development / Komisija*, T-432/05, EU:T:2010:189.

⁽²⁶⁴⁾ Žr. 2 skyrių dėl susitarimų dėl MTP ir Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo technologijų perdavimo susitarimams gaires (OL C 89, 2014 3 28, p. 3), 20–26 punktus (*Technologijų perdavimo gairės*), kuriuose nagrinėjami ypač svarbūs technologijų teisių licencijų suteikimo srities rinkos apibrėžimo aspektai. Rinkos apibrėžimo pagal tokias gaires pavyzdys pateiktas Komisijos sprendimo byloje AT.39985, *Motorola – Enforcement of GPRS standard essential patents*, 184–220 konstatuojamosiose dalyse.

⁽²⁶⁵⁾ Taip pat žr. 501 punktą.

466. Standartizacijos dalyviai nebūtinai yra konkurentai. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis rengiant standartus, kai dalyvauja konkurentai, taip pat gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nes gali būti ribojama kainų konkurencija ir ribojama arba kontroliuojama gamyba, rinkos, inovacijos ar techninė plėtra. Kaip išsamiau paaiškinama toliau, taip gali būti daroma trimis pagrindiniais būdais: i) mažinant kainų konkurenciją, ii) ribojant novatoriškas technologijas ir iii) ribojant tam tikrų įmonių galimybes veiksmingai naudotis standartu ir taip jas išstumiant arba diskriminuojant.
467. Pirma, jei įmonės pradeda antikonkurencinio pobūdžio diskusijas siekdamos parengti standartus, susijusiose rinkose gali sumažėti arba visiškai išnykti kainų konkurencija arba būti apribota ar kontroliuojama gamyba ir todėl gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje ⁽²⁶⁶⁾.
468. Antra, standartais, kuriais nustatomos išsamios techninės produkto ar paslaugos specifikacijos, gali būti ribojama techninė plėtra ir inovacijos. Kol standartas kuriamas, alternatyvios technologijos gali konkuruoti dėl įtraukimo į standartą. Pasirinkus arba sukūrus vieną technologiją ir nustatius standartą, kai kurioms technologijoms ir įmonėms gali būti sudaryta kliūtis patekti į rinką ir jos gali būti išstumtos iš rinkos. Be to, standartai, pagal kuriuos reikalaujama, kad tam tikra technologija būtų naudojama tik standartui, gali trukdyti kitų technologijų plėtrai ir sklaidai. Kai užkertamas kelias plėtoti kitas technologijas įpareigojant standartų rengimo organizacijos narius išskirtinai naudoti tam tikrą standartą, gali būti daromas toks pats poveikis. Inovacijų ribojimo rizika yra didesnė, jei viena ar kelios įmonės yra nepagrįstai pašalinamos iš standartų rengimo proceso.
469. Kalbant apie standartus, susijusius su intelektinės nuosavybės teisėmis (INT) ⁽²⁶⁷⁾, iš esmės galima išskirti tris pagrindines įmonių, turinčių skirtingus interesus standartų rengimo srityje, grupes. Pirma, vien pradinės grandies rinkose veikiančios įmonės, kurios tik kuria ir parduoda technologijas. Tai taip pat gali būti įmonės, kurios įsigyja technologijas, siekdamos jas licencijuoti. Licencijavimo pajamos yra jų vienintelis pajamų šaltinis, taigi jų paskatos yra kuo labiau padidinti autorinius atlyginimus. Antra, yra tik galutinės grandies įmonių, gaminančių produktus arba siūlančių paslaugas, grindžiamas kitų subjektų sukurtomis technologijomis ir neturinčių atitinkamų INT. Autoriniai atlyginimai yra jų sąnaudos, o ne pajamų šaltinis, ir joms naudinga juos sumažinti. Galiausiai yra integruotų įmonių, kurios kuria INT saugomą technologiją ir parduoda produktus, kuriems joms reikėtų licencijos. Šios įmonės turi įvairių paskatų. Viena vertus, jos galėtų gauti pajamų iš licencijų iš savo INT. Kita vertus, joms gali tekti mokėti autorinį atlyginimą kitoms įmonėms, turinčioms INT, kurios yra būtinos jų produktams taikomam standartui. Todėl jos gali teikti savo pagrindinių INT licencijas mainais į kitų įmonių pagrindines INT arba savo INT naudoti gynybos tikslais. Be to, įmonės savo INT gali vertinti ir kitais būdais nei autoriniai atlyginimai. Praktiškai daugelis įmonių derina kelis šiuos veiklos modelius.
470. Trečia, standartizuojant gali būti daromas antikonkurencinis poveikis, jei apribojamos tam tikrų įmonių galimybės veiksmingai naudotis standartų rengimo proceso rezultatais (t. y. specifikacijomis ir (arba) pagrindine INT standartui įgyvendinti). Antikonkurencinio poveikio rizika kyla ne tik tuo atveju, kai visiškai apribojamos įmonės 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 ⁽²⁶⁸⁾, nes naudodamiesi tokia sistema dalyviai gali nustatyti, kokios technologijos yra saugomos INT ir kokios ne. Intelektinės nuosavybės ir konkurencijos teisės aktais siekiama tų pačių tikslų ⁽²⁶⁹⁾ – skatinti vartotojų gerovę ir inovacijas, taip pat veiksmingai paskirstyti išteklius. INT remiama dinamiška konkurencija, nes įmonės skatinamos investuoti į naujų produktų ir procesų kūrimą ar jų tobulinimą. Todėl INT apskritai skatinama konkurencija. Tačiau naudodamasis savo INT, dalyvis, turintis standartui įgyvendinti būtinas INT, tam tikromis standartų rengimo sąlygomis taip pat gali įgyti galią kontroliuoti standarto naudojimą. Jei standartu sudaroma kliūtis patekti į rinką, įmonė gali kontroliuoti produktų ar paslaugų rinką, su kuria susijęs standartas. Dėl to įmonės gali imtis

⁽²⁶⁶⁾ Atsižvelgiant į standartų rengimo proceso dalyvius, apribojimai gal atsirasti standartizuoto produkto tiekėjo ar pirkejo rinkos dalyje.

⁽²⁶⁷⁾ Šiame skyriuje INT – tai visų pirma patentas (-ai) (išskyrus nepaskelbtas patentų paraiškas). Tačiau jei naudodamasis bet kokios kitos rūšies INT, INT turėtojas gali kontroliuoti standarto naudojimą, reikėtų taikyti tuos pačius principus.

⁽²⁶⁸⁾ Jei kartu yra FRAND įsipareigojimas. Žr. 482–484 punktus.

⁽²⁶⁹⁾ Žr. Technologijų perdavimo gairių 7 punktą.

antikonkurencinių veiksmų, pavyzdžiui, atsisakydamos suteikti licencijas būtinoms INT arba reikalaujamos pernelyg didelių mokesčių, taikydamos diskriminuojančius arba pernelyg didelius ⁽²⁷⁰⁾ autorinių atlyginimų mokesčius, taip ribodamos galimybes veiksmingai naudoti standartu („sulaikymas“). Gali būti ir priešingų atvejų, kai derybos dėl licencijų suteikimo surengiamos vien dėl su standarto naudotoju susijusių priešasčių. Tai galėtų būti, pavyzdžiui, atsisakymas mokėti FRAND autorinių atlyginimų mokestį arba delsimo strategijų taikymas („išlaikymas“).

471. 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 vertinti tik kiekvienu konkrečiu atveju ⁽²⁷¹⁾.

7.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

472. Susitarimų, kuriais standartai naudojami kaip platesnių konkurenciją ribojančių susitarimų, kuriais siekiama išstumti esamus 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 ⁽²⁷²⁾.

473. Visi susitarimai mažinti konkurenciją naudojantis labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų atskleidimu prieš patvirtinant standartą kaip priedanga siekiant bendrai nustatyti galutinės grandies produktų ar pakaitinių INT ar technologijų kainas bus laikomi konkurencijos apribojimu pagal tikslą ⁽²⁷³⁾.

7.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

7.3.3.1. Susitarimai, kuriais paprastai neribojama konkurencija

474. Standartizavimo susitarimai, kuriais neribojama konkurencija pagal tikslą, turi būti analizuojami atsižvelgiant į jų teisinį ir ekonominį kontekstą, be kita ko, atsižvelgiant į susijusių prekių ar paslaugų pobūdį, realias atitinkamos rinkos ar rinkų veikimo sąlygas ir struktūrą, atsižvelgiant į jų faktinį ir tikėtiną poveikį konkurencijai. Jei nėra įtakos rinkoje ⁽²⁷⁴⁾, standartizavimo susitarimu riboti konkurencijos neįmanoma. Todėl ribojamojo poveikio greičiausiai nebus, jei veiksmingai konkuruoja keli savanoriškai taikomi standartai.
475. Tiems standartų rengimo susitarimams, kuriais gali būti sukuriama įtaka rinkoje, taikomi 477–483 punktai, kuriuose išdėstytos sąlygos, kuriomis tokiems susitarimams paprastai nebūtų taikoma 101 straipsnio 1 dalis.
476. Jei nesilaikoma vieno ar visų šioje dalyje išdėstytų principų, jokia prielaida, kad ribojama konkurencija, kaip tai suprantama 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 rengimo modeliai ir kad konkurencija modelio viduje ar modelių tarpusavio konkurencija teigiamai veikia rinkos ekonomiką. Todėl standartus rengiančios organizacijos gali visiškai nevaržomai nustatyti kitokias taisykles ir procedūras, nei aprašyta 477–483 punktuose, kuriomis nepažeidžiamos konkurencijos taisyklės.

⁽²⁷⁰⁾ Dideli autoriniai atlyginimai 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*, 27/76, EU:C:1978:22.

⁽²⁷¹⁾ Žr. Komisijos sprendimo byloje AT.39985 – *Motorola – Enforcement of GPRS standard essential patents*, 221–270 konstatuojamąsias dalis.

⁽²⁷²⁾ Žr. pvz., Komisijos sprendimo *Pre-insulated pipes*, IV/35.691, 147 konstatuojamąją dalį, kurioje 101 straipsnio pažeidimo dalimi laikomas „kokybės normų ir standartų naudojimas siekiant užkirsti kelią naujai technologijai ar vilkinti jos diegimą, dėl kurio sumažėtų kainos“.

⁽²⁷³⁾ Šiuo punktu neturėtų būti užkertamas kelias pavieniams INT savininkams *ex ante* atskleisti labiausiai ribojančias esminių standartų patentų licencijavimo sąlygas arba visų INT turėtojų didžiausią sukaupią autorinio atlyginimo normą, kaip aprašyta 500 punkte. Juo taip pat nedraudžiami patentų susivienijimai, sukurti laikantis Technologijų perdavimo gairių IV.4 skirsnyje išdėstytų principų, arba sprendimai teikti standartui įgyvendinti būtinas INT licencijas nenustatant autorinių atlyginimų, kaip nurodyta šiame skyriuje.

⁽²⁷⁴⁾ Taip pat žr. 1 skyrių „Įvadas“. Dėl rinkos dalių žr. taip pat 498 punktą.

477. Jei dalyvavimas rengiant standartus yra **neribojamas** ir konkretaus standarto patvirtinimo **procedūra** yra **skaidri**, standartizavimo susitarimais, kuriais **nenustatoma pareiga laikytis standarto** ⁽²⁷⁵⁾ ir **suteikiamos galimybės** naudotis standartu **sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis (FRAND) sąlygomis**, paprastai neribojama konkurencija, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.
478. Visų pirma, kad būtų užtikrinamas **neribotas dalyvavimas**, standartus rengiančių organizacijų taisyklėmis turėtų būti numatyta, kad visi konkurentai, veikiantys rinkoje ar rinkose, kuriai (-ioms) standartu daromas poveikis, galėtų dalyvauti procese, per kurį atrenkamas standartas. Standartus rengiančios organizacijos skirstydamos balsavimo teises turėtų taikyti objektyvias ir nediskriminacines procedūras ir, jei taikoma, objektyvius į standartą įtraukiamos technologijos atrankos kriterijus.
479. Kalbant apie **skaidrumą**, atitinkama standartus rengianti 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.
480. Be to, standartus rengiančių organizacijų taisyklėmis turėtų būti užtikrinamos galimybės **veiksmingai naudotis** standartu **sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis** ⁽²⁷⁶⁾.
481. Jei standartas susijęs su INT, taikant **aiškią ir suderintą INT politiką** ⁽²⁷⁷⁾, **pritaikytą konkrečiai pramonės sričiai** ir atitinkamos standartus rengiančios organizacijos poreikiams, didinama tikimybė, kad standartus įgyvendinančioms įmonėms bus suteiktos galimybės veiksmingai naudotis tos standartus rengiančios organizacijos parengtais standartais.
482. 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 išsipareigotų suteikti savo INT licencijas visoms trečiosioms šalims sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis (FRAND išsipareigojimas – sąžiningų, pagrįstų ir nediskriminacinių sąlygų išsipareigojimas) ⁽²⁷⁸⁾. Tokį išsipareigojimą reikėtų prisiimti prieš patvirtinant standartą. Be to, taikant INT politiką INT turėtojams turėtų būti leidžiama pašalinti tam tikrą technologiją iš standartų rengimo proceso (ir todėl išsipareigojimas teikti licencijas nebūtų taikomas) su sąlyga, kad tai daroma pradiniam standarto kūrimo etape. Siekiant užtikrinti FRAND išsipareigojimo veiksmingumą, taip pat reikėtų nustatyti reikalavimą, kad visi dalyvaujantys INT turėtojai, kurie prisiima tokį išsipareigojimą, užtikrintų, kad visos įmonės, kurioms INT savininkai perduoda savo INT (įskaitant teisę teikti tų INT licencijas), prisiimtų tokį išsipareigojimą, pavyzdžiui, įtraukiant pirkėjo ir pardavėjo sutartinę nuostatą. Reikėtų pažymėti, kad FRAND išsipareigojimas taip pat gali apimti licencijų teikimą be honorarų.
483. Be to, INT politikoje turėtų būti reikalaujama, kad dalyviai **sąžiningai atskleistų** savo INT, kurios gali būti būtinos kuriamam standartui įgyvendinti. Tai svarbu, kad i) toje pramonės srityje veikiantys subjektai galėtų pagrįstai pasirinkti technologiją, kurią reikia įtraukti į standartą ⁽²⁷⁹⁾ ir ii) padėti pasiekti, kad būtų užtikrintos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Tokia pareiga atskleisti informaciją galėtų būti grindžiama

⁽²⁷⁵⁾ Žr. taip pat 490 punktą šiuo aspektu.

⁽²⁷⁶⁾ Pavyzdžiui, reikėtų suteikti galimybes veiksmingai naudotis standarto specifikacijomis.

⁽²⁷⁷⁾ Kaip nurodyta 482 ir 483 punktuose. Taip pat žr. Europos Komisijos komunikatą COM(2017) 712 dėl ES požiūrio į esminius standartų patentus.

⁽²⁷⁸⁾ Žr. 2015 m. liepos 16 d. Sprendimo *Huawei Technologies Co. Ltd / ZTE Corp. ir ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU:C:2015:477, 53 punktą: „Tokiomis aplinkybėmis, atsižvelgiant į tai, kad išsipareigojimas suteikti licencijas FRAND sąlygomis sukuria trečiųjų asmenų teisėtų lūkesčių, kad su standartu susieto patento savininkas iš tiesų suteiks jiems licencijas tokiomis sąlygomis, šio patento savininko atsakymas suteikti licencijas tokiomis sąlygomis iš principo gali būti piktnaudžiavimas, kaip jis suprantamas pagal SESV 102 straipsnį“. Taip pat žr. Komisijos sprendimo byloje AT.39985 – *Motorola – Enforcement of GPRS standard essential patents*, 417 punktą: „Atsižvelgiant į standartizacijos procesą, po kurio buvo priimtas GPRS standartas, ir į „Motorola“ savanorišką išsipareigojimą suteikti licenciją „Cudak SEP“ FRAND sąlygomis, GPRS standarto diegėjai turi teisėtų lūkesčių, kad „Motorola“ jiems suteiks to esminio standarto patento licenciją, jeigu jie nenorės sudaryti licencijos FRAND sąlygomis“.

⁽²⁷⁹⁾ Priešingai, vadinamoji patento pasala įvyksta tada, kai įmonė, dalyvaujanti standartų rengimo procese, sąmoningai slepia tai, kad ji turi esminius rengiamo standarto patentus, ir apie tokius patentus pareiškia tik po to, kai dėl standarto susitariama, ir dėl to kitos įmonės negali jų naudoti. Kai standarto rengimo proceso metu įvyksta patento pasala, sumažėja pasitikėjimas standartų rengimo procesu, atsižvelgiant į tai, kad veiksmingas standartų rengimo procesas yra būtina techninės plėtros ir apskritai rinkos plėtros vartotojų naudai sąlyga. Žr., pavyzdžiui, 2009 m. gruodžio 9 d. Komisijos sprendimą byloje COMP/38.636 – *RAMBUS* (OL L 30, 2010 2 6, p. 17).

pagrįstomis pastangomis nustatyti INT aiškinimą pagal galimą standartą⁽²⁸⁰⁾ ir atnaujinti atskleidžiamą informaciją, kai standartas bus plėtojamas. Kalbant apie patentus, atskleidžiant INT turėtų būti nurodytas bent patento numeris arba patento paraiškos numeris. Jei ši informacija dar nėra viešai paskelbta, pakanka, kad dalyviai paskelbtų, jog jie gali turėti INT pretenzijų dėl tam tikros technologijos (konkrečių INT pretenzijų ar INT paraiškų nurodyti nereikia) (vadinamasis bendrasis informacijos atskleidimas)⁽²⁸¹⁾. Išskyrus šį atvejį, bendrasis informacijos atskleidimas tikriausiai nepadėtų pramonei pagrįstai pasirinkti technologiją ir užtikrinti veiksmingą prieigą prie standarto. Dalyviai taip pat turėtų būti skatinami atnaujinti savo atskleidžiamą informaciją standarto priėmimo metu, ypač jei yra kokių nors pakeitimų, kurie gali turėti įtakos jų INT esmei ar galiojimui. Kadangi standartus rengiančių organizacijų, kurios taiko nemokamų standartų politiką, atveju tokių su veiksmingo naudojimosi galimybėmis susijusių grėsmių nėra, INT tokiomis aplinkybėmis atskleisti nebūtina.

484. FRAND įsipareigojimais siekiama užtikrinti, kad standarto naudotojai galėtų naudotis į tą standartą įtrauktomis būtinomis technologijomis, saugomomis INT, sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis sąlygomis. Visų pirma FRAND įsipareigojimu galima neleisti INT turėtojams trukdyti įgyvendinti standartą atsiskaitant suteikti licenciją ar prašant nesąžiningų ir nepagrįstų mokesčių (kitais tariant, per didelių mokesčių) po to, kai toje pramonės srityje veikiantys subjektai įsipareigojo taikyti standartą, ir (arba) reikalaujant diskriminacinių autorinių atlyginimų mokesčių⁽²⁸²⁾. Be to, FRAND įsipareigojimais leidžia INT turėtojams savo technologijas monetizuoti FRAND autoriniais atlyginimais ir gauti pagrįstą savo investicijų į MTP grąžą, kuri dėl savo pobūdžio yra rizikinga. Taip galima užtikrinti nuolatines paskatas, kad geriausia turima technologija atitiktų standartą.
485. Pagal 101 straipsnį standartus rengiančios organizacijos neprivalo tikrinti, ar dalyvių licencijavimo sąlygos yra sąžiningos, pagrįstos ir nediskriminacinės⁽²⁸³⁾. Dalyviai turės įvertinti patys, ar licencijavimo sąlygos, ypač nustatyti mokesčiai, yra sąžiningi, pagrįsti ir nediskriminaciniai. Todėl sprendami, ar prisiimti FRAND įsipareigojimą dėl tam tikrų INT, dalyviai turės įvertinti FRAND įsipareigojimo poveikį, visų pirma jų galimybės nevaržomai nustatyti mokesčių lygį.
486. Ginčo atveju vertinimas, ar už naudojimąsi INT nustatyti mokesčiai (rengiant standartus) yra sąžiningi ar pagrįsti, priklauso nuo to, ar mokesčiai pagrįstai susieti su ekonomine INT verte⁽²⁸⁴⁾. Ekonominė INT vertė galėtų būti grindžiama dabartine apimamų INT pridėtine verte ir neturėtų priklausyti nuo produktų, nesusijusių su patentuota technologija, sėkmės rinkoje⁽²⁸⁵⁾. Apskritai yra įvairių vertinimo metodų⁽²⁸⁶⁾ ir praktikoje dažnai naudojamas daugiau nei vienas metodas siekiant atsižvelgti į konkretaus metodo trūkumus ir sutikrinti rezultatus⁽²⁸⁷⁾. Gali būti įmanoma palyginti licencijavimo mokesčius, kuriuos nustato konkreti įmonė už atitinkamus patentus konkurencinėje aplinkoje prieš toje pramonės srityje parengiant standartą (*ex ante*), su ta verte (autoriniais atlyginimais), kuri nustatoma kaip kita geriausia alternatyva (*ex ante*), arba su ta verte (autoriniais atlyginimais), kuri nustatoma po to, kai toje pramonės srityje veikiantys subjektai įsipareigoja taikyti standartą (*ex post*). Taigi, tokį lyginimą galima atlikti nuosekliai ir patikimai⁽²⁸⁸⁾.

⁽²⁸⁰⁾ 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.

⁽²⁸¹⁾ Dalyviai raginami papildyti atskleidžiamą informaciją, kai patento numeris ir (arba) patento paraiškų numeriai tampa viešai prieinami.

⁽²⁸²⁾ Taip pat žr. 2015 m. liepos 16 d. Sprendimo *Huawei Technologies Co. Ltd / ZTE Corp. ir ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU: C:2015:477, 71 punktą, pagal kurį ieškinyje dėl pažeidimo gali būti laikomas piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi, kaip tai suprantama pagal 102 straipsnį, jeigu jis pareiškiamas geranoriškam licenciatui nesilaikant Teisingumo Teismo sprendime nustatytų procedūrinių veiksmų.

⁽²⁸³⁾ Standartų rengimo organizacijos nedalyvauja derybose dėl licencijų ar su jomis susijusiuose susitarimuose.

⁽²⁸⁴⁾ Žr. 1978 m. vasario 14 d. Sprendimo *United Brands*, 27/76, EU:C:1978:22, 250 punktą; taip pat žr. 2009 m. liepos 16 d. Sprendimo *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland / Komisija*, C-385/07 P, EU:C:2009:456, 142 punktą.

⁽²⁸⁵⁾ Europos Komisijos komunikatas COM(2017) 712 dėl ES požiūrio į esminius standartų patentus, p. 7.

⁽²⁸⁶⁾ Iš esmės sąnaudomis pagrįsti metodai galbūt nėra geriausiai pritaikyti, nes dėl jų sunku įvertinti konkretaus patento ar patentų grupių kūrimo sąnaudas ir gali būti iškraipomos paskatos diegti inovacijas.

⁽²⁸⁷⁾ Čia aprašyti metodai nėra išimtiniai ir nustatant FRAND lygius galima taikyti kitus metodus, atitinkančius tą pačią aprašytą metodų dvasią. Taip pat žr. Chryssoula Pentheroudakis, Justus A. Baron (2017), *Licensing Terms of Standard Essential Patents. A Comprehensive Analysis of Cases*. JRC politikos mokslinio konsultavimo ataskaita. EUR 28302 EN; doi:10.2791/193948.

⁽²⁸⁸⁾ Žr. 1989 m. liepos 13 d. Sprendimo *Tournier*, C-395/87, EU:C:1989:319, 38 punktą; 1989 m. liepos 13 d. Sprendimo *Lucazeau ir kt. / SACEM ir kt.*, 110/88, 241/88 ir 242/88, EU:C:1989:326, 33 punktą.

487. Be to, būtų galima atlikti nepriklausomo eksperto vertinimą dėl objektyvios atitinkamų INT svarbos ir būtinumo nagrinėjama standartui. Be to, atitinkamu atveju atsižvelgiant į konkretaus standartų rengimo proceso aplinkybes, galima pasikliauti *ex ante* atskleistomis licencijavimo sąlygomis, įskaitant individualius arba bendrus atitinkamų INT autorinius atlyginimus. Taip pat gali būti įmanoma palyginti INT turėtojo susitarimuose nustatytas licencijavimo sąlygas su kitais to paties standarto naudotojais. Iš autorinių atlyginimų dydžių, nustatytų toms pačioms INT kituose panašiuose standartuose, taip pat galima spręsti, ar autorinių atlyginimų dydžiai atitinka FRAND principus. Taikant šiuos metodus daroma prielaida, kad palyginimą galima atlikti nuosekliai ir patikimai, o ne nederamai naudojantis įtaka rinkoje. Dar vienas metodas – nustatyti, pirma, tinkamą bendrą visų atitinkamų INT vertę ir, antra, konkrečiam INT turėtojui priskirtiną dalį. Šiomis gairėmis nesiekama pateikti išsamaus metodų, kuriais remiantis vertinama, ar autoriniai atlyginimai nėra pernelyg dideli arba diskriminacinio pobūdžio pagal 102 straipsnį, sąrašo.
488. Tačiau reiktų pabrėžti, kad šių gairių nuostatomis neribojamos šalių galimybės ginčus dėl FRAND autorinių atlyginimų spręsti kompetinguose civiliniuose ar komerciniuose teismuose arba alternatyviomis ginčų sprendimo priemonėmis ⁽²⁸⁹⁾.

7.3.3.2. Poveikiu grindžiamas standartizavimo susitarimų vertinimas

489. Vertinant kiekvieną standartizavimo susitarimą reikia atsižvelgti į galimą standarto poveikį susijusioms rinkoms. Analizuojant standartizavimo susitarimus, atsižvelgiama į sektoriaus ir pramonės ypatumus. Tolesni punktai taikomi visiems standartizavimo susitarimams, kurie neatitinka 477–483 punktuose išdėstytų principų.

A. SAVANORIŠKAS STANDARTO POBŪDIS

490. Ar standartizavimo susitarimais gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, galima spręsti iš to, ar standartus rengiančių organizacijų nariai gali nevaržomai kurti alternatyvius standartus arba produktus, kurie neatitinka sutartų standartų ⁽²⁹⁰⁾. Pavyzdžiui, jei standartų rengimo 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 ⁽²⁹¹⁾. Be to, abejonės dėl konkurencijos yra mažiau tikėtinos, jei standartais nustatomi tik mažiau svarbūs galutinio produkto aspektai ar dalys, palyginti su išsamesniais standartais, visų pirma jeigu standartas nėra susijęs su jokiais esminėmis INT.

B. GALIMYBĖS NAUDOTIS STANDARTU

491. Vertinant, ar susitarimu ribojama konkurencija, taip pat reikia išnagrinėti galimybes naudotis standartu. Jei dalyviai ar trečiosios šalys (t. y. subjektai, nepriklausantys atitinkamai standartus rengiančiai organizacijai) visiškai neturi galimybių pasinaudoti standarto rezultatais (t. y. standarto atitikimo specifikacijomis ir, jei taikoma, standartui įgyvendinti būtinomis INT), gali būti ribojamos konkurencinės galimybės arba suskaidomos rinkos ir todėl ribojama konkurencija. Konkurencija taip pat gali būti ribojama, kai standarto rezultatas nariams ar trečiosioms šalims yra prieinamas tik diskriminacinėmis arba pernelyg sudėtingomis sąlygomis. Tačiau jei konkuruoja keletas standartų arba jei užtikrinta veiksminga standartizuoto ir nestandardizuoto sprendimo konkurencija, galimybių naudotis standartu apribojimas gali neturėti pastebimo neigiamo poveikio konkurencijai.
492. Kalbant apie standartų rengimo susitarimus, kuriuose numatyti **skirtingi** nei 483 punkte apibūdinti INT **atskleidimo modeliai**, reiktų kiekvienu atveju atskirai įvertinti, ar atitinkamu atskleidimo modeliu (pavyzdžiui, atskleidimo modelis, kuriuo nereikalaujama, o tik skatinama atskleisti INT) užtikrinamos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Standartų rengimo susitarimai, kuriuose numatytas informacijos apie kiekvienos intelektinės nuosavybės teisių savybes ir pridėtinę vertę atskleidimas pagal standartą, ir taip didesnis skaidrumas šalims, dalyvaujančioms rengiant standartą, iš esmės neribos konkurencijos, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

⁽²⁸⁹⁾ Jei abi šalys sutinka, ginčus dėl ESP FRAND sąlygų taip pat gali spręsti nepriklausoma trečioji šalis, t. y. arbitras. Žr., pavyzdžiui, 2015 m. liepos 16 d. Sprendimo *Huawei Technologies Co. Ltd / ZTE Corp. ir ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU:C:2015:477, 68 punktą ir 2014 m. balandžio 29 d. Komisijos sprendimo byloje AT. 39939, *Samsung – Enforcement of UMTS standard essential patents*, 78 konstatuojamąją dalį.

⁽²⁹⁰⁾ Žr. Komisijos sprendimo *Philips/VCR*, IV/29/151, 23 konstatuojamąją dalį: „Kadangi šie standartai skirti vaizdajuosčių leistuvų įrangai gaminti, šalys buvo įpareigos gaminti ir platinti tik tokias vaizdajuosčių ir 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.“

⁽²⁹¹⁾ Žr. Komisijos sprendimo *Philips/VCR*, IV/29/151, 23 konstatuojamąją dalį.

C. DALYVAVIMAS RENGIANČIĄ STANDARTĄ

493. Jei dalyvavimas standartų rengimo procese yra atviras, sumažės galimo ribojamojo poveikio konkurencijai rizika, kuri atsirastų dėl to, kad tam tikros įmonės negalėtų daryti įtakos standarto pasirinkimui ir rengimui ⁽²⁹²⁾.
494. Atvirą dalyvavimą galima užtikrinti suteikiant galimybę visiems konkurentams ir (arba) atitinkamiems rinkos, kuriai standartas daro poveikį, suinteresuotiesiems subjektams dalyvauti rengiant ir renkantis standartą..
495. Kuo didesnis galimas standarto poveikis rinkai ir kuo platesnė galima jo taikymo sritis, tuo svarbiau užtikrinti vienodas sąlygas dalyvauti standartų rengimo procese.
496. Tačiau tam tikrais atvejais dalyvavimo apribojimas negali turėti ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, pavyzdžiui: i) jei yra konkurencija tarp kelių standartų ir standartų rengimo organizacijų, ii) jei, nenustačius apribojimų dalyviams ⁽²⁹³⁾, būtų buvę neįmanoma priimti standarto arba toks priėmimas būtų mažai tikėtinas ⁽²⁹⁴⁾ arba iii) jei apribojimas dalyviams būtų ribotos trukmės ir būtų taikomas siekiant greitai daryti pažangą (pvz., standartizavimo pastangų pradžioje) ir jei pagrindiniuose etapuose visi konkurentai turi galimybę dalyvauti toliau rengiant standartą.
497. 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 ⁽²⁹⁵⁾. Gali būti numatytos pripažintos kolektyvinio suinteresuotųjų subjektų (pvz., vartotojų) atstovavimo procedūros. Kuo labiau suinteresuotieji subjektai gali daryti poveikį standarto pasirinkimo procesui ir kuo skaidresnė standarto priėmimo procedūra, tuo labiau tikėtina, kad patvirtinant standartą bus atsižvelgta į visų suinteresuotųjų subjektų interesus.

D. RINKOS DALYS

498. Vertinant standartų rengimo susitarimo poveikį, reikėtų atsižvelgti į standartu grindžiamų prekių, paslaugų ar technologijų 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. Tais atvejais, kai įmonės, prisidedančios prie standarto technologijomis, yra vertikalios integruotos, įmonių, dalyvavusių rengiant standartą, atitinkamos rinkos dalys gali būti svarbus rodiklis vertinant galimą standarto rinkos dalį (nes įmonės, dalyvaujančios rengiant standartą, dažniausiai būtų suinteresuotos tą standartą įgyvendinti) ⁽²⁹⁶⁾. Tačiau atsižvelgiant į tai, kad standartizavimo susitarimų veiksmingumas dažnai proporcingas pramonės srities daliai, kuri dalyvauja rengiant 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.

E. DISKRIMINACIJA

499. Standartų rengimo susitarimu, kuriuo aiškiai diskriminuojamas bet kuris dalyvaujantis ar potencialus narys, gali būti ribojama konkurencija. Pavyzdžiui, kai standartus rengianti organizacija aiškiai neįtraukia tik pradinės grandies įmonių (t. y. įmonių, kurios nevykdo veiklos galutinės grandies gamybos rinkoje), gali būti pašalinamos galbūt geresnės pradinės grandies technologijos.

⁽²⁹²⁾ Komisijos sprendime *X/Open Group*, IV/31.458, 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 susijusios praktinės 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.

⁽²⁹³⁾ Toks apribojimas gali atsirasti pašalinant suinteresuotuosius subjektus iš standartizavimo susitarimo arba taikant labiau ribotą dalyvio statusą.

⁽²⁹⁴⁾ 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.

⁽²⁹⁵⁾ Žr. 2009 m. spalio 14 d. Komisijos sprendimą byloje 39.416, *Ship Classification*.

⁽²⁹⁶⁾ Žr. 464 punktą.

F. AUTORINIŲ ATLYGINIMŲ NORMŲ EX ANTE ATSKLEIDIMAS

500. Standartų rengimo susitarimai, kuriuose numatoma galimybė pavieniams INT savininkams *ex ante* atskleisti labiausiai ribojančias esminių standartų patentų licencijavimo sąlygas arba visų INT turėtojų didžiausią sukaupą⁽²⁹⁷⁾ autorinio atlyginimo normą, iš esmės neribos konkurencijos, kaip tai suprantama 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 rengiančios organizacijos INT politikoje nustatyta, kad INT turėtojai prieš priimant standartą turi individualiai atskleisti labiausiai ribojančias licencijavimo sąlygas, įskaitant didžiausias planuojamas autorinio atlyginimo normas arba didžiausią sukaupą mokėtino autorinio atlyginimo normą, paprastai nebus ribojama konkurencija, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje⁽²⁹⁸⁾. Toks *ex ante* vienašalis labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų arba didžiausio sukaupto autorinio atlyginimo normos atskleidimas būtų vienas iš būdų sudaryti sąlygas standarto rengimo procese dalyvaujančioms šalims priimti pagrįstą sprendimą, atsižvelgiant į įvairių alternatyvių technologijų trūkumus ir pranašumus.

7.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

7.4.1. Didesnis veiksmingumas

501. Standartizavimo susitarimais dažnai gerokai padidinamas veiksmingumas. Pavyzdžiui, Sąjungos masto standartais gali būti sudarytos palankesnės rinkos integracijos sąlygos, o įmonėms 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 įmonių 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 inovacijų srityje. Jais gali būti sutrumpinamas laikas, per kurį nauja technologija patenka į rinką, taip pat sudarant galimybes įmonėms remtis susitartais sprendimais palengvinamas inovacijų diegimas. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.

502. Kad standartizavimo susitarimu būtų padidinamas veiksmingumas, į rinką norintiems patekti subjektams turi būti veiksmingai teikiama standartui taikyti būtina informacija⁽²⁹⁹⁾.

503. 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.

504. Nors poveikis inovacijoms kiekvienu atveju turi būti analizuojamas atskirai, standartais, kuriais sukuriamas, pavyzdžiui, įvairių technologijų platformų horizontalusis suderinamumas, bus padidintas veiksmingumas.

7.4.2. Būtinumas

505. Apribojimai, kurie gali atsirasti dėl standartizavimo susitarimo ar standartinių sąlygų ir kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

⁽²⁹⁷⁾ Siekiant padidinti galimų standarto įgyvendinimo išlaidų skaidrumą, standartų rengimo organizacijos galėtų aktyviai dalyvauti atskleidžiant bendrą didžiausią autorinio atlyginimo pagal standartą sumą. Panašiai kaip patentų susivienijimo atveju INT turėtojai gali pasidalyti visą autorinį atlyginimą.

⁽²⁹⁸⁾ Bet koks vienašalis arba bendras *ex ante* labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų atskleidimas neturėtų būti naudojamas kaip priedanga siekiant bendrai nustatyti galutinės grandies produktų ar pakaitinių INT ar technologijų kainas, nes tai yra konkurencijos apribojimas pagal tikslą.

⁽²⁹⁹⁾ Žr. 1986 m. gruodžio 15 d. Komisijos sprendimo *X/Open Group*, IV/31.458, 42 konstatuojamąją dalį: „Komisija mano, kad priimant sprendimą taikyti išimtį labai svarbu atsižvelgti į grupės norą kuo greičiau pateikti rezultatus“.

506. 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⁽³⁰⁰⁾.
507. Paprastai visiems konkurentams, veikiančiams rinkoje ar rinkose, kurioms standartu daromas poveikis, turi būti užtikrintos galimybės dalyvauti standartų rengimo procese, nebent šalys įrodytų, kad toks dalyvavimas būtų labai neveiksmingas⁽³⁰¹⁾. Kitu atveju bet koks ribojamasis dalyvavimo apribojimo poveikis turėtų būti panaikintas arba sumažintas⁽³⁰²⁾. Be to, dalyviams taikomą apribojimą galėtų nusverti veiksmingumas pagal 101 straipsnio 3 dalį, jei standarto priėmimas būtų labai uždelstas dėl visiems konkurentams atviro proceso.
508. 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⁽³⁰³⁾ kaip būtinas standarto dalis ir taip priversti standarto naudotojus mokėti už daugiau INT nei techniškai būtina – būtų daugiau nei būtina nustatytam didesniai 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 didesniai veiksmingumui pasiekti.
509. Apribojimai standartizavimo susitarimuose, kuriais standartas padaromas privalomu ar įpareigojama, kad tam tikroje pramonės srityje jo būtų laikomasi, iš esmės nėra būtini.
510. 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⁽³⁰⁴⁾. 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.

⁽³⁰⁰⁾ Pagal Komisijos 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 konstatuojamoji dalis).

⁽³⁰¹⁾ Žr. 1986 m. gruodžio 15 d. Komisijos sprendimo *X/Open Group*, IV/31.458, 45 konstatuojamąją dalį: „[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.“ Taip pat žr. Komisijos sprendimo 39.416, *Ship Classification*, 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 suprastėjimui dėl pernelyg negriežtų IACS priklausymo reikalavimų. Tuo pat metu naujieji kriterijai nekludys techniškai kompetentingoms ir išreiškusioms norą klasifikacinėms bendrovėms prisijungti prie IACS.“

⁽³⁰²⁾ Žr. 477 punktą dėl užtikrinimo, kad suinteresuotieji subjektai būtų nuolat informuojami ir su jais būtų konsultuojamasi dėl vykdomo darbo, jei dalyvavimas ribojamas.

⁽³⁰³⁾ Technologija, kurios naudotojai ar licencijų turėtojai laiko sukeičiama su kita technologija ar galinčia pakeisti kitą technologiją, remdamiesi technologijų savybėmis ir paskirtimi.

⁽³⁰⁴⁾ Tokiu atveju žr. 1995 m. lapkričio 29 d. Komisijos sprendimo *Dutch Cranes (SCK and FNK)*, IV/34.179, 34.202, 216, 23 konstatuojamąją dalį: „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 teisinę 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.“

7.4.3. *Perdavimas vartotojams*

511. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas standartizacijos susitarimu. 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.

7.4.4. *Jokio konkurencijos panaikinimo*

512. 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 esamos konkurencijos šaltinių masto negalima vertinti remiantis tik rinkos dalimi, išskyrus tuos atvejus, kai standartas tampa faktiniu tam tikros pramonės srities standartu ⁽³⁰⁵⁾. Pastaruoju atveju konkurencija gali būti panaikinta, jei trečiosioms šalims nesuteikiamos galimybės veiksmingai naudotis standartu.

7.5. **Pavyzdžiai**

513. Standartų, kurių konkurentai negali atitikti, nustatymas

1 pavyzdys

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

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 inovacijos ar produktų įvairovė. Tokiu parengtu standartu didesnis nei neutralus veiksmingumas greičiausiai nebus pasiektas.

514. 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 rengiant 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 inovacijos ir šalims neleidžiama parduoti kitų produktų, taigi tikriausiai būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

⁽³⁰⁵⁾ Faktinis standartizavimas nustatomas tuo atveju, kai (teisiškai neprivalomą) standartą praktiškai naudoja didžioji pramonės dalis.

515. Standartizavimo susitarimas neatskleidžiant INT

3 pavyzdys

Aplinkybės. Privati standartus rengianti 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 rengianti organizacija sąmoningai nusprendė neįtraukti tokio įpareigojimo, visų pirma atsižvelgdama į tai, kad apskritai visoms technologijoms, kurios gali būti svarbios būsimam standartui, taikoma daug INT. Todėl standartus rengianti organizacija laikėsi nuomonės, kad pareiga atskleisti INT, viena vertus, nebūtų naudinga, nes dalyviams būtų suteikta galimybė pasirinkti sprendimą be INT arba esant mažai INT, ir, kita vertus, būtų patirta papildomų išlaidų analizuojant, ar INT galėtų būti būtinos būsimam standartui. Tačiau standartus rengiančios organizacijos INT politika reikalaujama, kad visi dalyviai įsipareigotų suteikti licencijas dėl visų INT, kurios gali būti susijusios su būsimu standartu, FRAND sąlygomis. INT politikoje numatytos galimybės taikyti išimti, jei INT turėtojas pageidauja netaikyti bendro įsipareigojimo suteikti licencijas tam tikrai INT. Šioje pramonės srityje yra keletas konkuruojančių privačiųjų standartus rengiančių organizacijų. Dalyvauti standartus rengiančioje 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 rengiančios 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. Susitarimu greičiausiai nebūtų daromas neigiamas poveikis konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

8. STANDARTINĖS SĄLYGOS

8.1. Apibrėžtys

516. Tam tikrose pramonės srityse įmonės taiko standartines pardavimo ar pirkimo sąlygas, kurias parengia prekybos asociacija ar tiesiogiai pačios konkuruojančios įmonės (toliau – standartinės sąlygos) ⁽³⁰⁶⁾. 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 ⁽³⁰⁷⁾. Pramonės sritys, kuriose standartinės sąlygos yra svarbios, yra bankininkystė (pvz., banko sąskaitų sąlygos) ir draudimo sektoriai.

517. Standartinės sąlygos, kurias parengia pati įmonė ir naudoja tik sutartims su savo tiekėjais ar klientais sudaryti, nėra horizontalieji susitarimai, todėl joms šios gairės netaikomos.

8.2. Atitinkamos rinkos

518. Kalbant apie standartinės sąlygas, poveikis apskritai pastebimas galutinės grandies rinkoje, kur standartinės sąlygos taikančios įmonės konkuruoja parduodamos savo produktą savo klientams.

8.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

8.3.1. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

519. Standartinėmis sąlygomis gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nes ribojamas produktų pasirinkimas ir inovacijos. Jei didelė pramonės sritys dalis patvirtina standartinės sąlygas ir pasirenka nenukrypti

⁽³⁰⁶⁾ Tokios standartinės sąlygos gali apimti tik labai mažą arba didelę galutinės sutarties sąlygų dalį.

⁽³⁰⁷⁾ 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.

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 inovacijos, tikėtina tik tais atvejais, kai standartinėmis sąlygomis apibrėžiamas galutinių produktų mastas. Kalbant apie klasikinės vartojimo prekes, standartinėmis pardavimo sąlygomis paprastai neribojamos faktinių produktų inovacijos ar produktų kokybė ir įvairovė.

520. 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.

521. 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.

8.3.2. Konkurencijos apribojimas pagal tikslą

522. Susitarimų, kuriais standartinės sąlygos naudojamos kaip platesnių konkurenciją ribojančių susitarimų, kuriais siekiama išstumti esamus 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.

523. 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.

8.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

524. 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.

525. 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 527–531 punktuose minėtus išpėjimus).

526. 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 inovacijoms. Tačiau yra dvi bendros išimties, kai reikėtų atlikti nuodugnesnį vertinimą.

527. Pirma, jei standartinėmis vartojimo prekių ar paslaugų pardavimo sąlygomis nustatyta klientui parduodamo produktų apimtis ir jei dėl to padidėja rizika, kad sumažės produktų pasirinkimas, tokiais 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 rinkoje faktiškai ribojamos inovacijos 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. Tai būtų galima įveikti suteikiant galimybę draudikams į savo draudimo sutartis įtraukti ir kitą nei standartinė riziką.

528. 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 ⁽³⁰⁸⁾. Iš įmonių, 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.
529. Antra, net jei standartinėse sąlygose nenustatoma faktinė galutinio produkto apimtis, jos gali būti lemiama 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 tokiomis sudedamosiomis dalimis susijusia plačiai taikoma praktika ir standartinėmis sąlygomis, todėl tokios standartinės sąlygos gali tapti faktiniu standartu, kurio rinkoje prekiaujančios įmonės 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.
530. Jei taikyti standartinės sąlygas privaloma, reikia vertinti jų poveikį produktų kokybei, įvairovei ir inovacijoms (visų pirma jei standartinės sąlygos privalomos visoje rinkoje).
531. 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.

8.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

8.4.1. Veiksmingumas

532. Taikyti standartinės sąlygas gali būti ekonomiškai naudinga, nes klientams lengviau palyginti siūlomas sąlygas ir pakeisti įmonę. 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. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.
533. Kuo didesnis konkurentų rinkoje skaičius, tuo labiau padidėja veiksmingumas, susijęs su geresnėmis galimybėmis palyginti siūlomas sąlygas.

8.4.2. Būtinumas

534. Apribojimai, kuriuos galima sukelti standartinėmis sąlygomis ir kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Paprastai nėra pagrindo nustatyti, kad standartinės sąlygos pramonei būtų saistančios ir privalomos. Tačiau neatmetama galimybė, kad privalomos standartinės sąlygos konkrečiu atveju gali būti būtinos, kad būtų užtikrintas tomis standartinėmis sąlygomis siekiamas didesnis veiksmingumas.

⁽³⁰⁸⁾ 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.

8.4.3. *Perdavimas vartotojams*

535. Kuo didesnės įmonių rinkos dalys ir standartinių sąlygų naudojimo mastas, tuo didesnė ribojamojo poveikio konkurencijai grėsmė ir didesnio veiksmingumo tikimybė. Taigi, neįmanoma nustatyti bendros apsaugos 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.
536. 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 didesnį veiksmingumą, pavyzdžiui, mažesnes sandorio sąnaudas, būtina kiekvienu atveju atskirai įvertinti (atsižvelgiant į atitinkamas ekonomines aplinkybes), ar tikėtina, kad toks didesnis veiksmingumas bus perduotas vartotojams.

8.4.4. *Jokio konkurencijos panaikinimo*

537. Jei standartinės sąlygos naudojamos didžiojoje tam tikros pramonės srityje, jos gali tapti faktiniu tos pramonės srityje standartu. Tokiu atveju konkurencija gali būti panaikinta, jei trečiosioms šalims nesuteikiamos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Tačiau jei standartinės sąlygos susijusios tik su nedidele produkto ar paslaugos dalimi, konkurencija greičiausiai nebus panaikinta.

8.5. **Pavyzdžiai**

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

1 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 įmonė 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 srityje praktika, panašu, kad tai neturėtų jokio pastebimo neigiamo poveikio kainoms, produktų kokybei ar įvairovei.

539. Standartinės sąlygos, taikomos įmonių sudaromoms sutartims

2 pavyzdys

Aplinkybės. Tam tikros valstybės narės statybos įmonės 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 išsipareigojimais, 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. Šias standartinės sąlygas tarpusavyje dažnai naudotų įmonės (kai vienos veikia pradinės grandies, o kitos – galutinės 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.

540. Standartinės sąlygos, kuriomis naudojantis lengviau palyginti skirtingus įmonių produktus

3 pavyzdys

Aplinkybės. Nacionalinė draudimo sektoriaus asociacija platina neprivalomas standartinės namo draudimo sutarties draudimo liudijimo 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 draudimo liudijimo turėtojų, ir nereikalaujama, kad draudimo liudijimo turėtojai įsigytų draudimą nuo įvairaus pobūdžio rizikos iš to paties draudiko. Nors dauguma draudimo įmonių taiko standartinės draudimo liudijimo sąlygas, ne visose sutartyse nustatomos vienodos sąlygos, nes jos pritaikomos pagal kiekvieno kliento individualius poreikius, todėl klientams siūlomi draudimo produktai nėra faktiškai standartizuojami. Standartinėmis draudimo liudijimo sąlygomis sudaromos galimybės vartotojams ir vartotojų organizacijoms palyginti įvairių draudikų siūlomus draudimo liudijimus. Vartotojų asociacija dalyvauja standartinių draudimo liudijimo sąlygų nustatymo procese. Tas sąlygas be jokio diskriminavimo gali taikyti ir nauji rinkos dalyviai.

Analizė. Šios standartinės draudimo liudijimo sąlygos susijusios su galutinio draudimo produkto sudėtimi. Jei atsižvelgiant į rinkos sąlygas ir kitus veiksnius būtų galima manyti, kad draudimo įmonėms naudojantis standartinėmis draudimo liudijimų sąlygomis gali būti ribojama produktų įvairovė, tikėtina, kad tokį galimą ribojimą nusvertų didesnis veiksmingumas, kaip antai palankesnės sąlygos vartotojams palyginti draudimo įmonių siūlomas sąlygas. Palyginus sąlygas lengviau pereiti iš vienos draudimo įmonės į kitą, taigi didinama konkurencija. Be to, paslaugos teikėjo pakeitimas arba konkurentų patekimas 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 draudimo liudijimo sąlygų sumažės sandorių sąnaudos, o draudimo įmonėms bus lengviau patekti į skirtingas geografines ir (arba) produkto rinkas. Be to, nepanašu, kad apribojimai būtų didesni nei būtini nustatytam veiksmingumui pasiekti, taigi konkurencija nebūtų panaikinta. Todėl 101 straipsnio 3 dalies kriterijai greičiausiai bus įvykdyti.

9. TVARUMO SUSITARIMAI

9.1. Įvadas

541. Šiame skyriuje daugiausia dėmesio skiriama konkurentų susitarimų, kuriais siekiama vieno ar kelių tvarumo tikslų (toliau – tvarumo susitarimai), vertinimui.
542. Darnus vystymasis yra vienas iš pagrindinių Europos Sąjungos sutarties principų ir prioritetinis Sąjungos politikos tikslas⁽³⁰⁹⁾. Komisija įsipareigojo įgyvendinti Jungtinių Tautų darnaus vystymosi tikslus⁽³¹⁰⁾. Remiantis šiuo įsipareigojimu, Europos žaliasis kursas yra augimo strategija, kuria siekiama pertvarkyti Sąjungą į teisingą ir klestinčią visuomenę, pasižyminčią modernia, efektyviai išteklius naudojančia ir konkurencinga ekonomika, kurioje nuo 2050 m. visai nebus grynojo išmetamo šiltnamio efektą sukeliančių dujų kiekio, o ekonomikos augimas bus atsietas nuo išteklių naudojimo⁽³¹¹⁾.

⁽³⁰⁹⁾ ES sutarties 3 straipsnis.

⁽³¹⁰⁾ 2015 m. visų Jungtinių Tautų valstybių narių priimta Darnaus vystymosi darbotvarkė iki 2030 m.

⁽³¹¹⁾ Komisijos komunikatas Europos Parlamentui, Europos Vadovų Tarybai, Tarybai, Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui „Europos žaliasis kursas“, COM(2019) 640 final.

543. Apskritai darnus vystymasis reiškia visuomenės gebėjimą vartoti ir naudoti šiuo metu turimus išteklius, nepakenkiant ateities kartų galimybėms patenkinti savo poreikius. Jis apima veiklą, kuria remiamas ekonominis, aplinkosauginis ir socialinis (įskaitant darbo ir žmogaus teisių) vystymasis⁽³¹²⁾. Todėl tvarumo tikslo sąvoka apima, be kita ko, kovą su klimato kaita (pavyzdžiui, mažinant išmetamą šiltnamio efektą sukeliančių dujų kiekį), taršos mažinimą, gamtos išteklių naudojimo apribojimą, pagarbą žmogaus teisėms, atsparios infrastruktūros ir inovacijų skatinimą, maisto švaistymo mažinimą, palankesnių sąlygų pereiti prie sveiko ir maistingo maisto sudarymą, gyvūnų gerovės užtikrinimą ir t. t.⁽³¹³⁾
544. Konkurencijos teisės aktų vykdymo užtikrinimas prisideda prie darnaus vystymosi užtikrinimas veiksmingą konkurenciją, kuri skatina inovacijas, gerina produktų kokybę ir pasirinkimą, užtikrina veiksmingą išteklių paskirstymą, mažina gamybos sąnaudas ir taip prisideda prie vartotojų gerovės.
545. Tačiau su darniu vystymusi susijęs rūpestis yra tas, kad individualūs gamybos ir vartojimo sprendimai gali turėti neigiamą poveikį (neigiamą išorinį poveikį), pavyzdžiui, aplinkai, į kurią jį sukeliants ekonominės veiklos vykdytojai arba vartotojai nepakankamai atsižvelgia. Tokių rinkos nepakankamumą galima sumažinti arba pašalinti kolektyviniais veiksmais, pavyzdžiui, viešąja politika, konkretiems sektoriams skirtomis taisyklėmis arba įmonių bendradarbiavimo susitarimais, kuriais skatinama tvari gamyba ar vartojimas.
546. Kai rinkos nepakankamumo problemos sprendžiamos tinkamu reglamentavimu, pavyzdžiui, privalomais Sąjungos taršos standartais, kainų nustatymo mechanizmais, pvz., Sąjungos apyvartinių taršos leidimų prekybos sistema (ATLPS) ir mokesčiais, gali būti nebūtina, kad įmonės imtųsi papildomų priemonių, pavyzdžiui, pagal bendradarbiavimo susitarimus. Tačiau bendradarbiavimo susitarimai gali tapti būtini, jei yra likę rinkos nepakankamumo problemų, kurios nėra visapusiškai sprendžiamos viešosios politikos priemonėmis ir teisės aktais.
547. Tvarumo tikslų galima siekti sudarant įvairių rūšių bendradarbiavimo susitarimus, įskaitant tuos, kurie aptariami ankstesniuose šių gairių skyriuose. Susitarimai, kuriais siekiama tvarumo tikslų, nėra atskiros rūšies bendradarbiavimo susitarimai. Šiose gairėse vartojama sąvoka „tvarumo susitarimas“ iš esmės reiškia bet kokios rūšies horizontalųjį bendradarbiavimo susitarimą, kuriuo iš tikrųjų siekiama vieno ar daugiau tvarumo tikslų, neatsižvelgiant į bendradarbiavimo formą. Kai tvarumo susitarimas yra susijęs su bendradarbiavimo rūšimi, aprašyta bet kuriame iš šių gairių ankstesnių skyrių, jo vertinimas bus atliekamas vadovaujantis tuose skyriuose išdėstytais principais ir nuostatomis, kartu atsižvelgiant į konkretų siekiamą tvarumo tikslą.
548. Tvarumo susitarimai kelia abejonių dėl konkurencijos pagal 101 straipsnio 1 dalį tik tuo atveju, jei jais nustatomi dideli konkurencijos apribojimai, t. y. apribojimai pagal tikslą, arba jie daro reikšmingą neigiamą poveikį konkurencijai, prieštaraujantį 101 straipsnio 1 daliai. Kai tvarumo susitarimais pažeidžiama 101 straipsnio 1 dalis, juos vis tiek galima pagrįsti pagal 101 straipsnio 3 dalį, jei tenkinamos keturios tos nuostatos sąlygos. Išsamios šių sąlygų vertinimo gairės pateiktos Komisijos 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairėse⁽³¹⁴⁾. Konkurenciją ribojantiems susitarimams 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas negali būti netaikomas vien dėl to, kad jie būtini siekiant tvarumo tikslo⁽³¹⁵⁾. Tačiau apribojimai, kurie papildo 101 straipsnio 1 dalį atitinkantį tvarumo susitarimą, taip pat nepateks į tos nuostatos taikymo sritį⁽³¹⁶⁾.

⁽³¹²⁾ Žr., pavyzdžiui, 2012 m. liepos 27 d. Generalinės Asamblėjos priimtą JT rezoliuciją 66/288.

⁽³¹³⁾ JT darnaus vystymosi darbotvarkėje iki 2030 m. nustatyta 17 darnaus vystymosi tikslų (įskaitant, pavyzdžiui, 7-ąjį tikslą: užtikrinti visiems galimybę naudotis prieinama, patikima, darnia ir modernia energija; 9-ąjį tikslą: kurti atsparią infrastruktūrą, skatinti visa apimančią industrializaciją ir skatinti naujoves; 13-ąjį tikslą: imtis skubių kovos su klimato kaita ir jos poveikiu veiksmų; taip pat 169 uždavinius (įskaitant, pavyzdžiui, 9.1 uždavinį: kurti kokybišką, patikimą, tvarią ir atsparią infrastruktūrą, įskaitant regioninę ir tarpvalstybinę infrastruktūrą, skirtą ekonominei plėtrai ir žmonių gerovei didinti, sutelkiant dėmesį į prieinamą ir lygiateisę galimybę ja naudotis visiems; 13.1 uždavinį: stiprinti visose šalyse atsparumą su klimatu susijusiems pavojams ir gaivalinėms nelaimėms bei gebėjimą prisitaikyti prie jų padarinių).

⁽³¹⁴⁾ Komisijos gairės dėl Sutarties 81 straipsnio 3 dalies taikymo (toliau – 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairės) (OL C 101, 2004 4 27, p. 97).

⁽³¹⁵⁾ Sutartyje aiškiai numatytos konkurencijos taisyklių taikymo išimties tik siekiant teikti visuotinės ekonominės svarbos paslauga pagal Sutarties 106 straipsnio 2 dalį ir siekiant bendros žemės ūkio politikos tikslų pagal Sutarties 42 straipsnį. Taip pat žr. bylas, kuriose Teisingumo Teismas yra pripažinęs, kad su kai kurių profesijų atstovų teisėtais tikslais susijusiems apribojimams 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas gali būti netaikomas, jeigu atitinkamas ribojamasis poveikis konkurencijai yra neatsiejamas nuo šių tikslų siekimo (žr. 2002 m. vasario 19 d. Sprendimą *Wouters ir kt.*, C-309/99, EU:C:2002:98, ir 2006 m. liepos 16 d. Sprendimą *Meca-Medina and Majcen / Komisija*, C-519/04 P, EU:C:2006:492).

⁽³¹⁶⁾ Žr. 1.2.6 skirsnį.

549. Šiame skyriuje pateikiamos papildomos gairės dėl šių sąlygų vertinimo, visų pirma paaiškinant, kada į tvarumo naudą galima atsižvelgti kaip į kokybinį ar kiekybinį veiksmingumo padidėjimą, atliekant vertinimą pagal 101 straipsnio 3 dalį.
550. Šio skyriaus struktūra yra tokia: 9.2 skirsnyje pateikiami tvarumo susitarimų, kurie neturėtų kelti konkurencijos problemų, nes jais neribojama konkurencija pagal tikslą ir nedaromas reikšmingas poveikis konkurencijai ir kurie dėl to nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį, pavyzdžiai; 9.3 skirsnyje pateikiamos gairės dėl konkrečių tvarumo susitarimų vertinimo pagal 101 straipsnio 1 dalį aspektų ir daugiausia dėmesio skiriama tipiškams tvarumo susitarimams, kuriais nustatomi tvarumo standartai. 9.4 skirsnyje daugiausia dėmesio skiriama konkreitiems tvarumo susitarimų vertinimo pagal 101 straipsnio 3 dalį aspektams. 9.5 skirsnyje aptariamos valdžios institucijų dalyvavimo sudarant tvarumo susitarimus pasekmės. Galiausiai 9.7 skirsnyje pateikiamas hipotetinių tvarumo susitarimų pavyzdžių vertinimas.

9.2. Tvarumo susitarimai, dėl kurių nekyla konkurencijos problemų

551. Ne visiems konkurentų sudarytiems tvarumo susitarimams taikomas 101 straipsnis. Kai tokie susitarimai nedaro poveikio konkurencijos parametrui, pavyzdžiui, kainai, kiekiui, kokybei, pasirinkimui ar inovacijoms, jie negali kelti konkurencijos teisės problemų. Toliau pateikiami pavyzdžiai yra aiškinamojo pobūdžio ir neišsamūs.
552. Pirmiausia, susitarimai, kurie yra susiję ne su konkurentų ekonomine veikla, o su jų vidaus įmonių elgesiu, paprastai nepatenka į 101 straipsnio taikymo sritį. Konkurentai gali siekti pagerinti bendrą pramonės sektoriaus reputaciją, kad jis elgtis atsakingai aplinkos atžvilgiu, ir šiuo tikslu susitarti, pavyzdžiui, dėl priemonių, kuriomis siekiama nebe naudoti vienkartinę plastikinių gaminių verslo patalpose, neviršyti tam tikros aplinkos temperatūros pastatuose arba apriboti spausdintos medžiagos kiekį per dieną.
553. Antra, susitarimai sukurti duomenų bazę, kurioje būtų kaupiama informacija apie tiekėjus, kurie turi tvarias vertės grandines, naudoja tvarius gamybos procesus ir tiekia tvarius išteklius, arba platintojus, parduodančius produktus tvariu būdu, nereikalaujant, kad šalis pirktų iš tų tiekėjų arba parduotų tiems platintojams, apskritai nekels konkurencijos problemų pagal 101 straipsnį.
554. Trečia, konkurentų susitarimai, susiję su visos pramonės informavimo kampanijų ar kampanijų, kuriomis didinamas klientų informuotumas apie jų vartojimo aplinkosauginį pėdsaką, organizavimu, nors tokios kampanijos nėra bendra tam tikrų produktų reklama, paprastai taip pat negali kelti konkurencijos problemų pagal 101 straipsnį.

9.3. Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

9.3.1. Principai

555. Kai tvarumo susitarimai daro poveikį vienam ar keliems konkurencijos parametrui, juos gali prireikti įvertinti pagal 101 straipsnio 1 dalį.
556. Tvarumo susitarimai, kurie atitinka vieną iš bendradarbiavimo susitarimų rūšių, nurodytų ankstesniuose šių gairių skyriuose, bus vertinami pagal 101 straipsnio 1 dalį, kaip aprašyta tuose skyriuose. Pavyzdžiui, konkurentų susitarimas bendrai kurti energijos suvartojimą mažinančią gamybos technologiją turi būti vertinamas pagal 2 skyriuje (susitarimai dėl MTP) nustatytus principus. Susitarimas dalytis infrastruktūra siekiant sumažinti gamybos proceso aplinkosauginį pėdsaką turi būti vertinamas pagal 3 skyriuje (gamybos susitarimai) nustatytus principus.
557. Konkurentų susitarimas kaip gamybos žaliavą bendrai pirkti produktus, kurių aplinkosauginis pėdsakas yra ribotas, arba pirkti tik iš tiekėjų, kurie laikosi tam tikrų tvarumo principų, turi būti vertinamas pagal 4 skyriuje (pirkimo susitarimai) nustatytus principus⁽³¹⁷⁾.
558. Panašiai, tvarumo susitarimams, kurie yra MTP arba specializacijos susitarimai, taikomi atitinkami bendrosios išimties reglamentai, jei tenkinamos tuose reglamentuose nustatytos išimties taikymo sąlygos.

⁽³¹⁷⁾ Žr. 4.2.3.2 skirsnį.

559. Į tai, kad susitarimu iš tikrųjų siekiama tvarumo tikslo, galima atsižvelgti nustatant, ar nagrinėjamas apribojimas yra apribojimas pagal tikslą arba apribojimas pagal poveikį, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje ⁽³¹⁸⁾.

560. Šiuo atžvilgiu, kai šalis teigia, kad susitarimu, kuriuo, atrodo, siekiama nustatyti kainas, paskirstyti rinką ar klientus, riboti gamybos apimtį ar inovacijas, iš tikrųjų siekiama tvarumo tikslo, jos turės pateikti visus faktus ir įrodymus, įrodančius, kad susitarimu iš tikrųjų siekiama tokio tikslo ir jis nėra naudojamas siekiant nuslėpti konkurencijos apribojimą pagal tikslą. Jei remiantis įrodymais galima nustatyti, kad susitarimu iš tiesų siekiama tikro tvarumo tikslo, reikės įvertinti jo poveikį konkurencijai ⁽³¹⁹⁾.

9.3.2. Tvarumo standartizavimo susitarimai

9.3.2.1. Apibrėžtis ir charakteristikos

561. Siekdami prisidėti prie darnaus vystymosi, konkurentai gali pageidauti susitarti palaipsniui nutraukti, pašalinti arba kai kuriais atvejais pakeisti netvarius produktus (pvz., iškastinį kurą, kaip antai naftą ir anglis, plastiką) ir procesus (pvz., fkelinį dujų deginimą) tvariais. Konkurentai taip pat gali pageidauti susitarti suderinti pakavimo medžiagas, kad būtų lengviau perdirbti, arba suderinti pakuočių dydžius (taigi ir produktų kiekį), kad būtų sumažintas atliekų kiekis. Konkurentai taip pat gali norėti susitarti dėl gamybos išteklių pirkimo tik jei perkami produktai gaminami tvariai. Konkurentai taip pat gali pageidauti susitarti dėl tam tikrų gyvūnų gerovę gerinančių sąlygų (pvz., sutartų standartų, kad gyvūnams būtų suteikiama daugiau erdvės). Šiais tikslais konkurentai gali susitarti priimti tam tikrus tvarumo standartus ir jų laikytis. Tokie susitarimai šiame skyriuje vadinami „tvarumo standartizavimo susitarimais“ arba „tvarumo standartais“.

562. Tvarumo standartizavimo susitarimuose nustatyti reikalavimai, kurių gali laikytis gamintojai, prekiautojai, gamintojai, mažmenininkai ar paslaugų teikėjai tiekimo grandinėje, atsižvelgdami į įvairius tvarumo parametrus, pvz., gamybos poveikį aplinkai ⁽³²⁰⁾. Tvarumo standartizavimo susitarimuose paprastai nustatomos tokių tvarumo parametrų taisyklės, gairės ar savybės produktams ir gamybos metodams ir kartais jie vadinami tvarumo sistemomis. Tai dažnai privačios iniciatyvos, jos gali būti įvairios – nuo įmonių vienašališkai parengtų elgesio kodeksų iki pilietinės visuomenės organizacijų taikomų standartų ir daugiašalių suinteresuotųjų subjektų iniciatyvų, kuriose dalyvauja visos vertės grandinės įmonės ⁽³²¹⁾. Šios gairės taikomos tik tiems tvarumo standartams, kuriuos parengė konkurentai arba kuriuose dalyvauja konkurentai, įskaitant kokybės žymes ar ženklus.

563. Tvarumo standartizavimo susitarimai yra panašūs į 7 skyriuje aptariamus standartizavimo susitarimus. Tačiau juose esama ir tokiems standartizavimo susitarimas netipiškių arba juose nelabai išreikštų ypatybių.

564. Pirma, priėmus tvarumo standartą neretai gali būti sukurtas tam tikrus minimalius reikalavimus atitinkančių produktų ekologinis ženklas, logotipas ar prekių ženklas. Tokio ženklo, logotipo ar prekių ženklo naudojimas iš esmės įpareigoja standartą priėmusius subjektus jo laikytis. Šios įmonės gali naudoti ženklą, logotipą ar prekių ženklą, jei jos atitinka tvarumo sąlygas, ir nebegalės jų naudoti, kai nebeatitiks šių reikalavimų.

⁽³¹⁸⁾ Siekiant įvertinti, ar įmonių susitarimas yra pakankamai žalingas konkurencijai, kad galėtų būti laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, visų pirma reikia išnagrinėti jo nuostatų turinį, juo siekiamus tikslus ir ekonominį bei teisinį taikymo kontekstą. Žr. 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *CB / Komisija*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 53 punktą.

⁽³¹⁹⁾ Iš esmės tvarumo tikslo siekimo įrodymai turėtų pagrįsti pagrįstas abejones dėl antikonkurencinio susitarimo tikslo. Tačiau tvarumo tikslo siekimas neturėtų būti neiškus. Pagal analogiją žr. 2020 m. sausio 30 d. Sprendimo *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 107 ir 108 punktus.

⁽³²⁰⁾ Žr., pavyzdžiui, Jungtinių Tautų tvarumo standartų forumą, <https://unfss.org/home/objective-of-unfss>.

⁽³²¹⁾ Žr., pavyzdžiui, Jungtinių Tautų prekybos ir plėtros konferenciją, Savanoriškų tvarumo standartų (VSS) vertinimo sistemos priemonių rinkinį, https://unctad.org/system/files/official-document/ditctabinf2020d5_en.pdf.

565. Antra, tvarumo standarto laikymosi ir vykdymo sąnaudos gali būti didelės, ypač jei reikia keisti esamus gamybos ar prekybos procesus, kad būtų laikomasi tvarumo standarto. Todėl laikantis tvarumo standarto gali padidėti gamybos ar platinimo sąnaudos, taigi ir šalių parduodamų produktų kaina.
566. Trečia, priešingai nei techninių standartų, kuriais užtikrinamas sąveikumas ir skatinama skirtingų įmonių technologijų konkurencija standartų rengimo procese, atveju technologijų sąveikos ir suderinamumo klausimai paprastai nėra svarbūs tvarumo standartams.
567. Ketvirta, daugelis tvarumo standartų yra pagrįsti procesais, valdymu arba veiklos rezultatais. Tai reiškia, kad, skirtingai nuo daugelio techninių standartų, tvarumo standartuose dažnai nurodomas tikslas, kurio reikia siekti, bet nenurodoma jokių konkrečių technologijų ar gamybos metodų. Tvarumo standartus priimančiosios subjektai gali išsipareigoti siekti tikslo, tačiau jie galės laisvai nuspręsti, ar tam tikslui pasiekti naudoti tam tikrą technologiją ar gamybos procesą.

9.3.2.2. Pagrindinės abejonės dėl konkurencijos

568. Tvarumo standartizavimo susitarimai dažnai daro teigiamą poveikį konkurencijai. Jie prisideda prie darnaus vystymosi ir todėl gali sudaryti sąlygas kurti naujus produktus ar rinkas, pagerinti produktų kokybę arba tiekimo ar platinimo sąlygas. Visų pirma, teikiant informaciją tvarumo klausimais (pvz., naudojant ženklus), tvarumo standartai įgalina vartotojus priimti pagrįstus pirkimo sprendimus ir todėl atlieka tam tikrą vaidmenį plėtojant tvirtų produktų rinkas. Galiausiai, tvarumo standartai taip pat gali sudaryti vienodas sąlygas gamintojams, kuriems taikomi skirtingi reguliavimo reikalavimai.
569. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis tvarumo standartai taip pat gali riboti konkurenciją. Tai gali įvykti trimis pagrindiniais būdais: suderinant kainas, apribojant galimybes naudotis alternatyviais standartais ir pašalinant arba diskriminuojant tam tikrus konkurentus ⁽³²²⁾.

9.3.2.3. Apribojimas pagal tikslą

570. Tvarumo standartais, kuriais iš tikrųjų nesiekama tvarumo tikslo, bet apimamas kainų nustatymas, rinkos ar klientų pasidalijimas, gamybos apimtys apribojimai arba kokybės ar inovacijų apribojimai, ribojama konkurencija pagal tikslą.
571. Visų pirma konkurentų susitarimas dėl to, kaip dėl tvarumo standarto priėmimo padidėjusias sąnaudas paversti didesnėmis pardavimo kainomis savo klientams, riboja konkurenciją pagal tikslą. Panašiai, tvarumo standarto šalių susitarimu daryti spaudimą trečiosioms šalims, kad jos neprekiuotų tvarumo standarto neatitinkančiais produktais, ribojama konkurencija pagal tikslą.

9.3.2.4. Ribojamasis poveikis konkurencijai

A. NEPRIVALOMA APSAUGOS TAISYKLĖ

572. Kai susitarimas nelaikomas apribojimu pagal tikslą, jis gali pažeisti 101 straipsnio 1 dalį tik tuo atveju, jei jis daro reikšmingą neigiamą poveikį konkurencijai. Tačiau mažai tikėtina, kad tvarumo standartizavimo susitarimai turės reikšmingą neigiamą poveikį konkurencijai, ir jiems 101 straipsnio 1 dalis nebus taikoma, jei tenkinamos visos šios sąlygos:

Pirma, tvarumo standarto rengimo procedūra yra skaidri ir visi suinteresuotieji konkurentai gali dalyvauti standarto pasirinkimo procese ⁽³²³⁾.

Antra, pagal tvarumo standartą įmonėms, kurios nenori dalyvauti taikant standartą, neturėtų būti nustatyta pareiga – nei tiesiogiai, nei netiesiogiai – laikytis standarto ⁽³²⁴⁾.

⁽³²²⁾ Žr. 467–470 punktus.

⁽³²³⁾ Žr. 479 punktą.

⁽³²⁴⁾ Kitaip tariant, sektoriaus įmonės, kurios nenori laikytis standarto, neturėtų būti varžomos ir joms neturėtų būti trukdoma toliau tiekti rinkai ir vartotojams produktus, kurie atitinka teisinius reikalavimus, tačiau neatitinka papildomų reikalavimų, nustatytų naujuoju tvarumo standartu.

Trečia, dalyvaujančios įmonės turėtų turėti galimybę pačios priimti aukštesnius tvarumo standartus nei susitarta su kitomis susitarimo šalimis (pvz., jos gali nuspręsti galutiniame produkte naudoti tvaresnes sudedamąsias dalis nei gali būti reikalaujama pagal standartą).

Ketvirta, tvarumo standarto šalys neturėtų keistis neskelbtina komercine informacija, kuri nėra būtina standartui parengti, priimti ar pakeisti.

Penkta, turėtų būti užtikrinta veiksminga ir nediskriminacinė prieiga prie standartizavimo procedūros rezultatų. Ji turėtų apimti veiksmingą ir nediskriminacinę galimybę įmonėms, kurios nedalyvavo standarto rengimo procese, taikyti sutarto ženklo gavimo arba standarto priėmimo vėlesniame etape reikalavimus ir sąlygas.

Šešta, dėl tvarumo standarto neturėtų labai padidėti kaina arba labai sumažėti rinkoje esančių produktų pasirinkimas ⁽³²⁵⁾.

Septinta, turėtų būti įdiegtas mechanizmas arba stebėsenos sistema, siekiant užtikrinti, kad tvarumo standartą taikančios įmonės iš tikrųjų laikytųsi standarto reikalavimų.

573. Šiomis sąlygomis užtikrinama, kad tvarumo standartu nebūtų ribojamos galimybės taikyti novatoriškus alternatyvius standartus, nebūtų atmetamos ar diskriminuojamos kitos įmonės ir būtų užtikrinama veiksminga prieiga prie standarto. Sąlyga nesikeisti nereikalinga neskelbtina komercine informacija užtikrina, kad standartų nustatymo procedūra nebūtų naudojama siekiant sudaryti palankias sąlygas slaptiems susitarimams arba apriboti šalių konkurenciją. Kaip nurodyta 565 punkte, dėl tvarumo standartų neretai gali padidėti kainos. Tačiau, kai standartą priima didelę rinkos dalį sudarančios įmonės, galima pasiekti didelę masto ekonomiją, kuri leistų įmonėms išlaikyti ankstesnį kainų lygį arba taikyti tik nereikšmingą kainos padidinimą.
574. Vienos ar kelių iš šių sąlygų nesilaikymas nereiškia, kad susitarimu ribojama konkurencija, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau, jei kai kurios iš šių sąlygų neįvykdytos, visų pirma reikės įvertinti, ar ir kokių mastu susitarimas gali daryti arba iš tikrųjų daro reikšmingą neigiamą poveikį konkurencijai. Gali būti įvairių standartizavimo pastangų modelių ir įmonės gali nustatyti taisykles ir procedūras, kuriomis nėra pažeidžiamos konkurencijos taisyklės ir kurios vis dėlto skiriasi nuo aprašytųjų 572 punkte.

B. POREIKIS ĮVERTINTI SUSITARIMO POVEIKĮ

575. Vertinant tvarumo standarto poveikį, reikėtų atsižvelgti į standartu grindžiamų produktų rinkos dalį. Tvarumo standartai gali neturėti reikšmingo antikonkurencinio poveikio, nes yra pakankama konkurencija su alternatyviais tvarumo ženklais ir (arba) standartais ir (arba) produktais, pagamintais ir platinamais tradiciniu būdu (t. y. nenaudojant ženklo ir (arba) standartų). Atitinkamo susitarimo rinkos aprėptis gali būti nepakankama, kad konkurencija būtų reikšmingai iškraipyta, dėl esamos konkurencijos su alternatyviais ženklais ir (arba) produktais, pagamintais ir platinamais tradiciniu būdu. Net jei susitarimo rinkos aprėptis yra didelė, ribojamasis poveikis potencialiai konkurencijai vis tiek gali būti pakankamas, visų pirma tais atvejais, kai pagal tvarumo susitarimą tik sukuriamas ženklas, o dalyvaujančios įmonės gali vykdyti veiklą ir juo nesinaudodamos. Tokiu atveju vartotojai galės pasirinkti pirkti ženklu pažymėtus produktus arba produktus, kuriuos galbūt pagamino tos pačios įmonės ir kurie neatitinka ženklo reikalavimų, todėl mažai tikėtina, kad konkurencija bus ribojama ⁽³²⁶⁾. Tais atvejais, kai tikėtina, kad dėl standartizavimo susitarimo labai padidės kaina arba sumažės gamybos apimtis, produktų įvairovė, kokybė ar inovacijos, susitarimo šalys gali siekti remtis 101 straipsnio 3 dalimi.

⁽³²⁵⁾ Konkurencijos politikos požiūriu yra svarbus kainų padidėjimas dėl konkurencijos ribojimo, o ne kainų padidėjimas, kuris tik atspindi produktų kokybės pagerėjimą. Tačiau praktiškai labai sunku atskirti kainų padidėjimą, kurį lemia tik kokybės pagerėjimas, nuo kainų padidėjimo, kuris taip pat atsiranda dėl konkurencijos ribojimo. Todėl, jei kainos padidėjimas arba kokybės sumažėjimas yra reikšmingas, reikės įvertinti susitarimo poveikį.

⁽³²⁶⁾ Konkurentų susitarimams, kurių tikslas nėra ribojamas, taip pat gali būti taikomas *De minimis* pranešime numatyta apsaugos taisyklė su sąlyga, kad, jei susitarimą sudaro konkurentai, bendra susitarimo šalių rinkos dalis bet kurioje atitinkamoje rinkoje, kuriai susitarimas daro poveikį, neviršija 10 %. Žr. Komisijos pranešimą dėl nedidelės svarbos susitarimų, kuriais nėra reikšmingai ribojama konkurencija pagal Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 1 dalį (*De minimis* pranešimas) (OL C 291, 2014 8 30, p. 13).

9.4. Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

576. Bet kuriam tvarumo susitarimui, kuriuo pažeidžiama 101 straipsnio 1 dalis, gali būti taikoma išimtis pagal 101 straipsnio 3 dalį, jei susitarimo šalys įrodo, kad įvykdytos visos keturios tos nuostatos sąlygos.

9.4.1. Didesnis veiksmingumas

577. 101 straipsnio 3 dalies pirmoji sąlyga reikalauja, kad atitinkamas susitarimas padėtų pagerinti produktų gamybą ar platinimą arba skatintų techninę ar ekonominę pažangą. Iš esmės pagal ją reikalaujama, kad susitarimu būtų prisidedama prie objektyvaus veiksmingumo plačiąja prasme, apimančio ne tik gamybos ir platinimo sąnaudų mažinimą, bet ir produktų įvairovės ir kokybės didinimą, gamybos ar platinimo procesų tobulinimą ir inovacijų didinimą⁽³²⁷⁾. Todėl, didinant veiksmingumą, galima atsižvelgti į platų tvarumo naudos spektrą, gaunamą naudojant konkrečias sudedamąsias dalis, technologijas ir gamybos procesus.

578. Pavyzdžiui, tvarumo susitarimai gali padidinti veiksmingumą, t. y. gali būti naudojamos švaresnės gamybos ar paskirstymo technologijos, mažinama tarša, gerinamos gamybos ir platinimo sąlygos, užtikrinama atsparesnė infrastruktūra ar tiekimo grandinės, kokybiškesni produktai ir t. t. Jie taip pat gali padėti išvengti tiekimo grandinės sutrikimų bei sutrumpinti laiką, kurio reikia tvariams produktams pateikti rinkai, ir gali padėti pagerinti vartotojų pasirinkimą sudarant palankesnes sąlygas produktų palyginimui. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.

579. Šis veiksmingumas turės būti pagrįstas ir jo negalima tiesiog numanyti⁽³²⁸⁾. Jis taip pat turi būti objektyvus, konkretus ir patikrinamas. Pavyzdžiui, jei deklaruojamas veiksmingumas susijęs su produkto gerinimu, šalys turi įrodyti tikslias produkto gerinimo savybes. Jei deklaruojama nauda yra, pavyzdžiui, vandens taršos mažinimas, šalys turi paaiškinti, kaip susitarimu konkrečiai prisidedama prie vandens taršos mažinimo, ir pateikti deklaruojamos naudos masto įvertį⁽³²⁹⁾.

9.4.2. Būtinumas

580. Šiose gairėse trečioji sąlyga pagal 101 straipsnio 3 dalį, t. y. būtinumo sąlyga, turėtų būti nagrinėjama anksčiau nei antroji sąlyga, t. y. sąžininga vartotojų dalis. Taip yra todėl, kad į sąžiningos vartotojų dalies analizę neturėtų būti įtrauktas apribojimų, kurie neatitinka būtinumo sąlygos ir todėl draudžiami pagal 101 straipsnį, poveikis⁽³³⁰⁾.

581. Pagal trečiąją 101 straipsnio 3 dalies sąlygą konkurenciją ribojančiu susitarimu negali būti nustatyta jokių apribojimų, kurie nėra būtini atitinkamu susitarimu siekiamai naudai pasiekti. Kad įvykdytų šią sąlygą, susitarimo šalys turi įrodyti, kad jų susitarimas ir kiekvienas su juo susijęs konkurencijos apribojimas yra pagrįstai būtini, kad būtų gauta nurodyta tvarumo nauda, ir kad nėra kitų ekonomiškai įgyvendinamų ir mažiau ribojančių priemonių jai pasiekti⁽³³¹⁾.

582. Iš esmės kiekviena įmonė turėtų pati nuspręsti, kaip siekti tvarumo naudos, ir tiek, kiek vartotojai šią naudą vertina, rinkta atsilygintų už gerus sprendimus ir nubaustų už blogus. Kai yra tvarių produktų paklausa, patys bendradarbiavimo susitarimai nėra būtini siekiant tvarumo naudos. Tačiau jie taip pat gali būti būtini norint ekonomiškai efektyviau pasiekti tvarumo tikslą.

⁽³²⁷⁾ Taip pat žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 48–72 punktus.

⁽³²⁸⁾ Taip pat žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 50–58 punktus.

⁽³²⁹⁾ Žr., pavyzdžiui, 2021 m. gruodžio 15 d. Komisijos rekomendaciją (ES) 2021/2279 dėl aplinkosauginio pėdsako metodų naudojimo produktų ir organizacijų gyvavimo ciklo aplinkosauginiam veiksmingumui matuoti ir apie jį informuoti (OL L 471, 2021 12 30, p. 1).

⁽³³⁰⁾ Žr., visų pirma, 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 39 punktą.

⁽³³¹⁾ Žr., visų pirma, 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 73–82 punktus.

583. Viešosios tvarkos ir reglamentavimo srityse dažnai atsižvelgiama į neigiamą išorinį poveikį. Jose paprastai siekiama tai daryti nustatant taisykles, pagal kurias reikalaujama imtis kolektyvinių veiksmų, kuriomis užtikrinami veiksmingi rinkos rezultatai, atsižvelgiant į atskirų veiksmų poveikį tvarumui⁽³³²⁾. Todėl tais atvejais, kai pagal ES ar nacionalinę teisę reikalaujama, kad įmonės laikytųsi konkrečių tvarumo tikslų, bendradarbiavimo susitarimai ir su jais susiję apribojimai negali būti laikomi būtinais tikslui pasiekti. Taip yra todėl, kad teisės aktų leidėjas jau nusprendė, kad tikslui pasiekti reikia tik įmonės⁽³³³⁾. Tokiomis aplinkybėmis bendradarbiavimo susitarimai gali būti būtini tik siekiant tikslo ekonomiškai efektyvesnėmis priemonėmis.
584. Gali būti ir kitų atvejų, kai dėl rinkos nepakankamumo tvarumo naudos neįmanoma pasiekti, jei rinkos jėgų sąveika paliekama vykti laisvai, arba ją galima pasiekti ekonomiškai efektyviau, jei įmonės bendradarbiautų. Pavyzdžiui, tvarumo susitarimas gali būti būtinas siekiant išvengti investicijų, kurių reikia tvariam produktui skatinti ir vartotojams šviesti (įveikiant vadinamuosius pradininko padėties trūkumus), išnaudojimo.
585. Šiomis aplinkybėmis konkurenciją ribojantis susitarimas taip pat gali būti būtinas masto ekonomijai pasiekti, visų pirma tam, kad būtų pasiektas pakankamas mastas, kad būtų padengiamos pastoviosios ženklo sukūrimo, naudojimo ir stebėsenos išlaidos. Apribojimai taip pat gali būti būtini siekiant suderinti šalių paskatas ir užtikrinti, kad jos sutelktų savo pastangas įgyvendinti susitarimą⁽³³⁴⁾. Jei pagal susitarimą šalis įpareigojamos nevykdyti veiklos nesinaudojant ženklu ar standartu, šalis turės įrodyti, kodėl veiksmingumui pasiekti nepakaks vien ženklo ar standarto nustatymo. Paprastai pakanka, kad susitarime tvarumo standartas būtų apibrėžtas kaip bendras minimalusis standartas, taip sudarant galimybę dalyvaujančioms įmonėms individualiai taikyti aukštesnį tvarumo standartą nei bendrai sutartas standartas.
586. Susitarimas taip pat gali būti būtinas tais atvejais, kai šalys gali įrodyti, kad vartotojams atitinkamoje rinkoje, pavyzdžiui, dėl pakankamų žinių ar informacijos apie patį produktą arba jo naudojimo pasekmes trūkumo yra sunku objektyviai subalansuoti būsimą naudą, kurią jie gauna iš susitarimo, ir tiesioginę žalą, kurią jie patiria dėl to paties susitarimo, ir kad dėl tos priežasties jos pervertina tiesioginio poveikio svarbą. Pavyzdžiui, vartotojai gali nesugebėti įvertinti būsimos naudos – geresnės kokybės ir inovacijų, jei tiesioginis poveikis yra produkto kainos padidėjimas.
587. Paprastai tvarumo susitarimuose nustatyti įpareigojimai neturėtų viršyti to, kas būtina susitarimo tikslui pasiekti.
- 9.4.3. *Perdavimas vartotojams*
588. Pagal 101 straipsnio 3 dalies antrąją sąlygą reikalaujama, kad vartotojai gautų sąžiningą deklaruojamos naudos dalį. Sąvoka „vartotojai“ apima visus tiesioginius ar netiesioginius produktų, kuriems taikomas susitarimas, naudotojus⁽³³⁵⁾. Vartotojai gauna sąžiningą naudos dalį, kai susitarimo teikiama nauda nusveria to paties susitarimo padarytą žalą ir bendras poveikis vartotojams atitinkamoje rinkoje yra bent neutralus⁽³³⁶⁾. Todėl iš susitarimų gaunama nauda tvarumui turi būti susijusi su produktų, kuriems taikomos tos sutartys, vartotojais.
589. Daugeliu atvejų gali būti akivaizdu, kad tvarumo nauda yra nesusijusi su vartotojais atitinkamoje rinkoje arba kad ji nėra pakankamai didelė, kad nusvertų žalą atitinkamoje rinkoje. Kita vertus, gali būti atvejų, kai žala konkurencijai yra akivaizdžiai nereikšminga, palyginti su galima nauda, todėl nereikia atlikti išsamaus vertinimo. Tačiau taip pat gali būti atvejų, kai išsamaus vertinimo išvengti neįmanoma.

⁽³³²⁾ Pavyzdžiui, pagal aplinkos teisės aktus to siekiama mokesčiais, draudimais ar subsidijomis.

⁽³³³⁾ Jei įmonėms privaloma didžiausio leidžiamo kiekio nustatymo ir prekybos sistema, kaip antai ES ATLPS sistema, turi būti laikoma, kad bet koks taršos sumažinimas ir atitinkamai sumažintas tam tikros įmonės ar sektoriaus apyvartinių taršos leidimų naudojimas atlaisvins šiuos leidimus, o tai reikštų nulinį grynąjį poveikį taršai, jei nebūtų sumažintas apyvartinių taršos leidimų skaičius (vadinamasis susisiekiančių indų efektas).

⁽³³⁴⁾ Žr., visų pirma, 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 80 punktą.

⁽³³⁵⁾ Tai apima gamintojus, kurie naudoja produktus kaip žaliavą, didmenininkus, mažmenininkus ir galutinius vartotojus, t. y. fizinius asmenis, kurie veikia siekdami tikslų, kurie gali būti laikomi nesusijusiais su jų darbu ar profesija.

⁽³³⁶⁾ Žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 85 punktą, taip pat žr. 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU: C:2006:734, 72 punktą.

9.4.3.1. Individuali naudojimo vertės nauda

590. Nauda vartotojams paprastai gaunama vartojant ar naudojant produktus, kuriems taikomas vertinamas susitarimas. Ši nauda gali būti susijusi su geresne produkto kokybe arba produktų įvairove, kuri atsiranda dėl kokybinio veiksmingumo, arba gaunama mažinant kainas dėl sąnaudų efektyvumo. Tokia nauda taip pat gali būti gaunama vartojant tvarų produktą taip pat, kaip ir vartojant bet kurią kitą produktą. Ši nauda gali būti vadinama individualia naudojimo vertės nauda, nes ji gaunama naudojant produktą ir tiesiogiai pagerina vartotojų patirtį, susijusią su atitinkamu produktu.
591. Pavyzdžiui, naudojant organines trąšas auginamų daržovių skonis ir (arba) sveikumas vartotojams gali būti geresnis (didesnis) nei daržovių, pagamintose naudojant neorganines trąšas. Panašiai, pakeitus plastiką patvaresnėmis medžiagomis įvairiuose produktuose gali pailgėti atitinkamų gaminių ilgaamžiškumas. Tokiomis aplinkybėmis vartotojai gauna geresnę kokybę vien dėl to, kad vartoja atitinkamą produktą. Tai tipinis kokybinis veiksmingumas, kuris gali būti pasiektas konkurenciją ribojančiu susitarimu ir gali būti didesnis už žalą, kurią sukelia kainų padidėjimas (dėl sutarto brangesnių tvarių medžiagų naudojimo) arba mažesnis pasirinkimas (dėl sutarto netvaraus produkto nenaudojimo). Jei nauda yra pakankamai didelė, kad nusvertų dėl kainos padidėjimo ar sumažėjusio pasirinkimo padarytą žalą, ja bus kompensuota dėl to paties susitarimo nukentėjusiems vartotojams, taigi, bus tenkinama 101 straipsnio 3 dalies antroji sąlyga.
592. Pirmiau pateiktuose pavyzdžiuose, kartu su individualia naudojimo vertės nauda, aptariami susitarimai gali turėti teigiamą išorinį poveikį vartotojams (teigiamą išorinį poveikį). Teigiamas išorinis poveikis pasireiškia, kai sumažėja neigiamas išorinis poveikis, pvz., tarša, dirvožemio erozija ir t. t. Toks teigiamas išorinis poveikis, kuris gali būti juntamas visuomenės šiandien ar ateityje, galėtų būti neįmanomas, jei nebūtų atitinkamo konkurenciją ribojančio susitarimo. Toks teigiamas išorinis poveikis skiriasi nuo individualios naudojimo vertės naudos, kurią vartotojai gauna atitinkamoje rinkoje (žr. 9.4.3.3 skirsnį).
593. Susitarimai, kuriais siekiama sumažinti pakuočių, taip pat gali sumažinti gamybos ir platinimo sąnaudas ir galiausiai produkto kainą. Pavyzdžiui, konkurentų susitarimas tiekti koncentruotą ploviklio skystį sumažinto dydžio buteliuose gali sumažinti medžiagų, transportavimo ir sandėliavimo sąnaudas. Panašiai, susitarimai, kuriais siekiama dalytis infrastruktūra arba platinimo transporto paslaugomis su konkurentais, gali sumažinti šalių sąnaudas, taigi ir galutinę produkto kainą. Iš tiesų tokių susitarimų žala gali būti sumažėjusi vartotojų pasirinkimo galimybė, tačiau mažesnės kainos nauda gali nusverti žalą, atsirandančią dėl pasirinkimo apribojimo ar net dėl suprastėjusios paslaugų ar produktų kokybės⁽³³⁷⁾. Tie patys susitarimai taip pat gali turėti teigiamą išorinį poveikį – mažesnę neigiamą poveikį aplinkai (žr. 9.4.3.3 skirsnį).

9.4.3.2. Individuali nenaudojimo vertės nauda

594. Tvarumo susitarimų teikiama nauda vartotojams gali apimti ne tik tiesioginę tvaraus produkto naudojimo naudą, bet ir netiesioginę naudą, atsirandančią dėl to, kad vartotojai vertina savo tvaraus vartojimo poveikį kitiems. Visų pirma, kai kurie vartotojai tvaraus produkto suvartojimą gali vertinti labiau nei netvaraus produkto vartojimą, nes tvarus produktas daro mažesnę neigiamą poveikį kitiems nei netvarus produktas.
595. Pavyzdžiui, vartotojai gali pasirinkti konkretų plovimo skystį ne dėl to, kad jis geriau valo, bet dėl to, kad jis mažiau užteršia vandenį. Be to, vartotojai gali būti pasirengę mokėti didesnę kainą už baldus, pagamintus iš tvariai auginamos ir kertamos medienos ne dėl geresnės baldų kokybės, bet dėl to, kad vartotojai nori sustabdyti miškų kirtimą ir natūralių buveinių nykimą. Be to, vartotojai gali rinktis naudoti brangesnius degalus ne dėl to, kad jie yra kokybiškesni ir geresni jų transporto priemonėms, bet dėl to, kad jie mažiau teršia.

⁽³³⁷⁾ Vertinant veiksmingumą labiau tikėtina, kad ribinių ar kintamųjų sąnaudų sumažinimas bus svarbesnis už pastovijų išlaidų sumažinimą; pirmosios iš principo labiau gali sumažinti kainas vartotojams.

596. Tokiomis aplinkybėmis vartotojų naudojimosi gaminiu patirtis tiesiogiai nepagerėja. Nepaisant to, vartotojai yra pasirengę mokėti didesnę kainą už tvarų produktą arba riboti savo vartojimo pasirinkimą nenaudodami netvaraus produkto varianto, kad tai būtų naudinga visuomenei ar ateities kartoms. Taigi netiesioginė nenaudojimo vertės nauda vartotojams atitinkamoje rinkoje gaunama atlikus jų asmeninį ir (arba) individualų poveikio kitiems asmenims, įskaitant nenaudotojus už atitinkamos rinkos ribų, vertinimą.
597. Vartotojai, pasirengę mokėti daugiau už tokius produktus, mano, kad jie yra aukštesnės kokybės būtent dėl naudos, kurią gauna kiti. Todėl ekonominiu požiūriu tokia netiesioginė kokybinė nauda nesiskiria nuo įprastos geresnės kokybės naudos, dėl kurios padidėja produkto tiesioginio naudojimo vertė, aptarta 9.4.3.1 skirsnyje. Tokią netiesioginę nenaudojimo vertės naudą galima įvertinti tiriant vartotojų norą mokėti, pavyzdžiui, atliekant klientų apklausas.
598. Gali skirtis tai, ką vartotojai nurodo kaip savo pageidavimus, ir tai, ką jų pageidavimu galima laikyti atsižvelgiant į jų pirkimo elgesį. Tai gali reikšti, kad deklaruojami pageidavimai yra pervertinami arba, priešingai, nepakankamai įvertinami tikrieji pageidavimai. Siekiant sumažinti tokią paklaidą, susijusią su hipotetiniais pasirinkimais apklausose, jose turi būti apibūdinamos naudingos ir tinkamos aplinkybės. Be to, užduodant klausimus gali reikėti atsižvelgti į visuomenės normas, vartotojų žinias ir įpročius arba lūkesčius dėl kitų elgesio.
599. Apskritai, kad įvykdytų savo prievolę įrodyti pagal 101 straipsnio 3 dalį, susitarimo šalys turi pateikti įtikinamų įrodymų dėl tikrų vartotojų pageidavimų. Susitarimo šalys turėtų vengti primesti vartotojams savo pageidavimus.
600. Vertinant vartotojų pasirengimą mokėti, nebūtina įvertinti kiekvieno vartotojo pasirengimą mokėti atitinkamoje rinkoje. Tyrimo tikslais pakanka, kad vertinimas būtų pagrįstas reprezentatyvia visų atitinkamos rinkos vartotojų dalimi ⁽³³⁸⁾.

9.4.3.3. Kolektyvinė nauda

601. 9.4.3.2 skirsnyje kalbama apie individualią nenaudojimo vertės naudą, kurią sudaro tik pavienių vartotojų savanoriškas (nesavanaudiškas) pasirinkimas. Tačiau ne visus neigiamus išorės veiksnius galima pašalinti savanoriškais individualiais vartotojų veiksmais. Kadangi individualaus vartojimo poveikis tvarumui sietinas ne su vartotoju, o su didesne grupe, gali prireikti imtis kolektyvinių veiksmų, pavyzdžiui, bendradarbiavimo susitarimo, siekiant internalizuoti neigiamą išorinį poveikį ir suteikti tvarumo naudos didesnei visuomenės grupei ⁽³³⁹⁾. Pavyzdžiui, vartotojai gali nenorėti mokėti didesnės kainos už produktą, pagamintą naudojant ekologišką, bet brangią technologiją. Siekiant užtikrinti, kad nauda, susijusi su tos žaliosios technologijos naudojimu, būtų realizuota, gali prireikti susitarimo laipsniškai atsisakyti taršios technologijos. Tokia nauda vadinama kolektyvine nauda, nes ji gaunama neatsižvelgiant į tai, kaip vartotojas vertina produktą, ir objektyviai gali atitekti vartotojams atitinkamoje rinkoje, jei jie priklauso didesnei naudos gavėjų grupei.
602. Nors neigiamas poveikis ir nauda, gaunama iš konkurenciją ribojančių susitarimų, paprastai subalansuojami atitinkamoje rinkoje, su kuria susijęs susitarimas, kai dvi rinkos yra susijusios, galima atsižvelgti į skirtingose rinkose pasiektą veiksmingumą, jeigu vartotojų grupė, kuriai apribojimas daro poveikį ir kuri gauna naudos iš padidėjusio veiksmingumo, yra iš esmės ta pati ⁽³⁴⁰⁾.

⁽³³⁸⁾ 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimas *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 72 punktą.

⁽³³⁹⁾ Tokiais atvejais rinkos nepakankamumą paprastai lemia tai, kad netvarus vartojimas daro neigiamą išorinį poveikį kitiems. Tokie išoriniai veiksniai (pvz., išmetamieji teršalai) nėra visiškai internalizuojami pavienių pirkėjų, todėl jų yra per daug. Be to, rinkos nepakankamumą gali lemti teigiamas išorinis tvaraus vartojimo poveikis, kurį vartotojai daro vieni kitiems. Iš esmės dėl tos pačios priežasties laisvoji rinka juos užtikrina nepakankamai.

⁽³⁴⁰⁾ 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 43 punktą; taip pat žr. 2006 m. rugsėjo 27 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline Services ir kt. / Komisija*, T-168/01, EU:T:2006:265, 248 ir 251 punktus; 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *MasterCard Inc*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 242 punktą; 2013 m. gegužės 23 d. Komisijos sprendimą *Air Canada / United Airlines/Lufthansa (STAR Alliance)*, AT.39595.

603. Analogiškai, kai atitinkamoje rinkoje esantys vartotojai iš esmės sutampa su naudos gavėjais arba yra jų dalis už atitinkamos rinkos ribų, galima atsižvelgti į kolektyvinę naudą atitinkamos rinkos vartotojams už tos rinkos ribų, jeigu ji yra pakankamai didelė, kad atitinkamoje rinkoje vartotojams būtų atlyginta patirta žala⁽³⁴¹⁾.
604. Pavyzdžiui, mažiau taršius degalus perkantys vairuotojai taip pat yra piliečiai, kurie kvėpuos švaresniu oru, jei bus naudojami mažiau taršūs degalai. Tiek, kiek galima nustatyti esminį vartotojų (šiam pavyzdyje nurodytų vairuotojų) ir naudos gavėjų (piliečių) sutapimą, švaresnio oro tvarumo nauda iš esmės yra svarbi atliekant vertinimą ir į ją galima atsižvelgti, jei ji yra pakankamai didelė, kad atitinkamoje rinkoje vartotojams būtų atlyginta patirta žala. Priešingai, vartotojai gali pirkti drabužius, pagamintus iš tvarios medvilnės, dėl kurios sumažinamas cheminių medžiagų ir vandens sunaudojimas žemėje, kurioje ji auginama. Į tokią naudą aplinkai iš esmės būtų galima atsižvelgti kaip į kolektyvinę naudą. Tačiau mažai tikėtina, kad drabužių naudotojai ir šios naudos aplinkai gavėjai iš esmės sutaptų, nes nauda pasireiškia tik toje vietovėje, kurioje auginama medvilnė. Todėl mažai tikėtina, kad tokią kolektyvinę naudą gautų vartotojai atitinkamoje rinkoje. Tiek, kiek vartotojai nori mokėti daugiau, jei jų drabužiai gaminami iš tvariai auginamos medvilnės, galima atsižvelgti į vietos naudą aplinkai kaip į individualią nenaudojimo vertės naudą drabužių vartotojams (žr. 9.4.3.2 skirsnį).
605. Kad būtų galima gauti kolektyvinės naudos, neretai gali būti būtina, kad susitarimas apimtų didelę rinkos dalį. Jei, pavyzdžiui, tik du iš dešimties skalbyklių gamintojų sutinka atsisakyti taršesnių variantų, mažai tikėtina, kad susitarimu bus užkirstas kelias išnaudojimui ir todėl mažai tikėtina, kad bus pakankamai sumažinta tarša, nes savanaudiški vartotojai vis tiek galėtų pirkti taršius variantus iš vieno ar kelių likusių tiekėjų⁽³⁴²⁾.
606. Kad būtų atsižvelgta į kolektyvinę naudą, šalys turėtų turėti galimybę:
- a) aiškiai apibūdinti deklaruojamą naudą ir pateikti įrodymų, kad jos jau buvo arba ji gali pasireikšti;
 - b) aiškiai apibrėžti naudos gavėjus;
 - c) įrodyti, kad vartotojai atitinkamoje rinkoje iš esmės sutampa su naudos gavėjais arba yra jų dalis, ir
 - d) parodyti, kokią kolektyvinės naudos dalį už atitinkamos rinkos ribų gauna arba gali gauti produkto vartotojai atitinkamoje rinkoje.
607. Ypač vertingi atliekant šį vertinimą gali būti kolektyvinės naudos įrodymai, pagrįsti valdžios institucijų ataskaitomis arba pripažintų akademinų organizacijų parengtomis ataskaitomis.
608. Jei duomenys, reikalingi atitinkamos naudos kiekybinei analizei, nėra prieinami, turi būti įmanoma numatyti aiškiai identifikuojamą teigiamą poveikį vartotojams, kuris negali būti nežymus. Dabartinė kolektyvinės naudos vertinimo ir apskaičiavimo patirtis tebėra menka. Komisija galės pateikti tolesnes gaires šiuo klausimu, kai sukaupta konkrečių atvejų nagrinėjimo patirtis, kuri galėtų padėti parengti vertinimo metodikas.

9.4.3.4. Bet kokios arba visų rūšių nauda

609. Visais atvejais tvarumo susitarimo šalys gali pateikti įrodymų ir argumentų, pagrindžiančių teiginius dėl bet kurios iš trijų rūšių arba visų rūšių naudos vartotojams. Šalių pasirinkimas gali priklausyti nuo atvejo ypatumų ir turimų įrodymų patikimumo. Kai kuriais atvejais gali pakakti nurodyti tik individualią naudojimo vertės naudą, kad būtų įvykdytos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos, o kitais atvejais pakanka individualios nenaudojimo vertės naudos arba kolektyvinės naudos įrodymų. Kitais atvejais gali būti galimas dviejų arba visų trijų rūšių naudos derinys.

⁽³⁴¹⁾ Vartotojams gali būti atlyginama vienos rūšies tvarumo nauda arba individualia ir kolektyvine nauda kartu, žr. 9.4.3.4 skirsnį.

⁽³⁴²⁾ Tačiau šiame pavyzdyje galima susitarimo nauda yra ribota ne tik dėl nepakankamos aprėpties, bet ir dėl galimos žalos konkurencijai (iš esmės dėl tų pačių priežasčių).

9.4.4. *Jokio konkurencijos panaikinimo*

610. Remiantis 101 straipsnio 3 dalies ketvirtąja sąlyga, susitarimu šalims negali būti suteikta galimybė panaikinti didelės atitinkamų produktų dalies konkurenciją. Iš esmės šia sąlyga užtikrinama, kad tam tikra likutinė konkurencija visada išliktų su susitarimu susijusioje rinkoje, neatsižvelgiant į naudos mastą.
611. Pastaroji sąlyga gali būti įvykdyta, net jei konkurenciją ribojantis susitarimas apima visą pramonę, jei susitarimo šalys toliau aktyviai konkuruoja bent vienu svarbiu konkurencijos aspektu. Pavyzdžiui, jei susitarimu panaikinama konkurencija dėl kokybės ar įvairovės, tačiau konkurencija dėl kainų taip pat yra svarbus konkurencijos atitinkamoje pramonės srityje veiksnys ir ji nėra ribojama, ši sąlyga vis tiek gali būti įvykdyta.
612. Be to, jei visi konkurentai konkuruoja diferencijuotų produktų asortimentu toje pačioje atitinkamoje rinkoje, konkurencijos panaikinimas vieno ar kelių produktų variantų atžvilgiu nebūtinai reiškia, kad konkurencija atitinkamoje rinkoje panaikinama.
613. Panašiai, jei konkurentai nusprendžia savo produktų gamyboje nenaudoti konkrečios taršios technologijos ar tam tikros netvarios sudedamosios dalies, konkurentų konkurencija nebus panaikinta, jei jie ir toliau konkuruos dėl galutinio produkto kainos ir (arba) kokybės.
614. Galiausiai konkurencijos panaikinimas ribotą laikotarpį, kuris pasibaigus šiam laikotarpiui neturi poveikio konkurencijos raidai, nebus kliūtis įvykdyti šią sąlygą. Pavyzdžiui, konkurentų susitarimas laikinai apriboti vieno produkto varianto, kurio sudėtyje yra netvarios sudedamosios dalies, gamybą, kad rinkai būtų pateiktas tvarus jo pakaitalas, kuriuo siekiama informuoti vartotojus apie naujojo produkto savybes, atitiks šią paskutinę konkurencijos sąlygą.

9.5. **Valdžios institucijų dalyvavimas**

615. Vyriausybės ar vietos valdžios institucijų dalyvavimas sudarant tvarumo susitarimus arba šių institucijų žinojimas apie tokių susitarimų buvimą savaime nėra priežastis manyti, kad tokie susitarimai yra suderinami su konkurencijos taisyklėmis. Toks valdžios institucijų dalyvavimas ar žinojimas neatleidžia tvarumo susitarimo šalių nuo atsakomybės už 101 straipsnio 1 dalies pažeidimus. Be to, jeigu valdžios institucijų veiksmai tik skatina arba palengvina įmonių savarankišką antikonglomeracinę elgesį, šioms įmonėms ir toliau taikoma 101 straipsnio 1 dalis ⁽³⁴³⁾.
616. Tačiau konkurenciją ribojančio tvarumo susitarimo šalys nebus laikomos atsakingomis už konkurencijos teisės pažeidimus, jeigu valdžios institucijos jas privertė ar reikalavo sudaryti susitarimą arba jeigu valdžios institucijos sustiprina susitarimo poveikį ⁽³⁴⁴⁾.

9.6. **Pavyzdžiai**

617. Susitarimas, kuriam nėra griežtai taikoma apsaugos taisyklė

I pavyzdys

Aplinkybės. Pusryčių javainiai parduodami patraukliose spalvingose kartoninėse dėžutėse. Ilgainiui šios dėžutės tapo didesnės ne dėl to, kad padidėjo jų turinys, o tik siekiant, kad jos atrodytų patrauklesnės ir perspektyvesnės vartotojams. Tai pelninga rinkodaros strategija, nes vartotojai dažnai perka pusryčių javainius spontaniškai, o dėl didesnio dydžio susidaro įspūdis, kad pirkti šią prekę apsimoka. Kadangi visi gamintojai laikėsi šios strategijos, ji neturėjo reikšmingo poveikio jų rinkos dalims. Tačiau dėl to jų produktams naudojamos pakavimo medžiagos kiekis padidėjo apie 15 %.

⁽³⁴³⁾ 2003 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *CIF*, C-198/01, EU:C:2003:430, 56 punktą.

⁽³⁴⁴⁾ 2013 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Soa Nazionale Costruttori*, C-327/12, EU:C:2013:827, 38 punktą; 2006 m. gruodžio 5 d. Sprendimas *Cipolla ir kt.*, C-94/04, EU:C:2006:758, 47 punktą.

Nevyriausybė organizacija, siekiant užkirsti kelią atliekomis, kritikavo pusryčių javainių gamintojų tuščios dėžutės strategiją kaip eikvojančią ir kenksmingą aplinkai, nes naudojama daugiau gamtos išteklių nei būtina veiksmingai šių produktų gamybai ir platinimui. Atsižvelgdami į tai, profesinėje organizacijoje dalyvaujantys pusryčių javainių gamintojai sutiko sumažinti savo produktų perteklines pakuotes. Jie kolektyviai susitarė apriboti perviršį, kad jis neviršytų 3 %, siekdamas užtikrinti, kad javainių dėžutes vis dar būtų lengva naudoti, ir viešai paskelbė savo sprendimą. Gamintojai susitarimą įgyvendina nuo metų pradžios ir jis apima 100 % rinkos. Todėl pakavimo sąnaudos, kurios sudaro 6 % didmeninės kainos, sumažėjo maždaug 10 %. Dėl to pusryčių javainių didmeninė kaina sumažėjo maždaug 0,5 %, o mažmeninė kaina – 0–0,5 %.

Analizė. Konkurentai susitaria dėl elemento, kuris daro poveikį produkto kainai, tačiau tai daro skaidriai, kad visi galėtų laikytis tokio požiūrio nenustatydami įpareigojimo tai daryti. Neskelbtina informacija nesikeičiama, o sprendimo laikymąsi lengva stebėti. Be to, javainių gamintojai gali toliau mažinti savo pačių pakuočių dydį, jei to pageidauja. Be to, susitarimas riboti perteklinę pakuotę turi labai nedidelį ir netgi mažinamąjį poveikį pusryčių javainių kainai, neturi įtakos javainių gamintojų konkurencijai dėl pagrindinių kainų, kokybės ir inovacijų kriterijų ir tik labai ribotai veikia konkurenciją prekybos srityje (atsižvelgiant į akivaizdžiai ribotą pernelyg didelių pakuočių strategijos poveikį). Todėl susitarimas atitinka apsaugos taisyklės sąlygas, taigi, jam netaikoma 101 straipsnio 1 dalis. Susitarimu iš tiesų pagerinami rezultatai vartotojams, nes pašalinamos brangios perteklinės pakuotės strategijos, kurios daro nedidelį poveikį konkurencijai.

618. Susitarimas, nedarantis reikšmingo poveikio konkurencijai

2 pavyzdys

Aplinkybės. Nevyriausybė organizacija „Fair Tropical Fruits“ kartu su įvairiais prekyautojais vaisiais sukūrė sąžiningos prekybos atogrąžų vaisiais ženklą (toliau – FTF ženklas). Kad galėtų naudoti šį ženklą, atogrąžų vaisiais prekiaujančios įmonės turi užtikrinti, kad šie vaisiai būtų kilę iš ūkių, kuriuose laikomasi tam tikrų minimaliųjų saugaus pesticidų naudojimo sąlygų. Šios įmonės gali savo nuožiūra prekiauti ir kitais ženklais pažymėtais vaisiais. „Fair Tropical Fruits“ įdiegė stebėsenos sistemą, pagal kurią patvirtinama, kad FTF ženklu paženklininti produktai atitinka minimaliąsias sąlygas. Dalyvavimo sąlygos, stebėsenos sistemos metodika ir rezultatai pateikiami „Fair Tropical Fruits“ svetainėje. FTF ženklu paženklininti vaisiai yra brangesni nei kiti atogrąžų vaisiai, kuriais prekiaujama.

FTF ženklas pradėtas naudoti visoje ES, daug stambiųjų prekyautojų naudoja šį ženklą ir pasirašė susitarimą laikytis minimaliųjų ženklo naudojimo sąlygų. Ženklas greitai tapo populiarus tam tikrų vartotojų grupėje. Priklausomai nuo atogrąžų vaisių rūšies ir atitinkamos geografinės rinkos, ES parduodamų vaisių rinkos dalys šiuo metu svyruoja nuo 2,6 % ananasų atveju iki 14,7 % mangų atveju. Likusią rinkos dalį aprūpina tie patys prekyautojai, kurie veikia nenaudodami ženklo, ir kiti prekyautojai, kurie nėra susitarimo šalys.

Analizė. Dėl didesnės FTF ženklu paženklintų vaisių kainos gali reikėti įvertinti susitarimo poveikį. Tačiau, atsižvelgiant į nedideles produktų, kuriems taikomas susitarimas, rinkos dalis įvairiose ES rinkose, didelę rinkos dalį, tenkančią kitiems ženkliams ir tradiciniams produktams, ir į tai, kad FTF ženklas naudojamas savanoriškai ir neišimtinu pagrindu ir kad licencija naudoti ženklą priklauso tik nuo to, ar laikomasi tam tikrų minimaliųjų sąlygų, mažai tikėtina, kad susitarimai dėl ženklo sukūrimo ir licencijavimo turės reikšmingą neigiamą poveikį. Taigi šie susitarimai nepatenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį. Iš tiesų susitarimais gali būti išplėstas vartotojų pasirinkimas, suteikiant jiems galimybę identifikuoti produktus, turinčius „sąžiningos prekybos“ savybių.

619. Susitarimas, kuriuo greičiausiai nebus ribojama konkurencija pagal 101 straipsnio 1 dalį ir (arba) gali būti tenkinama 101 straipsnio 3 dalyje nustatyta sąlyga.

3 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 vykdam 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 mažiausia. Todėl tokiu susitarimu greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau net jei nustatoma, kad susitarimas turi reikšmingą neigiamą poveikį konkurencijai pagal 101 straipsnio 1 dalį, nes vartotojai negali rinktis didelio riebumo maisto, tikėtina, kad nauda vartotojams gautos informacijos vertės ir teigiamo poveikio sveikatai požiūriu nusvers žalą ir tikėtina, kad susitarimas atitiks 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

620. Susitarimas, kuriuo ribojama konkurencija pagal 101 straipsnio 1 dalį ir kuris neatitinka 101 straipsnio 3 dalyje nustatytų sąlygų.

4 pavyzdys

Aplinkybės. Visi pagrindiniai baldų gamintojai konkrečioje rinkoje susitaria pradėti naudoti ženklą „žalioji mediena“ baldams, pagamintiems iš tvariai auginamos medienos. Šiuo metu teisės aktais nenustatomi jokie medienos tvarumo standartai. Šalys susitarė taikyti naują standartą, pagal kurį reikalaujama, kad 3 metus ne mažiau kaip 30 % baldams naudojamos medienos būtų tvariai auginama mediena. Pasibaigus šiam laikotarpiui visi susitarimo šalių pagaminti baldai turės atitikti sutartą standartą ir bus paženklinami ženklu „žalioji mediena“ ženklu. Šalys gali savo nuožiūra gaminti baldus, atitinkančius (net) aukštesnius standartus naudojamos kitus ženklus. Kai kurie gamintojai tai jau daro. Sutartas tvarumo standartas sulėtina miškingų plotų mažėjimą ir jų biologinės įvairovės nykimą, tačiau jų nesustabdo. Dėl šios priežasties nevyriausybinių organizacijų kritikavo ženklą už tai, kad juo padaroma per mažai ir per vėlai.

Baldų gamintojų, kurie yra susitarimo šalys, bendra rinkos dalis yra 85 %. Šiuo metu apie 80 % visos šalių pardavimo apimties sudaro baldai, gaminami iš medienos, kuri nėra auginama ir kertama tvariai. Likusius 15 % rinkos valdo smulkesni gamintojai, prekiaujantys kitais tvarumo ženklais paženklintais produktais. Baldų gamintojų iš trečiųjų šalių konsultantų užsakytų tyrimų duomenimis, laikantis ženklo „žalioji mediena“ standarto, medienos kaina padidės vidutiniškai 40 %, o baldų, kurių pagrindinė sudedamoji dalis yra mediena, gamybos sąnaudos padidės vidutiniškai 20 %. Gamybos sąnaudos vidutiniškai sudaro 60 % galutinės kainos, o likę 40 % – platinimo sąnaudos. Galima tikėtis, kad galutinė baldų kaina padidės vidutiniškai 12 %.

Atskirai paskelbtame tyrime pažymima, kad vartotojai yra pasiruošę mokėti vidutiniškai 5 % daugiau už baldus, pagamintus pagal ženklo „žalioji mediena“ standartą, palyginti su netvariais mediniiais baldais. Šis tyrimas grindžiamas vartotojų apklausa apie jų pasirengimą mokėti už baldus, pagamintus iš ženklo „žalioji mediena“ standartą atitinkančios medienos, ir pasirinkimo eksperimentu, apimančiu įvairias galimybes pirkti skirtingų standartų ir kainų baldus.

Analizė. Atsižvelgiant į susitarimo aprėptį rinkoje ir reikšmingą kainos padidėjimą, tikėtina, kad susitarimu bus pažeista 101 straipsnio 1 dalis. Galimas veiksmingumas, t. y. didesnis medienos auginimo ir kirtimo tvarumas, tikriausiai neduos naudos vartotojams, kuri nusvertų numatomą kainų padidėjimą: iš vartotojų pasirengimo mokėti tyrimo matyti, kad pagerėjusias tvarumo sąlygas vartotojai vidutiniškai vertina kur kas mažiau (5 % galutinės kainos), palyginti su numatomu 12 % kainos padidėjimu. Be to, mažai tikėtina, kad susitarimas yra būtinas siekiant sugriežtinti medienos auginimo tvarumo standartus. Apie tai byloja faktas, kad kai kurios susitarimo šalys ir kiti baldų gamintojai jau taiko aukštesnio lygio standartus ir ženklus. Kitaip tariant, neaišku, kodėl susitarimas yra būtinas siekiant sugriežtinti tvarumo standartus ir kodėl individualūs kiekvieno baldų gamintojo veiksmai neleistų jiems panašiu būdu kelti standartų arba – dėl konkurencinio spaudimo – daryti tai dar geriau. Todėl susitarimas neatitinka bent dviejų 101 straipsnio 3 dalies sąlygų, taigi, jam negali būti taikoma 101 straipsnio 1 dalyje nustatyta draudimo išimtis.

621. Susitarimas, kuriuo ribojama konkurencija pagal 101 straipsnio 1 dalį ir kuris atitinka 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas sąlygas.

5 pavyzdys

Skalbyklių gamintojai šiuo metu gamina įvairias mašinas – nuo naujausių techniškai pažangesnių modelių iki senesnių ne tokių techniškai pažangių modelių. Nors senesni, mažiau pažangūs modeliai sunaudoja daugiau elektros energijos ir vandens, jie pigesni gaminti ir parduodami mažesnėmis kainomis nei naujesni ir techniškai pažangesni modeliai. Pagal ES reglamentą visi modeliai skirstomi į aštuonias energijos vartojimo efektyvumo kategorijas (nuo A iki H) ir atitinkamai ženklinami.

Inovacijos pramonėje sutelkiamos į tolesnį naujų modelių energijos vartojimo efektyvumo didinimą. Tačiau skalbyklių gamintojai taip pat mano, kad jie turi pasirūpinti tuo, kad jų mašinų sunaudojamas energijos kiekis būtų sumažinamas kitais būdais. Todėl jos susitarė palaipsniui nutraukti F–H kategorijų skalbyklių (senesnių ir daugiausiai energijos sunaudojančių modelių) gamybą ir pardavimą. Šie senesni modeliai taip pat yra mažiausiai efektyvūs vandens naudojimo požiūriu.

Susitarimas apima visus gamintojus, todėl jis apima beveik 100 % rinkos. Jame nustatyta, kad F–H kategorijų skalbyklių gamyba ir pardavimas bus palaipsniui nutraukti per dvejus metus. Šiuo metu šie modeliai sudaro apie 35 % visos pardavimo rinkoje apimties. Nors visi dalyvaujantys gamintojai jau gamina kai kuriuos A–E kategorijų modelius ir todėl nė vienas iš jų neprarado visos savo dabartinės pardavimo apimties, kiekvienam gamintojui bus daromas skirtingas poveikis, atsižvelgiant į esamą jo modelių asortimentą. Todėl tikėtina, kad gamintojų konkurencijai bus padarytas poveikis. Be to, laipsniškai atsisakius F–H kategorijų sumažės mašinų, kuriomis gali naudotis vartotojai, pasirinkimas ir padidės vidutinė pirkimo kaina. Vidutiniam pirkėjui F–H kategorijų skalbyklės kaina padidės 40–70 EUR.

Prieš pradėdama įgyvendinti susitarimą laipsniškai atsisakyti F–H kategorijų, pramonė bandė per reklamos kampanijas sumažinti šių kategorijų paklausą. Tyrimai parodė, kad šios kampanijos nebuvo sėkmingos dėl to, kad daugeliui vartotojų sunku subalansuoti teigiamą poveikį, kurį ateityje turės elektros energijos ir vandens sąskaitos, ir neigiamą poveikį, kurį daro staigus mašinos pirkimo kainos padidėjimas.

Šie tyrimai taip pat rodo, kad skalbyklių pirkėjai iš tiesų gauna daug naudos iš laipsniško F–H kategorijų mašinų atsisakymo. Vidutinis skalbyklės pirkėjas per vienus–dvejus metus susigrąžins padidėjusių pirkimo kainą, t. y. sumažės jo elektros energijos ir vandens sąnaudos. Didžioji dauguma vartotojų, įskaitant tuos, kurie rečiau naudojami savo mašina, pirkimo kainos padidėjimą susigrąžins per ketverius metus. Atsižvelgiant į tai, kad vidutinė tikėtina A–E kategorijų mašinų naudojimo trukmė yra bent penkeri metai, susitarimas naudingas vartotojams kaip grupei. Ši grynoji nauda dar labiau padidėja visiems skalbyklių naudotojams dėl aplinkai naudingo bendro mažesnio elektros energijos ir vandens sunaudojimo. Dėl sumažėjusio elektros energijos sunaudojimo sumažėja elektros energijos gamybos keliama tarša, o tai naudinga vartotojams, nes su tarša susijęs rinkos nepakankamumas dar nėra įveiktas kitomis reguliavimo priemonėmis (pvz., Europos apyvartinių taršos leidimų prekybos sistema, pagal kurią ribojamas išmetamas anglies dioksido kiekis). Dėl mažėjančio vandens sunaudojimo mažėja vandens tarša. Kadangi skalbimo mašinų naudotojai sudaro didžiąją visų gyventojų dalį, dalis šios naudos aplinkai tenka vartotojams atitinkamoje rinkoje, kuriai susitarimas daro poveikį.

Analizė. Nors tikėtina, kad susitarimas turės reikšmingą neigiamą poveikį ir jam bus taikoma 101 straipsnio 1 dalis, jis tikriausiai taip pat atitiks 101 straipsnio 3 dalies sąlygas. Visų pirma: i) dėl susitarimo vidutinė skalbyklė efektyviau naudoja energiją ir vandenį, ii) to nebūtų buvę galima pasiekti sudarius mažiau ribojantį susitarimą, pavyzdžiui, vykdant kolektyvinę reklaminę kampaniją arba naudojant ženklą, iii) atitinkamos rinkos vartotojai gauna individualios ekonominės naudos ir bendros naudos aplinkai ir iv) konkurencija nebūtų panaikinta, nes susitarimas daro poveikį tik modelių, kurie yra vienas iš konkurencijos parametrų, asortimentui, o ne kitiems parametrams, dėl kurių gali būti ir yra konkuruojama.

ISSN 1977-0960 (elektroninis leidimas)
ISSN 1725-521X (popierinis leidimas)



Europos Sąjungos leidinių biuras
L-2985 Liuksemburgas
LIUKSEMBURGAS

LT