EUROPOS
KOMISIJA

Briuselis, 2023 07 17
C(2023) 4752 final

KOMISIJOS KOMUNIKATAS

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

Turinys

1. Įvadas ... 6
1.1. Šių gairių tikslas ir struktūra ... 6
1.2. 101 straipsnio taikymas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams ... 8
1.2.1. Įvadas ... 8
1.2.2. Analizės sistema ... 10
1.2.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 11
1.2.4. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą ... 12
1.2.5. Ribojamasis poveikis konkurencijai ... 13
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, teisės aktais ir teismų praktika ... 17
2. Susitarimai dėl mokslinių tyrimų ir plėtros ... 19
2.1. Įvadas ... 19
2.2. MTP bendrosios išimties reglamentas (toliau – MTP BIR) ... 20
2.2.1. Mokslinių tyrimų ir plėtros apibrėžtis MTP BIR ... 21
2.2.2. Susitarimų dėl MTP apibrėžtis MTP BIR ... 21
2.2.3. Išimties pagal MTP BIR taikymo sąlygos ... 24
2.2.4. Griežti ir neleistini apribojimai ... 29
2.2.5. Atitinkamas vertinimo, kaip laikomasi MTP BIR sąlygų, laikas ... 32
2.2.6. Teisės naudotis bendrąja išimtimi panaikinimas ... 33
2.2.7. Pereinamasis laikotarpis ... 34
2.3. Individualus susitarimų dėl MTP vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 34
2.3.1. Atitinkamos rinkos ... 34
2.3.2. Pagrindinės konkurencijos problemos ... 35
2.3.3. Susitarimai dėl MTP, kuriais konkurencijai paprastai neribojama ... 36
2.3.4. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą ... 36
2.3.5. Ribojamasis poveikis konkurencijai ... 36
2.4. Individualus susitarimų dėl MTP vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 38
2.4.1. Didesnis veiksmingumas ... 39
2.4.2. Būtinumas ... 39
2.4.3. Perdavimas vartotojams ... 39
2.4.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 39

2.5. Atitinkamas vertinimo laikas ... 40
2.6. Pavyzdžiai ... 40
3. Gamybos susitarimai ... 44
3.1. Įvadas ... 44
3.2. Atitinkamos rinkos ... 46
3.3. Specializacijos BIR ... 47
3.3.1. Gamybos susitarimai, kuriems taikomas Specializacijos BIR ... 47
3.3.2. Kitos nuostatos, kurioms taikomas Specializacijos BIR ... 48
3.3.3. Platinimas pagal Specializacijos BIR ... 49
3.3.4. Paslaugos pagal Specializacijos BIR ... 49
3.3.5. Rinkos dalies riba ir išimties taikymo trukmė ... 50
3.3.6. Specializacijos BIR nustatyti griežti apribojimai ... 51
3.3.7. Teisės naudotis Specializacijos BIR nustatyta išimtimi panaikinimas ... 51
3.3.8. Pereinamasis laikotarpis ... 52
3.4. Individualus gamybos susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 52
3.4.1. Pagrindinės konkurencijos problemos ... 52
3.4.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą ... 53
3.4.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai ... 54
3.5. Individualus gamybos susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 57
3.5.1. Didesnis veiksmingumas ... 57
3.5.2. Būtinumas ... 58
3.5.3. Perdavimas vartotojams ... 58
3.5.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 58
3.6. Susitarimai dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra ... 59
3.7. Pavyzdžiai ... 63
4. Pirkimo susitarimai ... 67
4.1. Įvadas ... 67
4.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 69
4.2.1. Pagrindinės konkurencijos problemos ... 69
4.2.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą ... 69
4.2.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai ... 71
4.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 75
4.3.1. Didesnis veiksmingumas ... 75
4.3.2. Būtinumas ... 75
4.3.3. Perdavimas vartotojams ... 76

4.3.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 76
4.4. Pavyzdžiai ... 76
5. Komercializacijos susitarimai ... 81
5.1. Įvadas ... 81
5.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 82
5.2.1. Pagrindinės konkurencijos problemos ... 82
5.2.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą ... 83
5.2.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai ... 84
5.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 85
5.3.1. Didesnis veiksmingumas ... 85
5.3.2. Būtinumas ... 86
5.3.3. Perdavimas vartotojams ... 86
5.3.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 86
5.4. Pasiūlymus teikiantys konsorciumai ... 87
5.5. Pavyzdžiai ... 90
6. Keitimasis informacija ... 94
6.1. Įvadas ... 94
6.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 96
6.2.1. Įvadas ... 96
6.2.2. Pagrindinės konkurencijos problemos, kylančios dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija ... 98
6.2.3. Informacijos, kuria keičiamasi, pobūdis ... 100
6.2.4. Keitimosi neskelbtina komercine informacija savybės ... 103
6.2.5. Rinkos savybės ... 110
6.2.6. Konkurencijos ribojimas pagal tikslą ... 111
6.2.7. Konkurencijos ribojimas pagal poveikį ... 114
6.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 115
6.3.1. Didesnis veiksmingumas ... 115
6.3.2. Būtinumas ... 116
6.3.3. Perdavimas vartotojams ... 116
6.3.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 116
6.4. Pavyzdžiai, įsivertinimo etapai ir lentelė, kurioje pateikiamos gairės dėl atsakomybės įvairiomis aplinkybėmis ... 116
7. Standartizavimo susitarimai ... 122
7.1. Įvadas ... 122
7.2. Atitinkamos rinkos ... 122

7.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 123
7.3.1. Pagrindinės konkurencijos problemos ... 123
7.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą ... 125
7.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai ... 125
7.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 132
7.4.1. Didesnis veiksmingumas ... 132
7.4.2. Būtinumas ... 132
7.4.3. Perdavimas vartotojams ... 134
7.4.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 134
7.5. Pavyzdžiai ... 134
8. Standartinės sąlygos ... 136
8.1. Apibrėžtys ... 136
8.2. Atitinkamos rinkos ... 136
8.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 136
8.3.1. Pagrindinės konkurencijos problemos ... 136
8.3.2. Konkurencijos ribojimas pagal tikslą ... 137
8.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai ... 137
8.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 138
8.4.1. Veiksmingumas ... 138
8.4.2. Būtinumas ... 138
8.4.3. Perdavimas vartotojams ... 139
8.4.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 139
8.5. Pavyzdžiai ... 139
9. Tvarumo susitarimai ... 141
9.1. Įvadas ... 141
9.2. Tvarumo susitarimai, dėl kurių tikriausiai nekils konkurencijos problemų ... 143
9.3. Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį ... 144
9.3.1. Bendrieji principai ... 144
9.3.2. Tvarumo standartizavimo susitarimai ... 145
9.4. Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį ... 149
9.4.1. Didesnis veiksmingumas ... 149
9.4.2. Būtinumas ... 150
9.4.3. Perdavimas vartotojams ... 151
9.4.4. Konkurencijos nepanaikinimas ... 156
9.5. Valdžios institucijų dalyvavimas ... 156

9.6. Pavyzdžiai 157

KOMISIJOS KOMUNIKATAS

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

1. ĮVADAS

1.1. Šių gairių tikslas ir struktūra

1. Šiomis gairėmis pakeičiamos 2011 m. Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams gairės[1]. Jomis siekiama užtikrinti teisinį tikrumą padedant įmonėms vertinti jų horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų atitiktį Sąjungos konkurencijos taisyklėms, kartu užtikrinant veiksmingą konkurencijos apsaugą. Jomis taip pat siekiama sudaryti palankesnes sąlygas įmonėms bendradarbiauti ekonomiškai pageidautinais būdais ir taip prisidėti prie, pavyzdžiui, žaliosios bei skaitmeninės pertvarkos ir skatinti vidaus rinkos atsparumą[2].

2. Šiose gairėse nustatyti horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų ir suderintų veiksmų vertinimo pagal Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnį (toliau – 101 straipsnis) principai ir, siekiant palengvinti įsivertinimą, pateikiama dažniausiai pasitaikančių rūšių horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimų analizės sistema:

   – 1 skyriuje pateikiamas įvadas, kuriame išdėstomos aplinkybės, kuriomis 101 straipsnis taikomas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams. Šiame skyriuje taip pat paaiškinamas šių gairių ir kitų gairių, teisės aktų ir teismų praktikos, turinčių įtakos horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, ryšys. 2–9 skyriuose pateiktos gairės, susijusios su konkrečių rūšių horizontaliaisiais susitarimais, papildo bendresnes šiame įvadiniame skyriuje pateiktas gaires. Todėl rekomenduojama visada pirmiausia perskaityti šį skyrių, o tada pereiti prie tų kitų skyrių;

   – 2 skyriuje aptariami susitarimai dėl mokslinių tyrimų ir plėtros (MTP), įskaitant Komisijos reglamento (ES) 2023/1066 (toliau – MTP BIR)[3] taikymo gaires;

   – 3 skyriuje aptariami gamybos susitarimai, įskaitant Komisijos reglamento (ES) 2023/1067 (toliau – Specializacijos BIR)[4] taikymo gaires;

   – 4 skyriuje aptariami pirkimo susitarimai;

---

1 OL C 11, 2011 1 14, p. 1.

2 Taip pat žr. Komisijos komunikatą Europos Parlamentui, Europos Vadovų Tarybai, Tarybai, Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui „Naujosios 2020 m. pramonės strategijos atnaujinimas. Bendrosios rinkos stiprinimas siekiant Europos ekonomikos atsigavimo“, COM(2021) 350 final.

3 2023 m. birželio 1 d. Komisijos reglamentas (ES) 2023/1066 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimams (OL L 143, 2023 6 2, p. 9–19).

4 2023 m. birželio 1 d. Komisijos reglamentas (ES) 2023/1067 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių specializacijos susitarimams (OL L 143, 2023 6 2, p. 20–26).

– 5 skyriuje aptariami komercializacijos susitarimai;

– 6 skyriuje aptariamas keitimasis informacija;

– 7 skyriuje aptariami standartizavimo susitarimai;

– 8 skyriuje aptariamos standartinės sąlygos.

3. Be to, kadangi Komisija yra įsipareigojusi siekti Europos Sąjungos žaliojo kurso[5] tikslų, 9 skyriuje pateikiamos gairės, kaip dažniausiai pasitaikantys horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai bus vertinami pagal 101 straipsnį, kai jais siekiama tvarumo tikslų.

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. Todėl šios gairės nėra kontrolinis sąrašas, kurį būtų galima taikyti automatiškai. Kiekvienas atvejis turi būti vertinamas remiantis jo faktinėmis aplinkybėmis.

5. Šiose gairėse pateiktos rekomendacijos taikomos horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams dėl prekių, paslaugų ir technologijų.

6. Horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali apimti įvairius bendradarbiavimo etapus, pavyzdžiui, MTP ir MTP produktų gamybą arba komercializaciją. Tokiems jungtinio pobūdžio bendradarbiavimo susitarimams taip pat taikomos šios gairės. Tokius jungtinio pobūdžio susitarimus vertinant pagal šias gaires, svarbūs visi su skirtingais to bendradarbiavimo etapais susiję skyriai. Tačiau vertinant, ar tam tikru elgesiu ribojama konkurencija pagal tikslą ar pagal poveikį, visam bendradarbiavimui taikomos gairės, pateiktos skyriuje, susijusiame su ta jungtinio pobūdžio bendradarbiavimo dalimi, kurią galima laikyti jo esminiu elementu.

7. Nustatant tokių jungtinio pobūdžio bendradarbiavimo susitarimų esminį elementą ypač svarbūs du veiksniai: pirma, bendradarbiavimo pradžia, ir, antra, įvairių funkcijų, kurios yra derinamos, integracijos lygis. Nors neįmanoma nustatyti tikslios ir aiškios taisyklės, kuri galiotų visais atvejais ir visiems galimiems deriniams, paprastai galioja tokia taisyklė:

   (a) horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo, apimančio ir bendrus MTP, ir bendrą jų produktų gamybą (arba bendrą platinimą), esminis elementas paprastai yra bendri MTP, jei bendra gamyba (arba bendras platinimas) vykdoma tik jei bendri MTP yra sėkmingi. Kai bendrų MTP produktai nulemia, ar paskui bus vykdoma bendra gamyba (arba bendras platinimas), pirmenybė teikiama gairėms, išdėstytoms skyriuje, skirtame susitarimams dėl MTP. Bendradarbiavimo esminis elementas būtų kitoks, jei šalys dalyvautų bendroje gamyboje (arba vykdytų bendrą platinimą) bet kuriuo atveju, t. y. nepriklausomai nuo bendrų MTP. Tokiu atveju bendradarbiavimas turėtų būti vertinamas kaip bendros gamybos (arba bendros komercializacijos) susitarimas, o pirmenybė teikiama gairėms, išdėstytoms skyriuje dėl gamybos (arba bendros komercializacijos) susitarimų. Jei susitarime numatyta visapusiška šalių veiklos integracija gamybos srityje ir tik dalinis tam tikros MTP veiklos integravimas, bendradarbiavimo esminis elementas būtų bendra gamyba;

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

(b) horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo, apimančio ir gamybos specializaciją, ir bendrą produktų komercializaciją, esminis elementas paprastai būtų specializacija, nes bendra komercializacija paprastai vykdoma kaip specializacijos pasekmė;

(c) horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo, apimančio bendrą gamybą ir bendrą produktų komercializaciją, esminis elementas paprastai būtų bendra gamyba, nes bendra komercializacija paprastai vykdoma tik kaip bendros gamybos pasekmė.

8. Reikėtų pažymėti, kad esminio elemento kriterijus taikomas tik šių gairių skyrių, o ne skirtingų bendrosios išimties reglamentų ryšiui nustatyti. Bendrosios išimties reglamento taikymo sritis apibrėžta jo nuostatose (žr. MTP BIR 2 skyrių ir Specializacijos BIR 3 skyrių). Nors 7 punkte pateiktuose pavyzdžiuose bendrai nurodoma, kas gali būti jungtinio pobūdžio horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo esminis elementas, praktikoje būtina kiekvienu konkrečiu atveju atlikti analizę, pagrįstą konkrečiomis teisinėmis ir ekonominėmis kiekvieno susitarimo aplinkybėmis.

1.2. 101 straipsnio taikymas horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams

1.2.1. Įvadas

9. 101 straipsnio tikslas – užtikrinti, kad įmonės nesinaudotų horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais siekdamos užkirsti kelią konkurencijai vidaus rinkoje, ją apriboti ar iškraipyti, taip galiausiai padarydamos žalą vartotojams.

10. 101 straipsnis taikomas įmonėms ir įmonių asociacijoms. Įmonė yra asmeninių, materialių ir nematerialių elementų turintis subjektas, vykdantis ekonominę veiklą, neatsižvelgiant į jo teisinį statusą ir finansavimo būdą[6]. Įmonių asociacija yra organizacija, per kurią tos pačios bendrosios rūšies įmonės koordinuoja savo elgesį rinkoje[7]. Šios gairės taikomos įmonių horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams ir įmonių asociacijų sprendimams.

11. Kai viena bendrovė daro lemiamą įtaką kitai bendrovei, jos yra vienas ūkio subjektas ir todėl tos pačios įmonės dalis[8]. Bendrovės, kurios sudaro tos pačios įmonės dalį, pagal šias gaires nėra laikomos konkurentėmis, net jei jos abi veikia toje (-se) pačioje (-se) atitinkamoje (-se) produkto ir geografinėje (-se) rinkoje (-se).

12. Siekdamas nustatyti atsakomybę už 101 straipsnio pažeidimus, Teisingumo Teismas nusprendė, 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 patronuojančiosios įmonės daro lemiamą

---

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

7 Pagal 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *MasterCard* prieš *Komisiją*, 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.

8 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 prieš Komisiją*, C-595/18 P, EU:C:2021:73, 36 punktą.

įtaką bendrajai įmonei[9]. Atsižvelgdama į šią Teismo praktiką, Komisija paprastai netaikys 101 straipsnio patronuojančiųjų įmonių ir jų bendrosios įmonės susitarimams ar suderintiems veiksmams tada, kai jie susiję su elgesiu atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose), kurioje (-iose) veikia bendroji įmonė, ir laikotarpiais, kuriais patronuojančiosios bendrovės daro lemiamą įtaką bendrajai įmonei. Tačiau Komisija 101 straipsnį paprastai taikys šių rūšių susitarimams:

(a) patronuojančiųjų įmonių susitarimams dėl bendrosios įmonės steigimo;

(b) patronuojančiųjų įmonių susitarimams dėl jų bendrosios įmonės veiklos srities pakeitimo;

(c) patronuojančiųjų įmonių ir jų bendrosios įmonės susitarimams dėl produktų ar geografinių vietovių, su kuriais bendrosios įmonės veikla nėra susijusi, ir

(d) patronuojančiųjų įmonių susitarimams, į kurį neįtraukiama jų bendroji įmonė, net jei susitarimas yra susijęs su produktais ar geografinėmis vietovėmis, su kuriais susijusi bendrosios įmonės veikla.

13. Tai, kad bendroji įmonė ir jos patronuojančiosios įmonės tam tikroje rinkoje laikomos tos pačios įmonės dalimi, netrukdo patronuojančiųjų įmonių laikyti savarankiškomis įmonėmis kitose rinkose[10].

14. 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.

101 straipsnyje ir šiose gairėse susitarimas reiškia dviejų ar daugiau įmonių pareikštą bendrą norą bendradarbiauti[11]. Suderinti veiksmai yra tam tikra koordinavimo tarp įmonių forma, kai jos nėra sudariusios susitarimo, tačiau sąmoningai pakeičia su konkurencija susijusią riziką praktiniu tarpusavio bendradarbiavimu[12]. Suderintų veiksmų sąvoka, be atitinkamų dalyvaujančių įmonių veiksmų suderinimo, apima elgesį rinkoje po šio suderinimo ir priežastinį šių dviejų elementų ryšį[13].

15. 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.

16. 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

---

9 2013 m. rugsėjo 26 d. Sprendimas *EI du Pont de Nemours and Company*, C-172/12 P, EU:C:2013:601, 47 punktas 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.

10 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 punktas.

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

12 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.

13 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe prieš Komisiją*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 126 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija.

potencialia konkurente, kai tuo atveju, jei nebūtų susitarimo, pirmoji įmonė per trumpą laikotarpį[14] 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[15]. Jei nenurodyta kitaip, šiose gairėse nuorodos į konkurentus apima ir esamus, ir potencialius konkurentus.

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

(a) jei įmonė yra tvirtai apsisprendusi ir turi galimybių patekti į rinką per trumpą laiką ir nesusiduria su neįveikiamomis patekimo į ją kliūtimis[16];

(b) ar įmonė ėmėsi pakankamų parengiamųjų veiksmų, leidžiančių patekti į atitinkamą rinką;

(c) veiklos dar nevykdančios įmonės realios ir konkrečios galimybės patekti į tą rinką ir konkuruoti su viena ar keliomis kitomis įmonėmis – vien hipotetinės galimybės arba noro ar troškimo patekti į rinką nepakanka;

(d) rinkos struktūra ir ekonominis bei teisinis jos veikimo kontekstas[17];

(e) rinkoje įsisteigusios 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 daryti konkurencinį spaudimą toje rinkoje įsisteigusiai įmonei.

1.2.2. Analizės sistema

17. 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[18] konkurencijai.

18. Antra, tik tuo atveju, jei nustatoma, kad susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, pagal 101 straipsnio 3 dalį nustatoma susitarimo teikiama nauda ir vertinama, ar ta nauda kompensuoja neigiamą poveikį

---

14 Trumpo laikotarpio trukmė nustatoma atsižvelgiant į nagrinėjamo atvejo teisines bei ekonomines aplinkybes ir faktus, o svarbiausia į tai, ar ta įmonė yra horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimo šalis arba trečioji šalis. Kai Komisija taiko sąvoką „trumpas laikotarpis“, siekdama įvertinti, ar susitarimo šalis turėtų būti laikoma potencialia kitos šalies konkurente, Komisija paprastai atsižvelgs į ilgesnį laikotarpį, nei tuo atveju, kai tą sąvoką taiko siekdama įvertinti trečiosios šalies gebėjimą 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.

15 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 37 ir 38 punktai.

16 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.

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

18 101 straipsnio 1 dalimi draudžiamas ir faktinis, ir galimas antikonkurencinis poveikis; žr., pavyzdžiui, 1998 m. gegužės 28 d. Sprendimo *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 77 punktą; 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 50 punktą.

konkurencijai[19]. Šis ribojamasis ir skatinamasis poveikis konkurencijai lyginamas išimtinai pagal 101 straipsnio 3 dalyje nustatytą sistemą[20]. Jei nauda vartotojams atitinkamoje rinkoje nenusveria konkurencijos ribojimo, 101 straipsnio 2 dalyje nustatyta, kad susitarimas savaime yra niekinis.

19. 101 straipsnis netaikomas, kai antikonkurencinio įmonių elgesio reikalaujama arba pagal nacionalinės teisės aktus arba pagal nacionalinę teisinę sistemą, kuria atitinkamoms įmonėms užkertamas kelias bet kokiai konkurencinei veiklai[21]. Tokiais atvejais įmonėms draudžiama savarankiškai elgtis taip, kad būtų užkirstas kelias konkurencijai, ji būtų apribota arba iškraipyta[22]. Tai, kad valdžios institucijos skatina horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus, nereiškia, kad tai leidžiama pagal 101 straipsnį[23]. Įmonėms toliau taikomas 101 straipsnis, jeigu nacionalinė teisė tik skatina ar joms padeda, kad jų elgesys būtų savarankiškai antikonkurencinis, pavyzdžiui, jei valdžios institucijos skatina įmones sudaryti horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus, kad vykdant savireguliaciją būtų pasiektas viešosios politikos tikslas.

1.2.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

1.2.3.1. Horizontaliojo bendradarbiavimo privalumai

20. Horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali būti ekonomiškai labai naudingi, įskaitant su tvarumu susijusią naudą, visų pirma, kai jais susiejama papildomoji veikla, įgūdžiai ar turtas. Horizontalusis bendradarbiavimas gali būti rizikos pasidalijimo, sąnaudų taupymo, investicijų didinimo, praktinės patirties telkimo, produktų kokybės gerinimo ir jų įvairovės didinimo, taip pat greitesnio inovacijų diegimo priemonė. Be to, horizontalusis bendradarbiavimas gali būti tiekimo grandinių trūkumo ir sutrikimų šalinimo arba priklausomybės nuo konkrečių produktų, paslaugų ir technologijų mažinimo priemonė.

1.2.3.2. Konkurencijos problemos, susijusios su horizontaliuoju bendradarbiavimu

21. Vis dėlto horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali įvairiais būdais riboti konkurenciją atitinkamoje rinkoje. Tokie susitarimai gali lemti, pavyzdžiui, slaptą šalių susitarimą arba antikonkurencinį galimybių ribojimą.

Horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas gali sumažinti šalių sprendimų priėmimo nepriklausomumą ir dėl to gali padidėti tikimybė, kad jos derins savo

---

19 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.

20 Žr. 2003 m. spalio 23 d. Sprendimo *Van den Bergh Foods prieš Komisiją*, T-65/98, EU:T:2003:281, 107 punktą; 2001 m. rugsėjo 18 d. Sprendimo *Métropole télévision (M6) ir kt. prieš Komisiją*, T-112/99, EU:T:2001:215, 74 punktą; 2006 m. gegužės 2 d. Sprendimo *O2 prieš Komisiją*, T-328/03, EU:T:2006:116, 69 ir paskesnius punktus. Atsižvelgiant į skatinamąjį poveikį konkurencijai galima įvertinti objektyvų veiksmų sunkumą. Šis vertinimas nėra pagrįstas protingumo taisykle, pagal kurią kvalifikuojant susitarimą kaip „konkurencijos ribojimą“ pagal SESV 101 straipsnio 1 dalį turi būti palyginamas šio susitarimo konkurenciją skatinantis ir ją ribojantis poveikis (žr. 2020 m. sausio 30 d. Sprendimo *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 104 punktą).

21 Žr. 2010 m. spalio 14 d. Sprendimo *Deutsche Telekom*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 80–81 punktus. Ši galimybė aiškinama 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.

22 2003 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *CIF*, C-198/01, EU:C:2003:430, 54 ir paskesni punktai.

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

elgesį, kad būtų pasiektas slaptas susitarimas. 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. Vykdant horizontalųjį bendradarbiavimą, pavyzdžiui, gali būti atskleidžiama neskelbtina komercinė 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 išlaidų dalis), todėl jos gali lengviau derinti rinkos kainas ir gamybos apimtį. Konkurencijos sumažėjimas taip pat gali turėti neigiamų pasekmių produktų kokybei ar įvairovei, inovacijoms ir kitiems konkurencijos parametrams.

Kai kurie horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai, pavyzdžiui, gamybos ir standartizavimo susitarimai, gali lemti antikonkurencinį apribojimą. Susitarimu šalių konkurentams gali būti trukdoma veiksmingai konkuruoti arba ribojamos jų galimybės tai daryti, pavyzdžiui, neleidžiant jiems gauti pagrindinių išteklių arba blokuojant svarbų maršrutą į rinką. Taip gali nutikti ir tada, kai dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija keitimosi sistemoje nedalyvaujantys konkurentai patenka į labai nepalankią konkurencinę padėtį, palyginti su keitimosi sistemoje dalyvaujančiomis įmonėmis.

1.2.4. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

22. Tam tikrų rūšių įmonių bendradarbiavimas dėl savo pobūdžio gali būti laikomas kenksmingu tinkamam įprastos konkurencijos veikimui[24]. Tokiais atvejais, nustačius elgesio antikonkurencinį tikslą, nebūtina nagrinėti faktinio ar potencialaus tokio elgesio poveikio rinkai[25].

23. Konkurencijos ribojimo pagal tikslą sąvoka turi būti aiškinama siaurai ir gali būti taikoma tik tam tikriems įmonių susitarimams, kurie patys, atsižvelgiant į jų nuostatų turinį, jais siekiamus tikslus ir teisinį bei ekonominį jų kontekstą, yra pakankamai žalingi konkurencijai, kad būtų galima teigti, kad jų poveikio tyrimas nereikalingas[26].

24. Pagal teismų praktiką, apribojimai gali būti kvalifikuojami kaip apribojimai dėl tikslo, kai yra įtikinamos ir patikimos patirties, kuria remiantis būtų galima teigti, jog nagrinėjamas susitarimas vien dėl savo pobūdžio kenkia tinkamam konkurencijos veikimui[27], arba dėl konkrečių savo savybių, iš kurių galima spręsti apie galimą konkrečią žalą konkurencijai, prireikus atlikus išsamią šio susitarimo, jo tikslų ir ekonominio bei teisinio konteksto analizę[28].

---

24 Žr., pavyzdžiui, 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimo *CB prieš Komisiją*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 49 ir 50 punktus.

25 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.

26 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 67 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija.

27 2020 m. balandžio 2 d. Sprendimas *Gazdasági Versenyhivatal / Budapest Bank Nyrt. ir kt.*, C-228/18, EU:C:2020:265, 76 ir 79 punktai.

28 Žr. 2021 m. kovo 25 d. Sprendimo *Lundbeck*, C-591/16 P, EU:C:2021:243, 130–131 punktus, ir 2021 m. kovo 25 d. Sprendimo *Sun prieš Komisiją*, C-586/16 P, EU:C:2021:241, 86 punktą. Tai, kad Komisija anksčiau nemanė, jog į nagrinėjamą susitarimą panašus susitarimas yra ribojantis dėl tikslo, savaime netrukdo jai taip manyti ateityje.

25. Norint konstatuoti apribojimą dėl tikslo, nebūtina, kad tarp susitarimo ir vartojimo kainų būtų tiesioginis ryšys[29]. 101 straipsniu siekiama apsaugoti ne tik tiesioginius pavienių konkurentų ar vartotojų interesus, bet ir rinkos struktūrą, taigi ir pačią konkurenciją[30].

26. Siekiant įvertinti, ar susitarimo tikslas yra antikonkurencinis[31], atsižvelgiama į šiuos elementus:

(a) susitarimo turinį,

(b) juo siekiamus tikslus ir

(c) ekonomines ir teisines aplinkybes, kuriomis jis taikomas.

27. Nustatant tas teisines ir ekonomines aplinkybes taip pat būtina atsižvelgti į[32]:

(a) paveiktų prekių ar paslaugų pobūdį ir

(b) tikrąsias atitinkamos (-ų) rinkos (-ų) veikimo sąlygas ir struktūrą[33].

28. Jeigu šalys nurodo galimą konkurenciją skatinantį susitarimo poveikį, į šį poveikį reikia tinkamai atsižvelgti kaip į šio susitarimo konteksto elementą, kad susitarimas būtų kvalifikuojamas kaip ribojimas pagal tikslą, nes jis gali paneigti bendrą pakankamo susitarimo žalingumo konkurencijai vertinimą[34]. Tačiau šiais tikslais toks konkurenciją skatinantis poveikis turėtų būti ne tik įrodytas ir svarbus, bet ir konkrečiai susijęs su atitinkamu susitarimu ir pakankamai didelis[35].

29. Vertinant, ar susitarimu siekiama antikonkurencinio tikslo, nebūtina nagrinėti šalių ketinimo, bet į tai gali būti atsižvelgiama[36].

1.2.5. Ribojamasis poveikis konkurencijai

30. 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

---

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

30 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 prieš Komisiją*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 125 punktas. 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *HSBC prieš Komisiją*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 121 punktas.

31 Komisijos nuomone, apribojimai, kurie bendrosios išimties reglamentuose, gairėse ir pranešimuose laikomi griežtais apribojimais, paprastai yra apribojimai pagal tikslą.

32 Susitarimų, dėl kurių Europos Sąjungos Teisingumo Teismas jau yra nusprendęs, kad jie yra ypač šiurkštūs 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.

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

34 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 103–107 punktai, 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *HSBC prieš Komisiją*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 139 punktas.

35 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 107 punktas.

36 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 prieš Komisiją*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 54 punktą ir 2015 m. kovo 19 d. Sprendimo *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe prieš Komisiją*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 118 punktą.

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[37].

31. Susitarimais ribojamasis poveikis gali būti daromas pastebimai mažinant įmonių, kurios yra susitarimo šalys, konkurenciją arba bet kurios iš jų ir trečiosios šalies konkurenciją. Tai reiškia, kad susitarimu turi būti sumažintas šalių savarankiškumas priimant sprendimus[38] arba dėl susitarime nustatytų įsipareigojimų, kuriais reguliuojamas bent vienos iš šalių elgesys rinkoje, arba darant įtaką bent vienos iš šalių elgesiui rinkoje, pavyzdžiui, nulemiant jos paskatų pokyčius.

32. Siekiant įvertinti, ar susitarimas daro ribojamąjį poveikį, svarbūs šie veiksniai:

(a) susitarimo pobūdis ir turinys;

(b) 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[39];

(c) šalių atskirai arba kartu turimos ar įgyjamos tam tikro lygio įtakos rinkoje[40] mastas ir tai, kiek susitarimu prisidedama prie tos įtakos rinkoje kūrimo, išlaikymo ar stiprinimo ar kiek šalims leidžiama naudotis tokia įtaka rinkoje;

(d) ribojamasis poveikis konkurencijai gali būti faktinis ir potencialus, tačiau bet kuriuo atveju jis turi būti pakankamai reikšmingas[41].

33. Kai kuriais atvejais įmonės sudaro horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus dėl objektyvių veiksnių, pavyzdžiui, dėl ribotų techninių pajėgumų, jos negalėtų savarankiškai vykdyti projekto ar veiklos, kuriuos apima bendradarbiavimas. Tokie horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai paprastai neturės ribojamojo poveikio

---

37 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 118 punktas, 2018 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Krka prieš Komisiją*, T-684/14 EU:T:2018:918, 315 punktas, ir 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 166 punktas.

38 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.

39 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 116 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija. Faktinės bendradarbiavimo aplinkybės gali apimti tokius veiksnius kaip pakankamos galimybės klientams pakeisti tiekėją; tikimybė, kad padidėjus kainoms konkurentai padidins pasiūlą; tai, ar rinkos ypatumai yra palankūs derinimui; tai, ar į bendradarbiavimo sritį patenkančiai veiklai tenka didelė šalių kintamųjų išlaidų dalis atitinkamoje rinkoje, ir kt. Taip pat gali būti svarbu įvertinti, ar šalys derina didelę dalį jų bendradarbiavimo sričiai priklausančios veiklos. Taip galėtų būti, pavyzdžiui, kai jos bendrai gamina arba perka tarpinį produktą, kuris yra svarbi jų galutinės grandies produktų gamybos žaliava, arba kai jos bendrai gamina arba platina didelę savo galutinio produkto bendros gamybos apimties dalį.

40 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.

41 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *CB prieš Komisiją*, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 52 punktas.

konkurencijai, kaip tai apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nebent šalys būtų galėjusios įgyvendinti projektą su ne tokiais griežtais apribojimais[42].

1.2.6. Pagalbiniai apribojimai

34. Kai įmonės vykdo bendradarbiavimą, kuriam netaikomas 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas, nes toks bendradarbiavimas daro neutralų arba teigiamą poveikį konkurencijai, vienos ar kelių dalyvaujančių įmonių komercinio savarankiškumo apribojimas taip pat nepatenka į to draudimo taikymo sritį, jeigu toks apribojimas yra objektyviai būtinas bendradarbiavimui vykdyti ir yra proporcingas bendradarbiavimo tikslams (tai vadinamieji *pagalbiniai apribojimai*)[43]. Siekiant nustatyti, ar apribojimas yra papildomas ribojimas, reikia išnagrinėti, ar nesant aptariamo apribojimo bendradarbiavimo nebūtų įmanoma vykdyti. Tai, kad bendradarbiavimą be atitinkamo ribojimo yra tiesiog sunkiau vykdyti arba jis yra mažiau pelningas, nereiškia, kad toks apribojimas yra objektyviai reikalingas, taigi – pagalbinis[44].

1.2.7. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

35. Konkurencijos apribojimų pagal tikslą ar poveikį vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį yra tik viena analizės pagal 101 straipsnį dalis. Kita dalis yra vertinimas, ar ribojantis susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas[45]. Kai nustatomas konkurencijos ribojimas pagal tikslą ar poveikį, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, gynybai galima pasitelkti 101 straipsnio 3 dalį. Įrodinėjimo pareiga pagal 101 straipsnio 3 dalį tenka įmonei (-ėms), kuri (-ios) remiasi ta nuostata[46]. Kitaip tariant, įmonė (-ės) turi įrodyti, kad nagrinėjamas susitarimas gali turėti skatinamąjį poveikį konkurencijai[47].

36. 101 straipsnio 3 dalyje nustatyta išimties taisyklė gali būti taikoma, jei tenkinamos visos keturios sąlygos – dvi teigiamos ir dvi neigiamos:

(a) susitarimu turi būti turi būti didinamas veiksmingumas, t. y. juo turi būti gerinama produktų gamyba arba platinimas arba padedama skatinti techninę arba ekonominę pažangą;

(b) apribojimai turi būti būtini tiems tikslams, t. y. didesniam veiksmingumui, pasiekti;

(c) su vartotojais turi būti sąžiningai pasidalyta nauda, t. y. pakankama didesnio veiksmingumo (įskaitant didesnį kokybinį veiksmingumą), pasiekto būtinais apribojimais, naudos dalis turi būti taip perleidžiama vartotojams, kad jiems

---

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

43 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktas; 1985 m. liepos 11 d. Sprendimas *Remia ir kt. prieš Komisiją*, 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 *Gøttrup-Klim*, C-250/92, EU:C:1994:413, 35 punktas, ir 1995 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Oude Luttikhuis and Others*, C-399/93, EU:C:1995:434, 12–15 punktai.

44 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 91 punktas.

45 Bendrosios rekomendacijos, kaip taikyti 101 straipsnio 3 dalį, pateiktos 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairėse.

46 Žr. 2002 m. gruodžio 16 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose, įgyvendinimo (OL L 1, 2003 1 4, p. 1) 2 straipsnį.

47 Žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 51–58 punktus.

būtų bent kompensuota už ribojamąjį susitarimo poveikį. Taigi, neužtenka, kad didesnio veiksmingumo naudą gautų tik susitarimo šalys. Šiose gairėse vartotojai yra susitarimo šalių ir jų pirkėjų klientai[48];

(d) susitarimu šalims negali būti suteikta galimybė panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu.

37. MTP BIR ir Specializacijos BIR pagrįsti prielaida, kad susiejant papildomuosius įgūdžius ar turtą MTP ir specializacijos susitarimais galima gerokai padidinti veiksmingumą. Kitų rūšių horizontalusis bendradarbiavimas taip pat gali apimti įgūdžių ir turto susiejimą, kad būtų didinamas veiksmingumas. Todėl atliekant dėl bendradarbiavimo susitarimo padidėjusio veiksmingumo analizę pagal 101 straipsnio 3 dalį, iš esmės reikia nustatyti papildomuosius įgūdžius ir turtą, kuriuos kiekviena šalis įtraukia į bendradarbiavimą, ir įvertinti, ar veiksmingumas padidėja tiek, kad tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.

Papildomumas dėl horizontaliojo bendradarbiavimo susitarimų gali atsirasti įvairiais būdais. Susitarimu dėl MTP gali būti sujungiami įvairūs mokslinių tyrimų pajėgumai ir papildomieji įgūdžiai bei turtas, dėl kurių gali būti sukuriami ir parduodami nauji arba geresni produktai ir technologijos, kurios priešingu atveju nebūtų sukurtos. Kiti horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai gali leisti šalims suvienyti jėgas projektuojant, gaminant ir komercializuojant produktus arba bendrai perkant produktus ar paslaugas, kurių joms reikia savo veiklai vykdyti.

38. Mažiau tikėtina, kad vartotojams naudingas veiksmingumas bus padidintas horizontaliaisiais bendradarbiavimo susitarimais, kuriais papildomieji įgūdžiai ar turtas nesusiejami.

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

39. 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[49]. Komisija yra pateikusi informacijos dėl poveikio prekybai nebuvimo Komisijos gairėse dėl Sutarties 81 ir 82 straipsniuose pateiktos poveikio prekybai sąvokos[50] (toliau – Gairės dėl poveikio prekybai), 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[51] (toliau – *De minimis* pranešimas). Tiek Gairės dėl poveikio prekybai, tiek *De minimis* pranešimas yra ypač svarbūs vertinant mažųjų ir vidutinių įmonių (toliau – MVĮ) horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus[52]. Šios gairės nedaro poveikio Gairėms dėl poveikio prekybai ir *De minimis* pranešimui, taip pat jokioms būsimoms Komisijos rekomendacijoms šiuo klausimu.

48 Sąvoka „vartotojas“ išsamiau paaiškinta 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 84 punkte.

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

50 OL C 101, 2004 4 27, p. 81.

51 OL C 291, 2014 8 30, p. 1.

52 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.

40. Gairėse dėl poveikio prekybai išdėstyti Europos Sąjungos Teisingumo Teismo nustatyti principai, pagal kuriuos aiškinama poveikio prekybai sąvoka, ir nurodoma, kada susitarimai greičiausiai nedarys reikšmingo poveikio valstybių narių tarpusavio prekybai. Jose pateikta neigiama nuginčijamoji 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[53]. Remiantis šia prezumpcija, horizontalieji bendradarbiavimo susitarimai iš esmės negali reikšmingai paveikti valstybių narių tarpusavio prekybos, kai:

(a) bendra šalių rinkos dalis bet kurioje susitarimo paveiktoje atitinkamoje Sąjungos rinkoje neviršija 5 proc. ir

(b) bendra atitinkamų įmonių metinė apyvarta Sąjungoje, susijusi su produktais, kuriems taikomas susitarimas, neviršija 40 mln. EUR[54]. Susitarimų dėl bendro produktų pirkimo atveju atitinkama apyvarta yra šalių bendras produktų, kuriems taikomas susitarimas, pirkimas.

41. 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 proc. bet kurioje atitinkamoje rinkoje, kuriai susitarimas daro poveikį[55]. Šiai bendrai taisyklei taikomos dvi išimtys. Pirma, kalbant apie apribojimus pagal tikslą, 101 straipsnio 1 dalis taikoma neatsižvelgiant į šalių užimamas rinkos dalis. Taip yra todėl, kad susitarimas, kuris gali paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą ir kurio tikslas yra antikonkurencinis, dėl savo pobūdžio ir neatsižvelgiant į bet kokį konkretų jo poveikį yra reikšmingas konkurencijos ribojimas[56]. Antra, 10 proc. rinkos dalies riba sumažinama iki 5 proc., kai konkurenciją atitinkamoje rinkoje riboja kumuliatyvus lygiagrečių susitarimų tinklų poveikis[57].

42. Be to, nedaroma prielaida, kad įmonių, kurių bendra rinkos dalis viršija 10 proc., sudaryti horizontalieji susitarimai 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[58]. Todėl jie turi būti vertinami atsižvelgiant į jų teisines ir ekonomines aplinkybes. Šiose gairėse pateikiami individualaus tokių susitarimų vertinimo kriterijai.

1.3. Ryšys su kitomis gairėmis, teisės aktais ir teismų praktika

43. Įmonių, veikiančių skirtingais gamybos arba platinimo grandinės lygmenimis, sudarytiems susitarimams, t. y. vertikaliesiems susitarimams, paprastai taikomas Komisijos reglamentas (ES) 2022/720[59] (toliau – VBIR) ir Komisijos komunikatas

53 Gairės dėl poveikio prekybai, 50 punktas.
54 Gairės dėl poveikio prekybai, 52 punktas.
55 *De minimis* pranešimas, 8 punktas.
56 2012 m. gruodžio 13 d. Sprendimas *Expedia*, C-226/11, EU:C:2012:795, 37 punktas.
57 *De minimis* pranešimas, 10 punktas.
58 Žr. 1995 m. birželio 8 d. Sprendimo *Langnese-Iglo prieš Komisiją*, T-7/93, EU:T:1995:98, 98 punktą.
59 2022 m. gegužės 10 d. Komisijos reglamentas (ES) 2022/720 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių vertikaliesiems susitarimams ir suderintiems veiksmams (OL L 134, 2022 5 11, p. 4).

dėl Komisijos pranešimo „Vertikaliųjų apribojimų gairės“[60] (toliau – Vertikaliųjų apribojimų gairės). Tačiau tais atvejais, kai vertikaliuosius susitarimus sudaro konkurentai, dėl tų susitarimų gali kilti konkurencijos problemų, kurios yra panašios į problemas, kylančias dėl horizontaliųjų susitarimų. Dėl šios priežasties konkurentų vertikaliesiems susitarimams VBIR apskritai negali būti taikomas[61] ir jie pirmiausia turėtų būti vertinami pagal šias gaires. Jei atlikus tą vertinimą padaroma išvada, kad susitarimas nekelia problemų, kurių kyla horizontaliųjų susitarimų atveju, visi susitarime nustatyti vertikalieji apribojimai taip pat turėtų būti įvertinti pagal Vertikaliųjų apribojimų gaires.

44. Kai šiose gairėse daroma nuoroda į atitinkamą rinką, Komisijos pranešime dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams[62] (toliau – Pranešimas dėl rinkos apibrėžimo) pateikiamos gairės dėl taisyklių, kriterijų ir įrodymų, kuriuos Komisija naudoja atitinkamoms rinkoms apibrėžti. Todėl vertinant horizontaliuosius bendradarbiavimo susitarimus pagal 101 straipsnį reikėtų atsižvelgti į tą pranešimą ir visas būsimas Komisijos gaires, susijusias su atitinkamų rinkų apibrėžimu Sąjungos konkurencijos teisės tikslais.

45. Nors šiose gairėse yra nuorodų į kartelius, jomis nesiekiama nurodyti, kas yra ir kas nėra kartelis, kaip apibrėžta Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktikoje ir Komisijos sprendimų praktikoje.

46. Šios gairės taikomos dažniausiai pasitaikančių rūšių horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, neatsižvelgiant į su jais susijusios integracijos lygį, išskyrus veiklą, kuri yra koncentracija pagal Tarybos reglamento (EB) Nr. 139/2004[63] (toliau – Susijungimų reglamentas) 3 straipsnį. Pavyzdžiui, Susijungimų reglamentas taikomas steigiant bendrąsias įmones, kurios ilgą laiką atlieka visas savarankiško ūkio subjekto funkcijas (toliau – savarankiškos bendrosios įmonės)[64].

---

60 OL C 248, 2022 6 30, p. 1–85.

61 Nukrypstant nuo šios taisyklės, VBIR gali būti taikomas konkurentų vertikaliesiems susitarimams, kai susitarimas nėra abipusis ir i) pradinės grandies rinkoje tiekėjas veikia kaip prekių gamintojas, importuotojas arba didmenininkas, o galutinės grandies rinkoje – kaip jų importuotojas, didmenininkas ar platintojas, o pirkėjas galutinės grandies rinkoje yra importuotojas, didmenininkas arba platintojas ir nėra konkuruojanti įmonė pradinės grandies rinkoje, kurioje jis perka sutartyje nurodytas prekes, arba ii) tiekėjas teikia paslaugas keliais prekybos lygmenimis, o pirkėjas teikia paslaugas mažmeniniu lygmeniu ir nėra konkuruojanti įmonė tuo prekybos lygmeniu, kuriuo jis perka sutartyje nurodytas paslaugas (žr. VBIR 2 straipsnio 4 dalį).

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

63 2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (OL L 24, 2004 1 29, p. 1).

64 Žr. Susijungimų reglamento 3 straipsnio 4 dalį. 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 turi būti vertinamas pagal Sutarties 101 straipsnį (žr. Susijungimų reglamento 2 straipsnio 4 dalį).

47. Šios gairės netaikomos žemės ūkio produktų gamintojų susitarimams, įmonių asociacijų sprendimams ir suderintiems veiksmams, susijusiems su žemės ūkio produktų gamyba arba prekyba jais, kuriais siekiama taikyti aukštesnį tvarumo standartą nei nustatyta Sąjungos ar nacionalinėje teisėje ir kuriems pagal Europos Parlamento ir Tarybos reglamento (ES) Nr. 1308/2013[65] 210a straipsnį netaikoma 101 straipsnio 1 dalis. Šios gairės nedaro poveikio gairėms, kurias Komisija gali paskelbti pagal Reglamento (ES) Nr. 1308/2013 210a straipsnio 5 dalį. Tačiau 101 straipsnio 1 dalis taikoma žemės ūkio produktų gamintojų susitarimams, įmonių asociacijų sprendimams ir suderintiems veiksmams, susijusiems su žemės ūkio produktų gamyba arba prekyba jais ir neatitinkantiems Reglamento (ES) Nr. 1308/2013 210a straipsnio sąlygų.

48. Vertinimas pagal 101 straipsnį, kaip apibūdinta šiose gairėse, neapriboja galimo lygiagretaus Sutarties 102 straipsnio taikymo horizontalaus bendradarbiavimo susitarimams[66].

49. Šios gairės nedaro poveikio Europos Sąjungos Teisingumo Teismo aiškinimui, kurį jis gali pateikti dėl 101 straipsnio taikymo horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams.

50. Šios gairės netaikomos tada, kai taikomos konkretiems sektoriams taikomos taisyklės, kaip yra tam tikrų susitarimų žemės ūkio[67] ar transporto srityje[68] atveju. 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

51. Šiame skyriuje pateikiamos susitarimų dėl mokslinių tyrimų ir plėtros (MTP), susijusių su produktais, technologijomis ar procesais, konkurencinio vertinimo gairės[69].

52. Susitarimai dėl MTP gali skirtis savo pobūdžiu ir taikymo sritimi. Tai, be kita ko, susitarimai, pagal kuriuos viena šalis finansuoja kitos šalies vykdomus MTP

---

65 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). Dėl bendro žuvininkystės rinkų organizavimo žr. 2013 m. gruodžio 11 d. Europos Parlamento ir Tarybos reglamento (ES) Nr. 1379/2013 dėl bendro žvejybos ir akvakultūros produktų rinkų organizavimo, kuriuo iš dalies keičiami Tarybos reglamentai (EB) Nr. 1184/2006 ir (EB) Nr. 1224/2009 ir panaikinamas Tarybos reglamentas (EB) Nr. 104/2000 (OL L 354, 2013 12 28, p. 1), 41 straipsnį.

66 Žr. 1990 m. liepos 10 d. Sprendimo *Tetra Pak I*, T-51/89, EU:T:1990:41, 25 ir paskesnius punktus.

67 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).

68 2009 m. vasario 26 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 169/2009 dėl konkurencijos taisyklių taikymo geležinkelių, kelių ir vidaus vandenų transportui (OL L 61, 2009 3 5, p. 1) 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 veiksmams (OL L 256, 2009 9 29, p. 31).

69 Šiame skyriuje nuorodos į technologijas apima technologijas ir procesus.

(apmokami MTP), susitarimai, apimantys bendrą esamų produktų ir technologijų tobulinimą, ir susitarimai dėl produktų ir technologijų, kuriais būtų sukurta visiškai nauja paklausa, kūrimo. MTP bendradarbiavimo forma gali būti bendradarbiavimo susitarimas arba bendroji įmonė, t. y. bendrai valdoma įmonė[70]. Įmonės taip pat gali bendradarbiauti laisvesne forma, pavyzdžiui, vykdyti techninį bendradarbiavimą darbo grupėse.

53. Susitarimus dėl MTP gali sudaryti didelės įmonės, MVĮ[71], startuoliai, akademinės įstaigos ar mokslinių tyrimų institutai arba bet koks jų derinys.

54. Bendradarbiavimo susitarimai dėl MTP dažnai daro teigiamą poveikį konkurencijai, visų pirma tais atvejais, kai jie suburia įmones, turinčias papildomųjų įgūdžių ir turto, ir sudaro joms sąlygas kurti ir parduoti naujus bei patobulintus produktus ir technologijas greičiau, nei nebendradarbiaujant. Tačiau susitarimais dėl MTP konkurencija taip pat gali būti įvairiai ribojama. Pirma, dėl jų gali sumažėti naujovių ar sulėtėti jų kūrimas, taigi rinkoje atsirastų mažiau arba prastesnių produktų arba nauji produktai rinkoje atsirastų vėliau negu tai būtų priešingu atveju. Taip gali būti net ir tuo atveju, kai bendradarbiavimas yra susijęs su produktų ar technologijų, kuriais būtų sukurta visiškai nauja paklausa, kūrimu, arba su ankstyvosiomis inovacijų pastangomis, kurios nėra glaudžiai susijusios su konkrečiu produktu ar technologija, bet turi konkrečią paskirtį ar naudojimo būdą. Antra, dėl susitarimų dėl MTP gali sumažėti konkurencija tarp šalių, nepatenkančių į bendradarbiavimo susitarimo taikymo sritį, ir (arba) tais atvejais, kai viena ar daugiau šalių turi įtaką rinkoje, jie gali lemti antikonkurencinį trečiųjų šalių galimybių ribojimą.

55. Šio skyriaus struktūra yra tokia:

(a) 2.2 skirsnyje pateikiamos MTP BIR taikymo gairės, įskaitant dėl išimties susitarimams dėl MTP taikymo sąlygų, ribinių verčių ir griežtų bei neleistinų apribojimų;

(b) 2.3 skirsnyje pateikiamos susitarimų dėl MTP individualaus vertinimo pagal 101 straipsnio 1 dalį gairės;

(c) 2.4 skirsnyje pateikiamos susitarimų dėl MTP individualaus vertinimo pagal 101 straipsnio 3 dalį gairės;

(d) 2.5 skirsnyje pateikiamos gairės dėl atitinkamo susitarimų dėl MTP vertinimo laiko;

(e) 2.6 skirsnyje pateikiami hipotetinių susitarimų dėl MTP pavyzdžiai ir jų konkurencinio vertinimo gairės.

2.2. MTP bendrosios išimties reglamentas (toliau – MTP BIR)

56. Pagal MTP BIR[72] tam tikriems susitarimams dėl MTP 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas netaikomas. MTP BIR nustatyta išimtis grindžiama prielaida,

---

70 Šios gairės taikomos dažniausiai pasitaikančių rūšių horizontaliesiems bendradarbiavimo susitarimams, neatsižvelgiant į su jais susijusios integracijos lygį, išskyrus veiklą, kuri yra koncentracija pagal Reglamento (EB) Nr. 139/2004 3 straipsnį, pavyzdžiui, savarankiškos bendrosios įmonės įkūrimą. Taip pat žr. 46 punktą.

71 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.

kad tuo atveju, kai susitarimas dėl MTP patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį ir atitinka MTP BIR nustatytas sąlygas, jis iš esmės atitiks visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas kumuliacines sąlygas. Įmonės, ketinančios sudaryti susitarimus dėl MTP, praktiniais sumetimais gali pirmiausia pageidauti apsvarstyti, ar jų susitarimui gali būti taikomas MTP BIR.

57. MTP BIR sąlygas atitinkantys susitarimai dėl MTP yra suderinami su 101 straipsniu ir tolesnis vertinimas nereikalingas[73]. Jei susitarimas dėl MTP neatitinka MTP BIR sąlygų, būtina atlikti individualų vertinimą pagal 101 straipsnį, siekiant nustatyti, pirma, ar susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[74], ir, jei taip, ar susitarimas atitinka visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas kumuliacines sąlygas.

2.2.1. Mokslinių tyrimų ir plėtros apibrėžtis MTP BIR

58. MTP BIR moksliniai tyrimai ir plėtra apibrėžiami kaip veikla, kuria siekiama įgyti praktinės patirties, susijusios su produktais arba technologijomis, teorinės analizės atlikimas, sisteminis tyrimas arba eksperimentavimas, įskaitant eksperimentinę arba parodomąją gamybą, techninis produktų ir procesų testavimas, parodomajam gamybos mastui pasiekti reikalingos įrangos kūrimas ir intelektinės nuosavybės teisių į gautus rezultatus įgijimas[75].

2.2.2. Susitarimų dėl MTP apibrėžtis MTP BIR

59. MTP BIR taikomas dviejų ar daugiau šalių sudarytiems susitarimams dėl MTP, susijusiems su sąlygomis, kuriomis tos šalys siekia vieno iš šių tikslų[76]:

(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.

60. MTP BIR vartojamos sąvokos „susitarime nustatyti produktai“ ir „susitarime nustatytos technologijos“ reiškia:

(a) susitarime nustatytas produktas[77] – vykdant bendrus arba apmokamus MTP sukuriamas arba naudojant susitarime nustatytas technologijas pagamintas

---

72 2023 m. birželio 1 d. Komisijos reglamentas (ES) 2023/1066 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros susitarimams (OL L 143, 2023 6 2, p. 9–19).

73 Išskyrus atvejus, kai (ir kol) Komisija arba NKI panaikina teisę taikyti bendrąją išimtį konkrečiu atveju (žr. 2.2.6 skirsnį).

74 Informacija apie susitarimų dėl MTP vertinimą pagal 101 straipsnio 1 dalį pateikiama 2.3 skirsnyje.

75 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 3 punktą.

76 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punktą.

77 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 6 punktą.

produktas. Produktas – prekė arba paslauga, įskaitant tarpines prekes arba paslaugas bei galutines prekes arba paslaugas[78];

(b) susitarime nustatyta technologija[79] – vykdant bendrus arba apmokamus MTP sukuriama technologija ar procesas.

61. MTP BIR netaikomas kitų rūšių bendradarbiavimo susitarimams dėl MTP. Tokius susitarimus visada reikia atskirai įvertinti pagal 101 straipsnį (žr. 2.3 ir 2.4 skirsnius).

2.2.2.1. Skirtumas tarp bendrų MTP ir apmokamų MTP ir sąvoka „specializacija MTP srityse“

62. Bendri MTP apibrėžiami kaip MTP, vykdomi vienu iš šių būdų[80]:

(a) MTP veiklą vykdo bendra grupė, organizacija arba įmonė;

(b) šalys bendrai patiki vykdyti MTP veiklą trečiajai šaliai[81] arba

(c) šalys pasidalija veiklą pagal specializaciją MTP srityse. Tai reiškia, kad visos šalys dalyvauja MTP veikloje ir MTP darbą pasidalija bet kokiu, jų nuomone, tinkamu būdu. Tai neapima apmokamų MTP[82].

63. Apmokami MTP – MTP, kuriuos atlieka bent viena šalis, o finansuoja bent viena kita šalis, kuri pati jokios MTP veiklos nevykdo.

64. Siekiant taikyti MTP BIR nustatytą rinkos dalies ribą, svarbu atskirti bendrus MTP nuo apmokamų MTP. Apmokamų MTP atveju, apskaičiuodamos rinkos dalis šalys taip pat turi atsižvelgti į visus MTP susitarimus, kuriuos finansuojančioji šalis sudarė su trečiosiomis šalimis dėl tokių pačių produktų arba technologijų, kokie nustatyti susitarime (žr. 2.2.3.4 skirsnį).

2.2.2.2. Bendras MTP rezultatų naudojimas ir sąvoka „specializacija bendro rezultatų naudojimo srityje“

65. MTP BIR taikomas susitarimams, kurie apima bendrą MTP rezultatų naudojimą. Tačiau bendrosios išimties tokiems susitarimams taikymas priklauso nuo konkrečių sąlygų (žr. 2.2.3.3 skirsnį).

66. Rezultatų naudojimas – plati sąvoka, apimanti susitarime nustatytų produktų gamybą ar platinimą, susitarime nustatytų technologijų taikymą, intelektinės nuosavybės teisių perleidimą ar licencijos joms suteikimą arba tokiai gamybai, platinimui ar taikymui reikalingos praktinės patirties perdavimą[83].

67. *Bendras MTP rezultatų naudojimas* į MTP BIR taikymo sritį patenka tik tuo atveju, jei rezultatai yra:

(a) būtini susitarime nustatytiems produktams gaminti arba susitarime nustatytoms technologijoms taikyti ir

(b) saugomi intelektinės nuosavybės teisėmis arba laikomi praktine patirtimi[84].

---

78 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 4 punktą.

79 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 5 punktą.

80 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 10 punktą.

81 Gali skirtis nuo apmokamų MTP, pagal kuriuos MTP vykdo viena ar daugiau MTP susitarimo šalių.

82 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 11 punktą.

83 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 7 punktą.

84 Žr. MTP BIR 5 straipsnio 1 dalį. Papildomos sąlygos, susijusios su bendru MTP rezultatų naudojimu, aprašytos 2.2.3.3 skirsnyje.

68. Bendrų ar apmokamų MTP rezultatų bendras naudojimas gali būti numatytas arba *pradiniame* susitarime dėl MTP, arba *vėlesniame* susitarime, apimančiame bendrą tų pačių šalių ankstesnio susitarimo dėl MTP rezultatų naudojimą[85]. Pastaruoju atveju ankstesnis susitarimas dėl MTP turi atitikti MTP BIR sąlygas, kad vėlesniam bendro naudojimo susitarimui būtų taikoma bendroji išimtis.

69. MTP BIR numatyti trys skirtingi būdai, kuriais MTP rezultatai gali būti naudojami bendrai[86]:

(a) *šalys gali kartu naudoti* rezultatus bendroje grupėje, bendroje organizacijoje ar bendroje įmonėje;

(b) rezultatų naudojimo veiklą šalys gali *bendrai patikėti trečiajai šaliai*[87];

(c) šalys gali tarpusavyje pasidalyti veiklą pagal *specializaciją rezultatų naudojimo srityje*, o tai reiškia, kad[88]:

i) šalys tarpusavyje pasidalija atskiras užduotis, pavyzdžiui, gamybą ar platinimą, tai apima ir tuos atvejus, kai tik viena šalis gamina ir platina susitarime nustatytus produktus arba taiko susitarime nustatytas technologijas pagal išimtinę licenciją, kurią jai suteikė kitos šalys; arba

ii) šalys nustato viena kitai apribojimus, susijusius su rezultatų naudojimu, pavyzdžiui, apribojimus, susijusius su tam tikromis teritorijomis, klientais ar naudojimo sritimis.

70. Jei šalys susitaria specializuotis naudojimo srityje, jos gali susitarti dėl atitinkamų apribojimų, susijusių su jų prieiga prie rezultatų naudojimo tikslais. Pavyzdžiui, jos gali susitarti apriboti tam tikrų šalių teises naudotis MTP rezultatais tam tikrose teritorijose, naudojimo srityse arba tam tikrų klientų atžvilgiu.

2.2.2.3. Intelektinės nuosavybės teisių perleidimas ir licencijos joms suteikimas

71. MTP BIR nustatyta išimtis taip pat taikoma susitarimams dėl MTP, kuriuose yra nuostatų, susijusių su intelektinės nuosavybės teisių perleidimu ar licencijų suteikimu vienai ar daugiau šalių arba subjektui, kurį šalys įsteigia bendriems MTP, apmokamiems MTP vykdyti arba MTP rezultatams bendrai naudoti, su sąlyga, kad tos nuostatos nėra pagrindinis susitarimų dėl MTP objektas, tačiau yra tiesiogiai susijusios su tokių susitarimų įgyvendinimu bei būtinos tokiems susitarimams įgyvendinti[89]. Tokiais atvejais perleidimui ir licencijavimui bus taikomos MTP BIR nuostatos, o ne Technologijų perdavimo bendrosios išimties reglamento nuostatos[90].

72. Tačiau susitarimuose dėl MTP šalys taip pat gali susitarti dėl MTP rezultatų licencijos suteikimo trečiosioms šalims sąlygų. Tokiems susitarimams dėl licencijos suteikimo netaikomas MTP BIR, tačiau jiems gali būti taikomas Technologijų

---

85 Kaip nustatyta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto c ir d papunkčiuose.

86 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 10 punktą.

87 Susitarimą su trečiąja šalimi reikia atskirai įvertinti pagal 101 straipsnį.

88 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 12 punktą.

89 Žr. MTP BIR 2 straipsnio 3 dalį.

90 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 (OL L 93, 2014 3 28, p. 17). Taip pat žr. Komisijos gairių dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio taikymo technologijų perdavimo susitarimams (OL C 89, 2014 3 28, p. 3) 73 ir 74 punktus (toliau – Technologijų perdavimo gairės).

perdavimo bendrosios išimties reglamentas, jei tenkinamos tame reglamente nustatytos sąlygos[91].

2.2.3. Išimties pagal MTP BIR taikymo sąlygos

73. MTP BIR nustatytos kelios sąlygos, kurios turi būti įvykdytos, kad susitarimui dėl MTP būtų taikoma bendroji išimtis.

2.2.3.1. Prieiga prie galutinių rezultatų

74. Pirmoji sąlyga, kad susitarimui dėl MTP būtų galima taikyti išimtį pagal MTP BIR, yra tai, kad visos šalys turi turėti visapusišką prieigą prie galutinių MTP rezultatų dviem tikslais[92]:

(a) tolesniems mokslinius tyrimams ir plėtrai vykdyti ir

(b) MTP rezultatams naudoti.

75. Ši sąlyga susijusi su galutiniais MTP rezultatais ir su visomis su jais susijusiomis intelektinės nuosavybės teisėmis ir praktine patirtimi[93].

76. Galimybė naudotis MTP rezultatais turi būti suteikta iškart, kai tik gaunami galutiniai MTP rezultatai[94]. Šis reikalavimas nebūtinai susijęs su MTP projekto pabaiga.

77. Teisė naudotis MTP rezultatais negali būti ribojama *dėl to, kad ketinama vykdyti tolesnius mokslinius tyrimus ir plėtrą*. Tačiau MTP BIR nustatyta, kad šalys gali apriboti savo *teisę naudoti bendrų arba apmokamų MTP rezultatus* dviem atvejais:

(a) pirma, kai susitarimas dėl MTP sudaromas su vienos ar kelių toliau nurodytų kategorijų įmonėmis ir tos įmonės sutinka naudoti MTP rezultatus tik tolesniems moksliniams tyrimams (o ne komerciniais tikslais). Susitarimas dėl MTP sudaromas su šių kategorijų įmonėmis:

i) mokslinių tyrimų institutais;

ii) akademinėmis įstaigomis;

iii) įmonėmis, kurios teikia MTP kaip komercinę paslaugą, paprastai nedalyvaudamos rezultatų naudojimo veikloje[95].

(b) antra, šalys gali susitarti *apriboti savo teisę naudoti MTP rezultatus* pagal MTP BIR, visų pirma tais atvejais, kai jos susitaria specializuotis rezultatų naudojimo srityje. Pavyzdžiui, tais atvejais, kai susitarime dėl MTP numatyta specializacija rezultatų naudojimo srityje, šalys gali viena kitai nustatyti apribojimus, susijusius su rezultatų naudojimu tam tikrose teritorijose, naudojimo srityse arba tam tikrų klientų atžvilgiu;

78. galiausiai, kadangi susitarimo dėl MTP šalys gali būti nevienodai prisidėjusios prie bendradarbiavimo MTP srityje, pavyzdžiui, dėl skirtingų pajėgumų, išteklių ar komercinių interesų, susitarime dėl MTP gali būti numatyta, kad viena šalis atlygina kitai (-oms) šaliai (-ims) už galimybę naudotis rezultatais tolesnių mokslinių tyrimų

91 Žr. Technologijų perdavimo gairių 74 punktą.

92 Žr. MTP BIR 3 straipsnio 2 dalį.

93 Žr. MTP BIR 3 straipsnio 3 dalies a punktą.

94 Žr. MTP BIR 3 straipsnio 3 dalies b punktą.

95 Tokios įmonės galėtų būti, pavyzdžiui, MVĮ, kurių pagrindinė komercinė veikla yra teikti MTP paslaugas trečiosioms šalims.

ir plėtros arba komerciniais tikslais. Tačiau tokiu atveju kompensacija negali būti tokia didelė, kad kliudytų naudotis rezultatais[96].

2.2.3.2. Prieiga prie anksčiau sukauptos praktinės patirties

79. Antroji sąlyga taikoma susitarimams dėl MTP, kurie neapima bendro MTP rezultatų naudojimo.

80. Kad tokiems susitarimams dėl MTP būtų taikoma bendroji išimtis, susitarime turi būti numatyta, kad kiekvienai šaliai būtų suteikta galimybė naudotis bet kokia kitų šalių anksčiau sukaupta praktine patirtimi, kuri yra būtina, kad šalis galėtų pasinaudoti bendros arba apmokamos MTP veiklos rezultatais[97]. Reikėtų pažymėti, kad taikant šią sąlygą nereikalaujama, kad šalys suteiktų prieigą prie visos anksčiau sukauptos praktinės patirties, o tik prie praktinės patirties, kuri yra būtina norint pasinaudoti bendrų arba apmokamų MTP rezultatais.

81. Susitarimuose dėl MTP gali būti numatyta, kad šalys viena kitai atlygina už tai, kad suteikė prieigą prie savo anksčiau sukauptos praktinės patirties (pavyzdžiui, mokėdamos licencijos mokesčius). Tačiau kompensacija negali būti tokia didelė, kad kliudytų naudotis rezultatais[98].

82. Ši antroji sąlyga taikoma kartu su MTP BIR 3 straipsnyje nustatytomis sąlygomis, susijusiomis su prieiga prie galutinių MTP rezultatų (žr. 2.2.3.1 skirsnį). Tai reiškia, kad, atsižvelgiant į konkretaus atvejo aplinkybes, tam, kad būtų galima pasinaudoti bendrąja išimtimi, į konkretų susitarimą dėl MTP gali reikėti įtraukti nuostatas tiek dėl galimybės naudotis anksčiau sukaupta praktine patirtimi, tiek dėl galutinių MTP rezultatų.

2.2.3.3. Su bendru rezultatų naudojimu susijusios sąlygos

83. MTP BIR susitarimams dėl MTP nustatytos dar dvi sąlygos, susijusios su bendru MTP rezultatų naudojimu.

84. Pirma, kaip nustatyta MTP BIR 5 straipsnio 1 dalyje, bet koks bendras naudojimas turi apsiriboti MTP rezultatais, kurie yra būtini susitarime nustatytiems produktams gaminti arba susitarime nustatytoms technologijoms taikyti ir kurie yra saugomi intelektinės nuosavybės teisėmis arba yra laikomi praktine patirtimi.

85. Antra, jeigu šalys susitaria specializuotis naudojimo srityje ir vienai ar kelioms šalims yra pavesta gaminti susitarime nustatytus produktus, tos šalys privalo vykdyti kitų šalių užsakymus tiekti susitarime nustatytus produktus[99]. Tačiau šis reikalavimas netaikomas tais atvejais, kai i) susitarime dėl MTP numatytas bendras platinimas (kai tai atlieka bendra grupė, organizacija ar įmonė arba kai tai bendrai pavedama trečiajai šaliai) arba ii) kai šalys susitaria, kad platinti susitarime nustatytus produktus gali tik šalys, kurioms pavesta juos gaminti[100].

96 Žr. MTP BIR 3 straipsnio 4 dalį.
97 Žr. MTP BIR 4 straipsnio 2 dalį.
98 Žr. MTP BIR 4 straipsnio 3 dalį.
99 Žr. MTP BIR 5 straipsnio 2 dalį.
100 Žr. MTP BIR 5 straipsnio 2 dalį.

2.2.3.4. Rinkos dalies riba ir išimties taikymo trukmė

86. MTP BIR nustatyta išimtis grindžiama prielaida, kad, esant tam tikram įtakos rinkoje lygiui, teigiamas susitarimų dėl MTP poveikis apskritai nusvers bet kokį neigiamą poveikį konkurencijai[101].

a) Susitarimai dėl MTP, kuriems taikoma rinkos dalies riba

87. MTP BIR 6 straipsnio 1 dalyje nustatyta 25 proc. rinkos dalies riba. Ši rinkos dalies riba taikoma konkuruojančių įmonių sudarytiems susitarimams dėl MTP. MTP BIR naudojama sąvoka „konkuruojančios įmonės“ reiškia esamus arba potencialius konkurentus, kaip apibrėžta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 15 punkte:

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

(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.

88. Potencialios konkurencijos klausimo vertinimas turi būti pagrįstas realiais pagrindais. Lemiamą reikšmę turi tai, ar kiekviena šalis turi reikiamų priemonių, susijusių su turtu, praktine patirtimi ir kitais ištekliais, ir gali imtis būtinų veiksmų, kad galėtų pateikti produktus ar technologijas[102], kuriuos galima patobulinti, iš dalies arba visai pakeisti susitarime nustatytais produktais ar sutartyje nustatytomis technologijomis, nepriklausomai nuo kitų šalių[103]. Papildomos potencialios konkurencijos vertinimo gairės pateikiamos 16 punkte.

89. Šiais tikslais *patobulintas* arba *iš dalies pakeistas produktas arba technologija* – produktas arba technologija, kuriuos galima pakeisti esamu produktu, technologija ar procesu ir kurie priklauso tai pačiai atitinkamai rinkai. *Pakaitinis produktas arba technologija* – produktas arba technologija, kuri atitinka tą pačią paklausą kaip ir esamas produktas ar technologija, tačiau nepriklauso tai pačiai atitinkamai rinkai, pavyzdžiui, vinilines plokšteles pakeičiantys kompaktiniai diskai[104].

90. Kai kurie produktai ar technologijos nepagerins, iš dalies ar visiškai nepakeis esamų produktų ar technologijų, tačiau bus sukurta nauja atitinkama rinka, tenkinanti naują paklausą, pavyzdžiui, vakcina, apsauganti nuo viruso, nuo kurio anksčiau nebuvo vakcinos. Susitarimams dėl MTP, susijusiems su šios rūšies produktų ar technologijų plėtra, taikoma MTP BIR 6 straipsnio 2 dalis ir jiems netaikoma jokia rinkos dalies riba (žr. 2.2.3.4 skirsnio b punktą)[105].

---

101 Žr. MTP BIR 5 konstatuojamąją dalį.

102 Toliau šiame skyriuje pateikiamos nuorodos į technologiją ar technologijas apima procesus, nebent nurodyta kitaip.

103 Taip pat žr. 1.2.1 skirsnį.

104 Dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo gairių žr. Komisijos *pranešimo dėl rinkos apibrėžimo* 44 punktą. Taip pat žr. 2.3.1 skirsnį.

105 Dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo gairių žr. Komisijos *pranešimo dėl rinkos apibrėžimo* 44 punktą. Taip pat žr. 2.3.1 skirsnį.

a.1) Rinkos dalies riba

91. Jei dvi ar daugiau susitarimo dėl MTP šalių yra konkuruojančios įmonės, kaip apibrėžta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 15 punkte[106], susitarimui dėl MTP bendroji išimtis gali būti taikoma tik tuo atveju, jei bendra šalių rinkos dalis susitarimo dėl MTP sudarymo metu atitinkamose produktų ir technologijų rinkose neviršija 25 proc. Rinkos dalies riba taikoma taip[107]:

(a) susitarimų dėl MTP, apimančių *bendrus MTP*, atveju bendra susitarimo šalių rinkos dalis turi neviršyti 25 proc. atitinkamų produktų ir technologijų rinkų[108];

(b) susitarimų dėl MTP, apimančių *apmokamus MTP*, atveju taikoma ta pati 25 proc. rinkos dalies riba, tačiau nustatant bendrą rinkos dalį turi būti atsižvelgiama į finansavimo šalies rinkos dalį ir visų įmonių, su kuriomis finansavimo šalis yra sudariusi susitarimus dėl MTP dėl tų pačių susitarime nustatytų produktų ar technologijų, rinkos dalis[109].

a.2) Rinkos dalių apskaičiavimas

92. Susitarimo dėl MTP sudarymo metu atskaitos taškas yra esamų produktų ar technologijų, kuriuos galima patobulinti, iš dalies ar visai pakeisti susitarime nustatytais produktais arba technologijomis, rinka[110].

93. Jei susitarimu dėl MTP siekiama *patobulinti arba iš dalies ar visai pakeisti* esamus produktus ar technologijas, rinkos dalis galima apskaičiuoti tik remiantis tais esamais produktais ar technologijomis, kurie bus tobulinami arba iš dalies ar visai pakeičiami. Tai taikoma net ir tuo atveju, jei pakaitinis produktas ar technologija labai skirsis nuo esamo produkto ar technologijos.

94. MTP BIR nustatyta, kad šalių rinkos dalys turi būti apskaičiuojamos remiantis *pardavimo rinkoje vertės* duomenimis. Jei duomenų apie pardavimo rinkoje vertę nėra, šalys gali naudoti *pardavimo rinkoje apimties* duomenis, o jei tokių duomenų nėra, savo rinkos dalis jos gali apskaičiuoti remdamosi kita patikima rinkos informacija, įskaitant informaciją apie MTP išlaidas ar MTP pajėgumus[111].

95. Paprastai rinkos dalys turi būti apskaičiuojamos remiantis praėjusių kalendorinių metų pardavimo duomenimis[112]. Tačiau tais atvejais, kai praėjusių kalendorinių metų pardavimo duomenys neatspindi šalių padėties atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose), rinkos dalis apskaičiuojama kaip šalių rinkos dalių per praėjusius trejus kalendorinius metus vidurkis[113]. Tai gali būti taikoma, pavyzdžiui, konkursų rinkoms, kuriose rinkos dalys kiekvienais metais labai skiriasi, priklausomai nuo to, ar įmonės laimėjo konkursą. Tai taip pat gali būti taikoma rinkoms, kurioms būdingi dideli vienkartiniai užsakymai, ir kai, pavyzdžiui, praėjusių kalendorinių metų pardavimo duomenys nėra

106 Žr. 87–88 punktus.

107 Dėl bendrų MTP ir apmokamų MTP skirtumo žr. 2.2.2.1 skirsnį. Taip pat žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies l punktą.

108 Žr. MTP BIR 6 straipsnio 1 dalies a punktą.

109 Žr. MTP BIR 6 straipsnio 1 dalies b punktą. Nėra būtina, kad visiems finansavimo šalies susitarimams dėl MTP, susijusiems su tais pačiais susitarime nustatytais produktais ar technologijomis, būtų taikomas MTP BIR.

110 Dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo gairių žr. Komisijos *pranešimo dėl rinkos apibrėžimo* 44 punktą. Taip pat žr. 2.3.1 skirsnį.

111 Žr. MTP BIR 7 straipsnio 2 dalį.

112 Žr. MTP BIR 7 straipsnio 3 dalį.

113 Žr. MTP BIR 7 straipsnio 3 dalį.

tipiški, nes tais metais nebuvo vykdoma didelių užsakymų. Apskaičiuoti rinkos dalis remiantis trejų praėjusių kalendorinių metų vidurkiu taip pat gali reikėti tais atvejais, kai kalendoriniais metais prieš bendradarbiavimo susitarimo sudarymą buvo sutrikusi pasiūla ar paklausa.

96. Technologijų rinkų atveju technologijos licenciaro rinkos dalis apskaičiuojama remiantis licenciaro ir visų jo licenciatų pagal licencijuotą technologiją pagamintų produktų pardavimu, palyginti su visais konkuruojančių produktų pardavimais, neatsižvelgiant į tai, ar konkuruojantys produktai gaminami naudojant licencijuojamą technologiją. Ši metodika taikoma dėl to, kad apskritai sunku gauti patikimus pajamų iš autorių teisių duomenis ir dėl to, kad grindžiant skaičiavimą faktinėmis pajamomis iš autorių teisių galima nepakankamai atsižvelgti į technologijos padėtį rinkoje[114].

b) Susitarimai dėl MTP, kuriems netaikoma rinkos dalies riba

97. Jei susitarimo dėl MTP šalys nėra konkuruojančios įmonės, kaip apibrėžta MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 15 punkte[115], MTP BIR 6 straipsnio 2 dalyje nustatyta, kad bendroji išimtis taikoma bendrų arba apmokamų MTP trukmės laikotarpiu, o rinkos dalies riba netaikoma.

98. MTP BIR 6 straipsnio 2 dalis taikoma visų pirma šiais atvejais[116]:

(a) kai tik viena šalis atitinka MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 15 punkte nustatytą esamo arba potencialaus konkurento apibrėžtį;

(b) kai susitarimas dėl MTP yra susijęs su produktų ar technologijų, kurie nepagerintų arba iš dalies ar visai nepakeistų esamų produktų ar technologijų, bet sukurtų visiškai naują paklausą, pavyzdžiui, vakcinos, skirtos apsisaugoti nuo viruso, kuriam anksčiau nebuvo vakcinos, kūrimu;

(c) kai susitarimas dėl MTP susijęs su inovacijų pastangomis, kurios tuo metu, kai sudaromas susitarimas dėl MTP, dar nėra glaudžiai susijusios su konkrečiu produktu ar technologija.

99. 98punkto b ir c papunkčiuose aprašytais atvejais neįmanoma nustatyti produkto ar technologijos, kuris bus patobulintas arba iš dalies ar visai pakeistas susitarime nustatytais produktais arba technologijomis. Tokiu atveju susitarimui dėl MTP bendroji išimtis gali būti taikoma bendrų arba apmokamų MTP trukmės laikotarpiu ir netaikoma jokia rinkos dalies riba[117]. MTP BIR nuostatos, susijusios su atitinkama rinka ir rinkos dalies ribomis, nedaro poveikio susitarimų dėl MTP, kuriems netaikoma MTP BIR numatyta išimtis, įskaitant susitarimus dėl MTP, kurių atžvilgiu teisė taikyti bendrąją išimtį buvo panaikinta, konkurenciniam vertinimui. Pavyzdžiui, įmonės, kurios nėra esamos ar potencialios konkurentės, kaip apibrėžta MTP BIR, gali konkuruoti inovacijų srityje.

---

114 Taip pat žr. Technologijų perdavimo bendrosios išimties reglamento 8 straipsnio d punktą ir Technologijų perdavimo gairių 25 ir 86–88 punktus.

115 Žr. 87–88 punktus.

116 6 straipsnio 2 dalis netaikoma, jei dvi ar daugiau šalių yra esamos arba potencialios konkurentės esamų produktų ar technologijų, kurias galima patobulinti, iš dalies arba visai pakeisti susitarime nustatytais produktais ar technologijomis, rinkoje; tokiu atveju taikoma 6 straipsnio 1 dalis (rinkos dalies riba).

117 Tai nedaro poveikio Komisijos arba NKI įgaliojimams atskirais atvejais panaikinti teisę taikyti bendrąją išimtį. Žr. 2.2.6 skirsnį.

c) Trukmė

100. Jei bendrų arba apmokamų MTP rezultatai nėra *bendrai naudojami*, išimtis pagal MTP BIR taikoma visą MTP laikotarpį.

101. Tais atvejais, kai bendrų arba apmokamų MTP rezultatai yra *bendrai naudojami* ir susitarimas dėl MTP atitinka MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto a arba b papunktyje pateiktas apibrėžtis (susitarimai dėl bendrų arba apmokamų MTP), susitarimui dėl MTP išimtis toliau taikoma septynerius metus nuo to momento, kai susitarime nustatyti produktai arba technologijos pirmą kartą pateikiami vidaus rinkai, jei susitarimo sudarymo metu nebuvo viršyta atitinkama rinkos dalies riba.

102. Tais atvejais, kai bendrų arba apmokamų MTP rezultatai *bendrai naudojami* ir susitarimas dėl MTP atitinka MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto c arba d papunktyje pateiktas apibrėžtis (susitarimai, kuriais siekiama bendrai naudotis MTP, atliktais pagal tų pačių šalių ankstesnį susitarimą dėl bendrų arba apmokamų MTP, rezultatais), susitarimui dėl MTP išimtis toliau taikoma septynerius metus nuo to momento, kai susitarime nustatyti produktai arba technologijos pirmą kartą pateikiami vidaus rinkai, jei tuo metu, kai buvo sudarytas tas ankstesnis susitarimas, nebuvo viršyta atitinkama rinkos dalies riba[118].

103. Jeigu pagal susitarimą dėl MTP vidaus rinkai pateikiamas daugiau nei vienas susitarime nustatytas produktas ar susitarime nustatyta technologija ir kiekvienas susitarime nustatytas produktas ar susitarime nustatyta technologija priklauso atskirai produkto rinkai, septynerių metų išimties taikymo laikotarpis taikomas atskirai kiekvienam susitarime nustatytam produktui ar susitarime nustatytai technologijai, skaičiuojant nuo to momento, kai produktas ar technologija pirmą kartą pateikiami vidaus rinkai.

104. Pasibaigus MTP BIR 6 straipsnio 3 dalyje nurodytam septynerių metų laikotarpiui, išimtis toliau taikoma tol, kol bendra šalių rinkos dalis neviršija 25 proc. rinkų, kurioms priklauso susitarime nustatyti produktai arba susitarime nustatytos technologijos. Jei pasibaigus septynerių metų laikotarpiui bendra šalių rinkos dalis viršija 25 proc., susitarimui dėl MTP MTP BIR taikomas dar dvejus kalendorinius metus iš eilės, skaičiuojant nuo tų metų, kuriais pirmą kartą buvo viršyta riba[119].

2.2.4. Griežti ir neleistini apribojimai

2.2.4.1. Griežti apribojimai

105. MTP BIR 8 straipsnyje pateiktas griežtų apribojimų sąrašas. Griežti apribojimai yra rimti konkurencijos apribojimai, kurie daugeliu atvejų darys žalą rinkai ir vartotojams. Jei susitarime dėl MTP numatytas vienas ar daugiau tokių apribojimų, MTP BIR numatyta išimtis netaikoma visam susitarimui.

106. 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.

---

118 Kaip minėta 68 punkte, ankstesnis susitarimas dėl bendrų arba apmokamų MTP taip pat turi atitikti MTP BIR sąlygas.

119 Žr. MTP BIR 6 straipsnio 5 dalį.

a) Šalių laisvės vykdyti kitas MTP pastangas apribojimas

107. MTP BIR 8 straipsnio a punkte nustatyta, kad griežtu apribojimu laikomas šalių laisvės vykdyti MTP savarankiškai arba bendradarbiaujant su trečiosiomis šalimis apribojimas bet kurioje iš toliau nurodytų sričių:

i) srityje, nesusijusioje su sritimi, su kuria susijęs susitarimas dėl MTP;

ii) srityje, su kuria susitarimas dėl MTP yra susijęs, arba susijusioje srityje, užbaigus bendrus arba apmokamus MTP.

b) Gamybos arba pardavimo apribojimai ir kainų nustatymas

108. *Gamybos apimties arba pardavimo apribojimai.* MTP BIR 8 straipsnio b punkte nustatyta, kad *gamybos apimties arba pardavimo apribojimai* yra griežti apribojimai. Tačiau taikomos šios keturios išimtys:

i) *gamybos tikslų* nustatymas, jei susitarime dėl MTP numatytas bendras MTP rezultatų naudojimas ir bendras naudojimas apima bendrą susitarime nustatytų produktų gamybą[120];

ii) *pardavimo tikslų* nustatymas, jei bendras MTP rezultatų naudojimas 1) apima bendrą susitarime nustatytų produktų platinimą arba bendrą susitarime nustatytų technologijų licencijų suteikimą ir 2) kai tai atlieka bendra grupė, organizacija ar įmonė arba kai tai bendrai pavedama trečiajai šaliai[121];

iii) *specializacijos rezultatų naudojimo srityje* veiksmai, pavyzdžiui, šalims nustatyti apribojimai dėl MTP rezultatų naudojimo tam tikrose teritorijose, tam tikriems klientams ar naudojimo sritims[122];

iv) tam tikri *įsipareigojimai nekonkuruoti*[123], t. y. šalių laisvės gaminti, parduoti produktus arba technologijas arba priskirti ar suteikti licencijas produktams arba technologijoms, kurie konkuruoja su susitarime nustatytais produktais ar technologijomis, laikotarpiu, per kurį šalys susitarė bendrai naudoti rezultatus, ribojimas.

109. *Kainų nustatymas*. MTP BIR 8 straipsnio c punkte nustatyta, kad *kainų nustatymas* parduodant susitarime nustatytus produktus arba licencijos mokesčių nustatymas, kai sutartyje nustatytų technologijų licencijos suteikiamos trečiosioms šalims, yra griežtas apribojimas.

110. Tačiau MTP BIR numatytos šio griežto apribojimo išimtys tais atvejais, kai tiesioginiams klientams taikomų kainų nustatymas ir tiesioginiams licenciatams taikomų licencijų mokesčių nustatymas, kai susitarime dėl MTP numatytas bendras MTP rezultatų naudojimas, o bendras naudojimas i) apima bendrą susitarime nustatytų produktų platinimą arba bendrą susitarime nustatytų technologijų licencijų suteikimą ir ii) kai tai atlieka bendra grupė, organizacija ar įmonė arba kai tai bendrai pavedama trečiajai šaliai[124].

120 Žr. MTP BIR 8 straipsnio b punkto i papunktį.
121 Žr. MTP BIR 8 straipsnio b punkto ii papunktį.
122 Žr. MTP BIR 8 straipsnio b punkto iii papunktį.
123 Žr. MTP BIR 8 straipsnio b punkto iv papunktį.
124 Žr. MTP BIR 8 straipsnio c punktą.

c) Aktyvaus ir pasyvaus pardavimo apribojimai

111. MTP BIR 8 straipsnio d ir e punktai susiję su aktyvaus ir pasyvaus pardavimo apribojimais. MTP BIR pateikiamos tokios apibrėžtys:

i) *pasyvus pardavimas*[125] – pardavimas, atliktas tenkinant pavienio kliento iniciatyva pateiktą prašymą, įskaitant produktų tiekimą tokiam klientui, kai tas pardavimas nebuvo inicijuotas į tam tikrą klientą, klientų grupę ar teritoriją nukreipta aktyvia reklama, taip pat įskaitant pardavimus, vykdomus dalyvaujant viešųjų pirkimų konkursuose arba atsiliepiant į privačiojo sektoriaus kvietimus pateikti pasiūlymus;

ii) *aktyvus pardavimas*[126] – bet koks pardavimas, išskyrus pasyvų pardavimą. Tai, be kita ko, aktyvus kreipimasis į klientus per vizitus, laiškais, e. paštu, skambučiais ar kitomis tiesioginio susisiekimo priemonėmis arba internetu ir ne internetu platinant tikslinę reklamą ir skatinant pirkti, pavyzdžiui, tam naudojantis spausdintinėmis ar skaitmeninėmis žiniasklaidos priemonėmis, įskaitant internetines žiniasklaidos priemones, kainų palyginimo priemonėmis ar paieškos sistemose skelbiant reklamą, skirtą konkrečių teritorijų klientams ar konkrečioms klientų grupėms, valdant interneto svetainę, kurios aukščiausio lygio domenas atitinka tam tikras teritorijas, arba sudarant galimybę interneto svetainėje pasirinkti kalbas, kurios dažniausiai vartojamos konkrečiose teritorijose, kitas nei tos, kurios paprastai vartojamos teritorijoje, kurioje įsisteigęs pirkėjas.

112. MTP BIR 8 straipsnio d punkte nustatyta, kad *pasyvaus pardavimo* apribojimai yra griežti apribojimai. Tai apima bet kokį teritorijos arba klientų, kuriems šalys gali pasyviai parduoti susitarime nustatytus produktus arba suteikti susitarime nustatytų technologijų licencijas, apribojimą. Tačiau 8 straipsnio d punkte numatyta išimtis dėl reikalavimų išimtinę MTP rezultatų licenciją suteikti kitai susitarimo dėl MTP šaliai. Tos išimties priežastis yra ta, kad MTV BIR šalims numatyta galimybė specializuotis rezultatų naudojimo srityje, o tai apima scenarijų, kai tik viena šalis gamina ir platina sutartyje nustatytus produktus, remdamasi kitų šalių suteikta išimtine licencija.

113. MTP BIR 8 straipsnio e punkte nustatyta, kad tam tikri *aktyvaus pardavimo* apribojimai yra griežti apribojimai. Tai taikoma bet kokiam aktyviam susitarime nustatytų produktų ar technologijų pardavimui teritorijose arba klientams, kurie nebuvo išimtinai priskirti vienai iš šalių pagal specializaciją rezultatų naudojimo srityje.

d) Kiti griežti apribojimai

114. MTP BIR 8 straipsnio f punkte nustatyta, kad šaliai taikomas reikalavimas nepriimti užsakymų iš jos teritorijoje įsisteigusių klientų arba iš klientų, kurie kitais būdais priskirti šalims pagal specializaciją rezultatų naudojimo srityje, jei tokie klientai susitarime nustatytais produktais prekiautų kitose vidaus rinkos teritorijose, yra laikomas griežtu apribojimu.

115. Galiausiai, MTP BIR 8 straipsnio g punkte nustatyta, kad bet koks šaliai nustatytas reikalavimas apsunkinti naudotojų ar perpardavėjų galimybę gauti susitarime nustatytų produktų iš kitų perpardavėjų vidaus rinkoje, yra laikomas griežtu

125 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 19 punktą.
126 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 18 punktą.

apribojimu[127]. Tai galėtų būti, pavyzdžiui, reikalavimas, pagal kurį garantinis klientų aptarnavimas būtų teikiamas tik konkrečioje valstybėje narėje pirktiems susitarime nustatytiems produktams.

2.2.4.2. Neleistini apribojimai

116. Pagal MTP BIR 9 straipsnį bendroji išimtis netaikoma tam tikriems susitarimuose dėl MTP nustatytiems įsipareigojimams. Tai yra įsipareigojimai, dėl kurių negalima daryti prielaidos, kad jie paprastai atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas. Kitaip nei griežtų apribojimų, nustatytų MTP BIR 8 straipsnyje, atveju, taikant neleistinus apribojimus neišnyksta galimybė taikyti bendrąją išimtį visam susitarimui dėl MTP. Jei neleistiną apribojimą galima atskirti nuo likusios susitarimo dalies, likusiai susitarimo daliai toliau taikoma bendroji išimtis, jeigu ji atitinka MTP BIR sąlygas.

117. Neleistiniems apribojimams taikomas individualus vertinimas pagal 101 straipsnį. Nedaroma prielaida, kad tokiems apribojimams taikomas 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas arba kad jie neatitinka 101 straipsnio 3 dalyje nustatytų sąlygų.

118. Pirmasis neleistinas apribojimas yra įsipareigojimas neginčyti:

(a) užbaigus MTP – intelektinės nuosavybės teisių, kurias šalys turi vidaus rinkoje ir kurios yra susijusios su MTP, galiojimo[128] arba

(b) pasibaigus susitarimo dėl MTP galiojimui – intelektinės nuosavybės teisių, kurias šalys turi vidaus rinkoje ir kuriomis saugomi MTP rezultatai, galiojimo[129].

119. Priežastis, dėl kurios tokiems įsipareigojimams netaikoma bendroji išimtis, yra ta, kad šalims, turinčioms svarbios informacijos intelektinės nuosavybės teisei, kuri buvo suteikta per klaidą, identifikuoti, neturėtų būti kliudoma ginčyti tokių intelektinės nuosavybės teisių galiojimo. Tačiau nuostatos, pagal kurias leidžiama nutraukti susitarimą dėl MTP, jei viena iš šalių ginčija intelektinės nuosavybės teisių, kurios yra susijusios su bendrais arba apmokamais MTP arba kuriomis saugomi MTP rezultatai, galiojimą, nėra neleistini apribojimai.

120. Antrasis neleistinas apribojimas yra įsipareigojimas 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.

2.2.5. Atitinkamas vertinimo, kaip laikomasi MTP BIR sąlygų, laikas

121. Taikant MTP BIR 6 straipsnyje nustatytą rinkos dalies ribą, atitinkamas vertinimo laikas yra ta diena, kurią šalys sudaro susitarimą dėl bendrų arba apmokamų MTP. Pasibaigus MTP BIR 6 straipsnio 4 dalyje nurodytam septynerių metų laikotarpiui, šalys turi įvertinti, kuriai (-ioms) rinkai (-oms) priklauso susitarime nustatytas produktas arba technologijos ir ar jų bendra rinkos dalis neviršija 25 proc. Kitų MTP BIR sąlygų laikymasis turi būti vertinamas tuo metu, kai sudaromas susitarimas dėl

127 Žr. MTP BIR 8 straipsnio g punktą.
128 Žr. MTP BIR 9 straipsnio 1 dalies a punkto i papunktį.
129 Žr. MTP BIR 9 straipsnio 1 dalies a punkto ii papunktį.

MTP, ir tas susitarimas turi ir toliau atitikti tas sąlygas visą jo galiojimo laikotarpį, įskaitant, jei taikoma, MTP rezultatų naudojimo laikotarpiu.

2.2.6. Teisės naudotis bendrąja išimtimi panaikinimas

122. MTP BIR 10 ir 11 straipsniuose nustatyta, kad Komisija ir NKI gali panaikinti teisę naudotis bendrąja išimtimi atitinkamai pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 ir 2 dalis, jei konkrečiu atveju nustato, kad susitarimo dėl MTP, kuriam taikoma bendroji išimtis, poveikis vis dėlto yra nesuderinamas su 101 straipsnio 3 dalimi.

123. MTP BIR 10 straipsnio 2 dalyje pateikiamas neišsamus atvejų, kuriais Komisija gali svarstyti galimybę pasinaudoti šiuo įgaliojimu, sąrašas, t. y., kai:

(a) susitarimu dėl MTP iš esmės ribojama trečiųjų šalių galimybė vykdyti MTP srityse, susijusiose su susitarime nustatytais produktais ar technologijomis (taip galėtų būti, pavyzdžiui, dėl ribotų turimų mokslinių tyrimų pajėgumų);

(b) susitarimu dėl MTP iš esmės ribojama trečiųjų šalių galimybė patekti į atitinkamą susitarime nustatytų produktų ar technologijų rinką, pavyzdžiui, vienai iš šalių suteikus išimtinę licenciją gaminti ir platinti susitarime nustatytus produktus arba technologijas;

(c) šalys be jokios objektyviai pagrįstos priežasties nenaudoja bendrų ar apmokamų MTP rezultatų trečiųjų šalių atžvilgiu, pavyzdžiui, atsisako suteikti MTP rezultatų licenciją;

(d) MTP pagrindu sukurti produktai ar technologijos veiksmingai nekonkuruoja visoje vidaus rinkoje arba esminėje jos dalyje;

(e) susitarimu dėl mokslinių tyrimų ir plėtros konkrečioje srityje būtų iš esmės ribojama inovacijų konkurencija arba konkurencija mokslinių tyrimų ir plėtros srityje. Taip gali būti, pavyzdžiui, tais atvejais, kai susitarime nustatytais produktais arba technologijomis būtų sukurta visiškai nauja paklausa ir kai susitarimo sudarymo metu yra nedaug panašių nepriklausomų mokslinių tyrimų ir plėtros projektų toje pačioje srityje.

124. Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 dalyje nustatyta, kad Komisija teisę naudotis bendrąja išimtimi gali panaikinti savo iniciatyva arba remdamasi skundu. Jei Komisija arba NKI nori panaikinti teisę susitarimui dėl MTP taikyti bendrąją išimtį, ji turi įrodyti, pirma, kad susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, ir, antra, kad susitarimas neatitinka bent vienos iš keturių 101 straipsnio 3 dalyje nustatytų kumuliacinių sąlygų[130]. Sprendimas panaikinti teisę naudotis MTP BIR gali būti įgyvendinamas kartu konstatuojant 101 straipsnio pažeidimą ir reikalaujant nutraukti šį pažeidimą. Taip pat gali būti nustatytos taisomosios priemonės, susijusios su elgesiu, arba struktūrinės taisomosios priemonės[131].

---

130 Pagal ES pagrindinių teisių chartijos 41 straipsnio 2 dalį asmenys, kuriems individualus sprendimas, kuriuo taikoma Sąjungos teisė, gali daryti neigiamą poveikį, turi teisę būti išklausyti prieš priimant sprendimą.

131 Pagal Reglamento Nr. 1/2003 7 straipsnio 1 dalį. Komisija pasinaudojo įgaliojimu panaikinti teisę naudotis bendrosios išimties reglamentais savo 1992 m. kovo 25 d. sprendime (laikinosios priemonės), susijusiame su procedūra pagal EEB sutarties 85 straipsnį byloje IV/34.072 – *Mars / Langnese ir Schöller*, patvirtintame 1998 m. spalio 1 d. sprendimu *Langnese-Iglo / Komisija*, C-279/95 P,

125. Bet koks sprendimas panaikinti teisę naudotis bendrąja išimtimi turi poveikį tik *ex nunc*, t. y. susitarimų, kuriems taikoma išimtis, statusas laikotarpiu iki panaikinimo įsigaliojimo dienos išlieka nepakitęs. Kai NKI ketina pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 2 dalį panaikinti teisę naudotis bendrąja išimtimi, ji turi atsižvelgti į savo pareigas pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 11 straipsnio 4 dalį, visų pirma į pareigą konsultuotis su Komisija dėl numatomo sprendimo.

2.2.7. Pereinamasis laikotarpis

126. MTP BIR numatytas dvejų metų pereinamasis laikotarpis (nuo 2023 m. liepos 1 d. iki 2025 m. birželio 30 d.), per kurį 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas netaikomas susitarimams dėl MTP, kurie jau galioja 2023 m. birželio 30 d. ir neatitinka MTP BIR nustatytų išimties taikymo sąlygų, bet atitinka Reglamente (ES) Nr. 1217/2010 nustatytas išimties taikymo sąlygas.

2.3. Individualus susitarimų dėl MTP vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

127. Jei susitarimui dėl MTP netaikoma MTP BIR numatyta išimtis, būtina atlikti individualų vertinimą pagal 101 straipsnį. Pirmuoju vertinimo etapu nustatoma, ar susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[132]. Jei susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta toje nuostatoje, antruoju etapu nustatoma, ar susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

2.3.1. Atitinkamos rinkos

128. *Pranešime dėl rinkos apibrėžimo* nustatyti pagrindiniai kriterijai ir įrodymai, kuriuos Komisija naudoja atitinkamoms rinkoms apibrėžti užtikrindama Sąjungos konkurencijos teisės vykdymą (taip pat žr. 44 punktą). Atliekant susitarimų dėl MTP, kuriems netaikomas MTP BIR[133], individualų vertinimą pagal 101 straipsnį gali būti svarbūs toliau nurodyti aspektai.

2.3.1.1. Produktų rinkos

129. Jei bendradarbiavimo susitarimas dėl MTP yra susijęs su produktų, kurie *pagerins arba iš dalies pakeis* esamus produktus, kūrimu, tų esamų produktų ar technologijų rinka (-os) yra svarbi (-os) atliekant vertinimą pagal 101 straipsnį.

130. Atliekant vertinimą taip pat gali būti svarbios esamos produktų rinkos, kai susitarimas dėl MTP yra susijęs su produktais, kurie *pakeis* esamus produktus (t. y. kai MTP produktas tenkina tą pačią paklausą kaip ir esamas produktas, tačiau priklauso atskirai atitinkamai rinkai). Tai visų pirma gali būti atvejai, kai esamus produktus pakeičiančius produktus dar reikia tobulinti arba kai jų pakeitimo laikotarpis yra ilgas. Atsižvelgiant į konkretaus atvejo aplinkybes, *rengiami*

EU:C:1998:447, ir savo 1991 m. gruodžio 4 d. sprendime (laikinosios priemonės), susijusiame su procedūra pagal EEB sutarties 85 straipsnį byloje IV/33.157 – *Eco System / Peugeot*.

132 Jei konkurencija nėra ribojama, 101 straipsnis netaikomas ir papildomo vertinimo atlikti nereikia.

133 MTP BIR pateiktos konkrečios apibrėžtys, kurios yra svarbios taikant MTP BIR nustatytą rinkos dalies ribą. Žr. 2.2.3.4 skirsnį.

produktai[134] gali būti laikomi produktais, kurie pagerins arba iš dalies pakeis esamus produktus, arba produktais, kurie pakeis esamus produktus[135].

131. Kai MTP yra susiję su *svarbia galutinio produkto sudedamąja dalimi,* atliekant vertinimą pagal 101 straipsnį gali būti svarbi ir sudedamosios dalies rinka, ir galutinio produkto rinka. Tačiau galutinio produkto rinka bus svarbi tik tuo atveju, jei sudedamoji dalis, su kuria susiję MTP, techniniu ar ekonominiu požiūriu yra pagrindinė galutinio produkto sudedamoji dalis ir bent viena iš susitarimo dėl MTP šalių veikia galutinių produktų rinkoje ir toje rinkoje turi įtakos.

2.3.1.2. Technologijų rinkos

132. Susitarimai dėl MTP gali būti susiję ne tik su produktais, bet ir su technologijomis. Kai intelektinės nuosavybės teisės parduodamos atskirai nuo produktų, su kuriais jos susijusios, atliekant vertinimą pagal 101 straipsnį bus svarbios technologijų rinkos. Atitinkamą technologijų rinką sudaro parduodama arba licencijuojama technologija (intelektinė nuosavybė) ir technologijos, kurias licenciatai laiko pakeičiamomis[136]. Kai susitarimas dėl MTP yra susijęs su technologijų, kurios pagerins arba iš dalies ar visai pakeis esamas technologijas, kūrimu, tų esamų technologijų rinkos yra atitinkamos rinkos vertinimui pagal 101 straipsnį atlikti.

2.3.1.3. Ankstyvosios inovacijų pastangos

133. Kai kuriais atvejais įmonės gali bendradarbiauti MTP srityje, kuri nėra glaudžiai susijusi su konkrečiu produktu ar technologija. Tokių ankstyvųjų inovacijų pastangų rezultatai galiausiai gali būti naudojami įvairiais tikslais ir ilgainiui gali būti panaudoti įvairiems produktams ar technologijoms kurti.

134. Kai susitarimas dėl MTP susijęs su ankstyvosiomis inovacijų pastangomis, siekiant įvertinti šalių konkurencinę padėtį 101 straipsnio taikymo tikslais, gali prireikti atsižvelgti į tokius veiksnius kaip inovacijų pastangų pobūdis ir apimtis, įvairių mokslinių tyrimų krypčių tikslai, įvairių dalyvaujančių grupių specializacija arba atitinkamų įmonių ankstesnių inovacijų pastangų rezultatai. Tam gali prireikti naudoti konkrečius parametrus, pavyzdžiui, MTP išlaidų lygį arba patentų ar patentų nurodymų skaičių.

2.3.2. Pagrindinės konkurencijos problemos

135. Dėl bendradarbiavimo MTP srityje gali kilti įvairių konkurencijos problemų, visų pirma jis gali tiesiogiai riboti šalių konkurenciją, lemti slaptą susitarimą rinkoje arba trečiųjų šalių antikonkurencinį galimybių ribojimą.

136. Kai bendradarbiavimas MTP srityje *tiesiogiai riboja šalių konkurenciją* arba *palengvina slapto susitarimo sudarymą* rinkoje, 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.

---

134 Šis terminas tam tikruose sektoriuose vartojamas kalbant apie produktus, kurie dar nėra pateikti rinkai, tačiau MTP procesas yra pakankamai aiškus, kad būtų galima nustatyti, kuriai rinkai produktai greičiausiai priklausys, jei MTP procesas bus sėkmingas.

135 Kai kurie susitarimai dėl MTP yra susiję su produktų, kurie nepagerins arba iš dalies ar visai nepakeis esamų produktų, bet patenkins visiškai naują paklausą, kūrimu. Rengiami produktai taip pat gali būti priskiriami tai produktų kategorijai.

136 Žr. Technologijų perdavimo gairių 19–26 punktą.

137. Susitarimai dėl MTP gali lemti trečiųjų šalių *antikonkurencinį galimybių ribojimą*, kai viena ar daugiau susitarimo šalių turi įtaką atitinkamoje produkto arba technologijos rinkoje ir susitarime yra nuostatų dėl išimtinės teisės arba nekonkuravimo.

2.3.3. Susitarimai dėl MTP, kuriais konkurencijai paprastai neribojama

138. Kai neturima įtakos rinkoje, susitarimai dėl MTP, kuriuos sudarė nekonkuruojančios šalys, paprastai neriboja konkurencijos. Taip gali būti tuo atveju, kai šalių turtas, technologijos ar įgūdžiai vienas kitą papildo ir jos negalėtų pačios vykdyti MTP per trumpą laiką[137]. Šalių konkurenciniai santykiai turi būti vertinami remiantis objektyviais veiksniais. Pavyzdžiui, šalis gali neturėti galimybės savarankiškai vykdyti MTP, jei ji turi ribotus techninius pajėgumus arba ribotas galimybes gauti finansavimą, kvalifikuotų darbuotojų, technologijų ar kitų išteklių.

139. Anksčiau nenaudotų MTP rezultatų perdavimas subjektams, kurie nevykdo veiklos MTP rezultatų naudojimo srityje, pavyzdžiui, mokslinių tyrimų institutams, akademinėms įstaigoms ar kitoms specializuotoms įmonėms, yra vienas iš susitarimo dėl MTP, kuriuo gali būti sutelktas papildomasis turtas, technologijos ir įgūdžiai, pavyzdžių. Paprastai tokiuose susitarimuose taip pat numatytas patirties perdavimas ir (arba) MTP rezultatų išskirtinio tiekimo įsipareigojimas.

140. Bendradarbiavimu MTP srityje, susijusiu su pagrindiniais moksliniais tyrimais, konkurencija paprastai neribojama. Šiomis aplinkybėmis pagrindiniai moksliniai tyrimai – tai eksperimentinis arba teorinis darbas, visų pirma atliekamas siekiant įgyti naujų žinių apie reiškinių esmę ir stebimus faktus.

2.3.4. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

141. Susitarimais dėl MTP konkurencija ribojama pagal tikslą, jei jų pagrindinis tikslas yra ne vykdyti MTP, o naudoti juos dalyvaujant kartelio veikloje, t. y. šalims nustatant kainas, gamybos apimties apribojimus, rinkos paskirstymą arba techninės plėtros apribojimus[138].

142. Pavyzdžiui, įmonės gali naudotis susitarimu dėl MTP siekdamos i) užkirsti kelią produktų ar technologijų patekimui į rinką arba jį atidėti; ii) koordinuoti produktų ar technologijų, kurios neįeina į susitarimą dėl MTP, savybes arba iii) riboti bendrai sukurto produkto ar technologijos tobulinimą.

2.3.5. Ribojamasis poveikis konkurencijai

143. Siekiant įvertinti, ar bendradarbiavimo susitarimu dėl MTP ribojama konkurencija, būtina atsižvelgti į atitinkamus konkurencijos parametrus konkrečiu atveju. Tie parametrai gali apimti ne tik produkto kainą, bet ir jo inovacijų lygį, kokybę įvairiais aspektais, taip pat prieinamumą, be kita ko, atsižvelgiant į pasirengimo laikotarpį, tiekimo grandinių atsparumą, tiekimo patikimumą ir transporto išlaidas.

---

137 Dėl potencialios konkurencijos taip pat žr. 16 punktą.

138 Žr., pavyzdžiui, 2021 m. liepos 8 d. Komisijos sprendimą *Car Emissions* (byla AT.40178), susijusį su penkių automobilių gamintojų karteliu įmonių asociacijos kontekste. Oficialus bendradarbiavimo tikslas buvo sukurti naujos išmetamųjų teršalų valymo sistemos sudedamąsias dalis. Tačiau vykstant šiam bendradarbiavimui automobilių gamintojai taip pat sutiko nedidinti sistemos veiksmingumo daugiau, nei reikalaujama pagal teisės aktus, ir taip apribojo techninę išmetamųjų teršalų valymo technologijos plėtrą.

144. Susitarimai dėl MTP, kurie neapima MTP rezultatų bendro naudojimo tokiomis priemonėmis kaip licencijavimas, gamyba ir (arba) prekyba, retai darys ribojamąjį poveikį konkurencijai. Tikėtina, kad tokie susitarimai turės antikonkurencinį poveikį tik tais atvejais, kai jais ribojama inovacijų konkurencija.

2.3.5.1. Įtaka rinkoje

145. Apskritai susitarimai dėl MTP gali daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, tik jei viena ar kelios susitarimo šalys turi įtaką atitinkamoje esamo produkto ar technologijos rinkoje arba kai dėl susitarimo labai sumažėja inovacijų konkurencija.

146. 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. Tačiau kuo stipresnė šalių bendra padėtis atitinkamose rinkose, įskaitant jų padėtį inovacijų srityje, tuo didesnė tikimybė, kad susitarimu dėl MTP bus daromas ribojamasis poveikis[139].

2.3.5.2. MTP, susiję su esamais produktais ar technologijomis

147. Jeigu MTP siekiama *tobulinti arba iš dalies pakeisti esamus produktus ar technologijas*, galimas poveikis susijęs su šių esamų produktų ar technologijų atitinkama (-omis) rinka (-omis). Tačiau poveikis kainoms, gamybos apimčiai, produktų kokybei, produktų įvairovei ar technikos raidai esamose rinkose yra tikėtinas tik tuo atveju, kai šalys kartu turi tvirtą padėtį rinkoje, kai įeiti į rinką yra sunku ir kai konkurentai (trečiosios šalys) negali varžyti šalių elgesio, pavyzdžiui, dėl nedidelio jų skaičiaus arba dėl menkesnių išteklių ar įgūdžių. Be to, jeigu MTP apima tik labai nedidelį įnašą į galutinį produktą, tikėtina, kad bet koks poveikis konkurencijai šio galutinio produkto atitinkamoje (-se) rinkoje (-se) bus mažas.

148. Jeigu MTP siekiama *pakeisti esamą produktą ar technologiją*, galimas antikonkurencinis poveikis gali būti susijęs su, pavyzdžiui, 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 veikloje, susijusioje su esamo produkto ar technologijos pakaitalu. Panašus poveikis gali būti, jeigu svarbus dalyvis esamoje rinkoje bendradarbiauja su mažesniu dalyviu arba potencialiu konkurentu, kuris tik pradeda kurti naują produktą arba technologiją, kuri galėtų sukelti grėsmę rinkos senbuvio padėčiai.

149. Susitarimais dėl MTP, kuriuose numatytas bendras MTP rezultatų naudojimas (pavyzdžiui, bendra gamyba ar platinimas), suteikiama daugiau galimybių riboti konkurenciją nei susitarimais, kuriuose nustatyta, kad kiekviena šalis MTP rezultatais naudojasi savarankiškai. Bendro naudojimo atveju ribojamasis poveikis, susijęs su padidėjusiomis kainomis arba sumažėjusia gamybos apimtimi esamose rinkose, yra labiau tikėtinas, kai viena ar daugiau šalių turi įtaką rinkoje. Tačiau jeigu bendras naudojimas vyksta tik licencijavimo trečiosioms šalims priemonėmis, ribojamasis poveikis, susijęs su konkurencinių galimybių ribojimu, nėra tikėtinas.

[139] Tuo neribojama galimybė vertinti galimą didesnį veiksmingumą, įskaitant nuolatinį valstybės bendrai finansuojamų MTP didesnį veiksmingumą. Žr. 2.4.1 skirsnį.

2.3.5.3. Inovacijos, susijusios su visiškai naujais produktais, ir ankstyvosios inovacijų pastangos

150. Kalbant apie susitarimus dėl MTP, susijusius su i) produktų ar technologijų, kuriais būtų sukurta visiškai nauja paklausa, kūrimu arba ii) ankstyvosiomis inovacijų pastangomis, poveikis kainoms ir gamybos apimčiai esamose rinkose paprastai nėra tikėtinas. Atliekant vertinimą pagrindinis dėmesys tokiais atvejais turėtų būti skiriamas galimiems inovacijų konkurencijos apribojimams, pavyzdžiui, susijusiems su galimų būsimų produktų ar technologijų kokybe ir įvairove arba inovacijų diegimo tempu ar lygiu. Atliekant vertinimą būtina atsižvelgti į tai, kad dėl savo pobūdžio MTP rezultatai nėra aiškūs ir kad, palyginti su MTP pastangomis, susijusiomis su etapu, kuriame produktai ar technologijos, sukurti įgyvendinant susitarimą dėl MTP, yra beveik parengti būti pateikti rinkai, ankstyvųjų inovacijų pastangų rezultatai paprastai bus dar mažiau aiškūs.

151. Ribojamasis poveikis paprastai mažai tikėtinas, jei pakankamai daug trečiųjų šalių vykdo konkuruojančius MTP projektus. Tačiau neigiamas poveikis labiau tikėtinas tais atvejais, kai susitarimu dėl MTP nepriklausomos MTP pastangos sujungiamos tuo etapu, kai naujas produktas arba technologija bus netrukus pateiktas rinkai. Ribojamasis poveikis gali būti tiesiogiai susijęs su šalių MTP pastangų koordinavimu, neatsižvelgiant į tai, ar susitarime dėl MTP nustatyti apribojimai šalių galimybei vykdyti MTP savarankiškai ar su trečiosiomis šalimis. Pavyzdžiui, susitarimu dėl MTP viena ar daugiau šalių gali būti paskatinta atsisakyti MTP projekto ir sutelkti savo pajėgumus su kitų šalių pajėgumais.

2.3.5.4. Keitimasis informacija

152. Įgyvendinant susitarimą dėl MTP gali prireikti keistis neskelbtina komercine informacija. Jei pats susitarimas dėl MTP nepatenka į 101 straipsnio 1 dalyje nustatyto draudimo taikymo sritį, nes jo poveikis konkurencijai yra neutralus arba teigiamas, keitimasis informacija, kuriuo tas susitarimas papildomas, taip pat nepatenka į šio draudimo taikymo sritį[140]. Taip yra tuo atveju, jei keitimasis informacija yra objektyviai būtinas susitarimui dėl MTP įgyvendinti ir yra proporcingas jo tikslams[141].

153. Jei keičiantis informacija viršijama tai, kas objektyviai būtina susitarimui dėl MTP įgyvendinti, arba kai keitimasis informacija nėra proporcingas to susitarimo tikslui, keitimasis informacija turi būti vertinamas pagal 6 skyriuje pateiktas gaires[142]. Jei keitimuisi informacija taikoma 101 straipsnio 1 dalis, jis vis tiek gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

2.4. Individualus susitarimų dėl MTP vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

154. Jeigu susitarimu dėl MTP ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jis vis tiek atitiks 101 straipsnį, jei tenkins visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas kumuliacines sąlygas (žr. 1.2.7 skirsnį).

---

140 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktas.

141 Taip pat žr. 1.2.6 skirsnį ir 369 dalį.

142 Taip pat žr. 6 punktą.

2.4.1. Didesnis veiksmingumas

155. Susitarimais dėl MTP (neatsižvelgiant į tai, ar juose numatytas bendras MTP rezultatų naudojimas) dažnai sudaromos sąlygos pasiekti didesnį veiksmingą:

(a) derinant papildomuosius šalių įgūdžius ir išteklius, taip užtikrinant spartesnį patobulintų ar naujų produktų ir technologijų kūrimą ir pardavimą nei nebendradarbiaujant;

(b) sudarant sąlygas plačiau skleisti žinias, kurios gali paskatinti tolesnes inovacijas;

(c) sumažinant produktų ar technologijų, kurių tiekėjų yra nedaug, sąnaudas arba sumažinant priklausomybę.

156. Toks didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.

157. Taikant 101 straipsnio 3 dalį gali būti atsižvelgiama tik į objektyvią naudą[143]. Pavyzdžiui, dėl susitarimo dėl MTP viena ar daugiau šalių gali atsisakyti visų arba dalies savo MTP. Dėl to gali sumažėti (pastoviosios) išlaidos suinteresuotosioms šalims, tačiau mažai tikėtina, kad tai duos naudos vartotojams, nebent šalys gali įrodyti, kad MTP pastangų sumažėjimą greičiausiai nusvertų į rinką greičiau pateksiantys produktai arba didesnė tikimybė, kad MTP bus sėkmingi.

2.4.2. Būtinumas

158. Susitarimu dėl MTP sukeliami apribojimai, kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti, netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų. Visų pirma, mažai tikėtina, kad MTP BIR 8 straipsnyje išvardyti griežti apribojimai[144] atliekant individualų vertinimą atitiks būtinumo kriterijų.

2.4.3. Perdavimas vartotojams

159. 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.

160. Apskritai labiau tikėtina, kad susitarimu dėl MTP bus padidintas veiksmingumas ir nauda bus sąžiningai pasidalyta su vartotojais, jei šalys derins papildomuosius įgūdžius ir išteklius, pavyzdžiui, mokslinių tyrimų pajėgumus, sukurtus skirtinguose sektoriuose arba įvairiose mokslinių tyrimų srityse.

161. Kuo didesnė šalių įtaka rinkoje, tuo mažiau tikėtina, kad didesnį veiksmingumą jos perduos vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

2.4.4. Konkurencijos nepanaikinimas

162. 101 straipsnio 3 dalyje nustatytos sąlygos negali būti patenkintos, jeigu pagal susitarimą dėl MTP šalys gali panaikinti konkurenciją didelės nagrinėjamų produktų arba technologijų dalies atžvilgiu. Taikant šią sąlygą reikia atsižvelgti į susitarimo poveikį inovacijų konkurencijai.

---

143 Žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 49 punktą.

144 Žr. 2.2.4.1 skirsnį.

2.5. Atitinkamas vertinimo laikas

163. 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[145]. 101 straipsnio 3 dalyje nustatyta išimtis taikoma, jeigu tenkinamos visos keturios 101 straipsnio 3 dalyje nustatytos sąlygos, ir nebetaikoma, kai taip nebėra.

164. Kai taikoma 101 straipsnio 3 dalis, 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. Kai investicijos rezultatas yra išradimas ir pagal intelektinės nuosavybės taisykles šalys įgyja išimtines teises į tą išradimą, investicijų susigrąžinimo laikotarpis paprastai nėra ilgesnis už tomis taisyklėmis suteikiamą išimtinio naudojimo laikotarpį.

165. Kai kuriais atvejais ribojamojo susitarimo poveikis gali būti negrįžtamas. Įgyvendinus susitarimą *ex ante* situacija negali būti atkurta. Tokiu atveju vertinimas turi būti atliekamas remiantis tik įgyvendinimo laikotarpio faktais.

166. Pavyzdžiui, jei susitarimas dėl MTP yra susijęs su visiškai nauju produktu, kuris nepagerina arba iš dalies ar visai nepakeičia esamo produkto, ir jį sudarydama kiekviena šalis sutinka atsisakyti savo mokslinių tyrimų projekto ir sutelkti savo pajėgumus su kitos (-ų) šalies (-ių) pajėgumais, gali būti techniškai ir ekonomiškai neįmanoma vėl pradėti vykdyti atsisakytus projektus. Jei sudarymo metu susitarimas dera su 101 straipsniu, pavyzdžiui, dėl to, kad pakankamai trečiųjų šalių įgyvendina konkuruojančias MTP pastangas, šalių susitarimas atsisakyti savo atskirų projektų tebedera su 101 straipsniu, net jei vėliau trečiųjų šalių projektai žlunga.

167. 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 toms susitarimo nuostatoms, 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.

2.6. Pavyzdžiai

168. Susitarimai dėl MTP, susiję su produktais, kuriais sukuriama visiškai nauja paklausa

1 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės A ir B kiekviena daug investavo į MTP, kad sukurtų naują miniatiūrinį elektroninį komponentą. Numatoma, kad naujasis komponentas nepagerins ir nepakeis esamų komponentų, o sukurs visiškai naują paklausą. Įmonės A ir B sukūrė po prototipą ir tikisi, kad galės pateikti juos į rinką per maždaug 18 mėnesių. Be to, įmonės A ir B numato, kad tik pirmasis į rinką patekęs komponentas uždirbs daug pajamų, o bendrovė, kuri pateiks savo produktą į rinką po to, negalės

145 Žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 44 punktą. Dėl laiko, kurio reikia MTP BIR taikytinumui įvertinti, žr. 2.2.5 skirsnį.

susigrąžinti didelių investicijų į MTP. Tačiau bendrovės A ir B tikisi, kad abi gaus didelį pelną, jei pradės pardavinėti produktą rinkoje vienu metu. Todėl jos susitaria sujungti savo MTP pastangas sukurdamos bendrąją įmonę, kuri plėtos bendrovės A prototipą ir po to gamins naują komponentą bei tieks jį abiem bendrovėms, kurios jį komercializuos savarankiškai. Sudariusi bendrosios įmonės susitarimą, B bendrovė atsisakys savo prototipo plėtojimo. Sutelkdamos savo MTP pastangas, šalys tikisi, kad naują komponentą galės pateikti į rinką greičiau nei per vienus metus. Jokia kita bendrovė nekuria pakaitinio komponento.

Analizė.

MTP BIR taikymas. Miniatiūrinis elektroninis komponentas, su kuriuo susijęs susitarimas dėl MTP, sukurtų visiškai naują paklausą. Jis nepagerintų arba iš dalies ar visai nepakeistų esamo produkto. Įmonės A ir B yra konkurentės inovacijų lygmeniu, bet jos nepatenka į MTP BIR nustatytą esamų ar potencialių konkurentų apibrėžtį[146], todėl jų susitarimui nebūtų taikoma MTP BIR 6 straipsnio 1 dalyje nustatyta rinkos dalies riba. Tačiau įmonių A ir B susitarimui dėl MTP bus taikoma MTP BIR 6 straipsnio 2 dalis, todėl MTP vykdymo laikotarpiu susitarimui bus taikoma išimtis, jei susitarimas atitiks visas kitas MTP BIR nustatytas išimties taikymo sąlygas (pavyzdžiui, sąlygas, susijusias su galimybe naudotis MTP rezultatais, griežtų apribojimų nebuvimu ir t. t.).

Teisės naudotis bendrąja išimtimi panaikinimo tikimybė

i) Konkurencijos ribojimas, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Dėl susitarimo dėl MTP bendrovė B atsisakytų savo prototipo, kurį priešingu atveju būtų galėjusi pateikti rinkai per maždaug 18 mėnesių, plėtojimo. Tuo metu, kai bendrovės A ir B sudarė sutartį dėl MTP, jos buvo vienintelės įmonės, vykdančios su miniatiūriniu elektroniniu komponentu susijusią MTP veiklą, ir jokia kita įmonė nekuria pakaitinio komponento. Be to, bendrovių MTP procesas yra pasiekęs vėlyvą etapą (jos tikisi, kad komponentas bus pateiktas rinkai maždaug per 18 mėnesių) ir, sudariusios susitarimą, abi įmonės galėtų išvengti konkuravimo dėl patekimo į rinką pirmiau ir taip sumažinti riziką, kad negalės susigrąžinti visų ar dalies jau skirtų investicijų. Taigi, susitarimu dėl MTP tikriausiai būtų daromas ribojamasis poveikis inovacijų konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Šios išvados nekeičia tai, kad kiekviena šalis naują komponentą komercializuos savarankiškai.

ii) 101 straipsnio 3 dalies sąlygų netenkinimas. Įsteigusios bendrąją įmonę šalys galės greičiau pateikti naująjį komponentą rinkai, o tai yra objektyvus veiksmingumas, kuris gali būti naudingas vartotojams. Tačiau mažai tikėtina, kad šis sutaupomas laikas nusvertų inovacijų konkurencijos ir produktų įvairovės sumažėjimą įmonei B nusprendus nebeplėtoti savo prototipo, nes tikėtina, kad priešingu atveju įmonės B produktas būtų pateiktas rinkai anksčiau nei įmonės A produktas arba greitai po jo pateikimo rinkai, ir šalys nepatirtų jokio kito konkurencinio spaudimo inovacijų lygmeniu. Todėl panašu, kad susitarimas dėl MTP neatitinka bent vienos iš keturių 101 straipsnio 3 dalyje nustatytų kumuliacinių sąlygų, t. y. sąlygos dėl su vartotojais sąžiningai pasidalijamos naudos. Tokiu atveju tikėtina, kad teisė naudotis bendrąja išimtimi bus panaikinta, kaip numatyta MTP BIR 10 straipsnyje, ir tikėtina, kad susitarimą bus uždrausta vykdyti remiantis tuo, kad juo pažeidžiamas 101 straipsnis.

146 Žr. MTP BIR 1 straipsnio 1 dalies 15 punktą.

169. Susitarimai dėl MTP, kuriuose dalyvauja akademinės įstaigos ir (arba) mokslinių tyrimų institutai

2 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonė A yra stambi žemės ūkiui skirtų pesticidų gamintoja. Su savo sudedamąja dalimi X ji veikia pesticidų sudedamųjų dalių pradinės grandies rinkoje, o su savo pesticidu Y – pesticidų galutinės grandies rinkoje. Sudedamoji dalis X yra pagrindinė pesticido Y gamybos žaliava.

Įmonė A planuoja finansuoti mokslinių tyrimų projektą, kuriuo siekiama pagerinti X sudedamąją dalį, kad pesticidą Y naudojantys klientai galėtų užauginti tokį patį derlių naudodami mažesnius pesticidų kiekius. Šiuo tikslu įmonė A sudaro susitarimą dėl MTP su universitetu B, turinčiu didelių MTP pajėgumų pesticidų sudedamųjų dalių srityje. Universitetas B negamina ir neparduoda pesticidų ar pesticidų sudedamųjų dalių.

Susitarime dėl MTP numatyta, kad įmonė A finansuos MTP veiklą, bet jos nevykdys. Ją vykdys universitetas B. Susitarime dėl MTP numatyta, kad universitetui B neleidžiama naudotis MTP rezultatais. Pagal susitarimą dėl MTP teisę naudotis apmokamų MTP rezultatais turi tik įmonė A. Universitetas B turi teisę naudoti MTP rezultatus tik tolesniems MTP vykdyti.

Analizė.

MTP BIR taikymas. Įmonė A ir universitetas B nėra konkuruojančios įmonės, kaip apibrėžta MTP BIR. Pagal MTP BIR 6 straipsnio 2 dalį, rinkos dalies ribos nereikia taikyti.

MTP BIR 3 straipsnyje kaip bendrosios išimties taikymo bendroji sąlyga nustatyta, kad visos susitarimo dėl MTP šalys turi turėti visapusišką prieigą prie apmokamų MTP rezultatų tolesnių MTP ir komercinio naudojimosi tikslais. Susitarimas dėl MTP neatitinka šios sąlygos. Tačiau susitarimui dėl MTP taikoma speciali išimtis, numatyta MTP BIR 3 straipsnio 5 dalyje, pagal kurią bendroji išimtis gali būti taikoma susitarimams dėl MTP, kuriais akademinės įstaigos MTP rezultatais gali naudotis tik tolesnių MTP tikslais (t. y. susitarime nenumatyta komercinio naudojimosi rezultatais galimybė).

Todėl, jei tenkinamos kitos MTP BIR sąlygos, bendroji išimtis bendrovės A ir universiteto B susitarimui dėl MTP taikoma ir papildomo vertinimo atlikti nereikia.

170. Bendradarbiavimo MTP srityje poveikis ir aplinka

3 pavyzdys

Aplinkybės. Dvi inžinerijos įmonės, gaminančios komponentus transporto priemonėms, susitaria įkurti bendrąją įmonę, kad sujungtų savo MTP pastangas esamo komponento veikimui pagerinti. Jei bendri MTP bus sėkmingi, patobulintas komponentas turės teigiamą poveikį aplinkai – transporto priemonėse, kurių sudėtyje bus komponentas, naudos mažiau degalų, todėl išmes mažiau CO_2. Įmonės tikisi, kad dėl jų MTP pastangų sujungimo paspartės patobulinto produkto kūrimas. Bendrosios įmonės susitarime numatyta, kad kiekviena įmonė toliau savarankiškai gamins ir parduos (esamus ir patobulintus) komponentus. Sąjungos masto esamo komponento tiekimo rinkoje šios dvi įmonės užima atitinkamai 15 ir 20 proc. rinkos dalis. Komponentus gamina dar trys svarbūs konkuruojantys gamintojai. Komponento eksploatavimo laikas paprastai yra nuo trejų iki penkerių metų. Per kiekvienus iš

pastarųjų trejų metų vienas iš svarbių komponentų gamintojų sukūrė naują komponento variantą arba jį patobulino.

Analizė.

MTP BIR taikymas. Pagal MTP BIR atitinkama produkto rinka yra produktų, kurie gali būti patobulinti, iš dalies ar visai pakeisti susitarime nustatytais produktais, rinka. Šiuo atveju tai yra transporto priemonių komponento, kurį vykdant MTP siekiama patobulinti, rinka. Bendra šalių dalis atitinkamoje produkto rinkoje sudaro 35 proc. Kadangi tai viršija MTP BIR nustatytą 25 proc. rinkos dalies ribą, bendrajai įmonei bendroji išimtis netaikoma.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį. Dėl įsteigus bendrąją įmonę sujungtų anksčiau šalių savarankiškai vykdytų pastangų MTP srityje, sumažėjo MTP pastangų, susijusių su komponento tobulinimu, skaičius. Norint nustatyti, ar dėl to atitinkamoje produkto rinkoje labai ribojama konkurencija arba inovacijų konkurencija, reikia visapusiškai įvertinti teisines ir ekonomines aplinkybes. Šiuo tikslu svarbūs veiksniai yra kiti trys svarbūs gamintojai atitinkamoje produkto rinkoje, informacija apie tų gamintojų vykdomas inovacijas, palyginti trumpas komponento gyvavimo ciklas ir tai, kad šalys toliau savarankiškai gamins ir parduos esamus ir patobulintus komponentus. Atsižvelgiant į tai, atrodo mažai tikėtina, kad dėl bendrosios įmonės bus labai apribota konkurencija.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį yra būtinas tik tuo atveju, jei laikoma, kad bendroji įmonė smarkiai riboja konkurenciją, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Patobulinto komponento, dėl kurio sumažės degalų suvartojimas, kūrimo spartinimas yra objektyvus veiksmingumas. Nors šalių bendra rinkos dalis atitinkamoje komponentų rinkoje yra reikšminga, dėl kitų svarbių konkurentų, kurie yra pasiekę gerų rezultatų inovacijų srityje, trumpo komponento gyvavimo ciklo ir dėl to, kad šalys toliau savarankiškai gamins ir parduos komponentą, tikėtina, kad veiksmingumas bus perduotas vartotojams, todėl mažai tikėtina, kad dėl bendrosios įmonės bus panaikinta konkurencija atitinkamoje komponentų rinkoje arba atitinkama inovacijų konkurencija. Šalių tvirtinimas, kad jų MTP pastangų derinimas yra būtinas siekiant paspartinti patobulinto komponento kūrimą, atrodo pagrįstas. Todėl tikėtina, kad MTP tikslu įsteigta bendroji įmonė tenkins 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

171. Partnerystė mokslinių tyrimų srityje

4 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A, B ir C yra pagrindinės atsinaujinančiųjų išteklių energijos technologijų veiklos dalyvės. Jos sudarė mokslinių tyrimų partnerystę, pagrįstą MTP darbotvarke, kurioje nustatoma bendra ilgalaikė naujų atsinaujinančiųjų išteklių energijos technologijų kūrimo ir esamų technologijų tobulinimo vizija. Ši darbotvarkė bus įgyvendinama sudarant atskirus vėlesnius susitarimus, apimančius atskirus bendrus ir apmokamus MTP projektus.

Ši darbotvarkė bus oficialiai įtvirtinta susitarimo memorandumu, kuriame bus nustatyta šalių bendradarbiavimo sistema, įskaitant tikslus, sąlygas, valdymo taisykles ir stebėsenos tvarką. Susitarimo memorandume visų pirma numatomas kompensavimo mechanizmas tais atvejais, kai viena šalis nori pasinaudoti kitų šalių atliktų MTP rezultatais.

Analizė.

MTP BIR taikymas. Kadangi susitarimo memorandumas nėra susijęs su konkrečiais MTP projektais (jame tik nustatomos MTP projektų, dėl kurių vėliau bus sudaryti atskiri susitarimai, įgyvendinimo bendrosios sąlygos), pats susitarimo memorandumas nėra susitarimas dėl MTP, kaip apibrėžta MTP BIR. Todėl bendroji išimtis netaikoma.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 ir 3 dalis. Visos susitarimo memorandumo šalys aktyviai veikia atsinaujinančiųjų išteklių energijos technologijų srityje, tačiau susitarimo memorandumas yra aukšto lygio pagrindų susitarimas, nesusijęs su konkrečiais MTP projektais. Todėl neįmanoma nustatyti, ar šalys yra esamos, ar potencialios konkurentės to susitarimo tikslais. Jų konkurencinius santykius bus galima įvertinti tik tada, kai jos sudarys vėlesnius susitarimus dėl MTP. Todėl susitarimo memorandumu konkurencija neribojama, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

3. GAMYBOS SUSITARIMAI

3.1. Įvadas

172. Šiame skyriuje pateikiamos horizontaliųjų gamybos susitarimų vertinimo gairės. Šiame skyriuje gamyba – prekių gamyba ir paslaugų rengimas[147].

173. Gamybos susitarimai gali skirtis savo forma ir taikymo sritimi:

(a) juose gali būti numatyta, kad gamyba vykdoma bendrai, pavyzdžiui, įsteigiant bendrąją įmonę, sukuriant bendrą grupę ar bendrą organizaciją, arba

(b) juose gali būti numatyta, kad gamybą vykdo tik viena šalis arba dvi ar daugiau šalių, taikydamos lankstesnes bendradarbiavimo formas, pavyzdžiui, subrangos sutartis.

174. Bendros gamybos susitarimas – susitarimas, pagal kurį dvi arba daugiau šalių susitaria kartu gaminti tam tikrus produktus. Bendra gamyba gali būti vykdoma įvairiai, pavyzdžiui, i) įsteigiant bendrąją įmonę, t. y. bendrai kontroliuojamą įmonę, valdančią vieną ar daugiau gamybos įrenginių[148], arba ii) sukuriant bendrą grupę ar bendrą organizaciją, sudarytą iš vienodo arba nevienodo šalių atstovų skaičiaus.

175. Subrangos susitarimai – susitarimai, pagal kuriuos viena šalis (toliau – rangovas) patiki produkto gamybą kitai šaliai (toliau – subrangovas). Šiame skyriuje horizontalieji subrangos susitarimai reiškia subrangos susitarimus tarp įmonių, veikiančių toje pačioje produkto rinkoje, bet nebūtinai toje pačioje geografinėje rinkoje, taigi neatsižvelgiant į tai, ar įmonės yra konkurentės. Horizontalieji subrangos susitarimai apima vienašalės ir abipusės specializacijos susitarimus, taip pat kitų rūšių subrangos susitarimus.

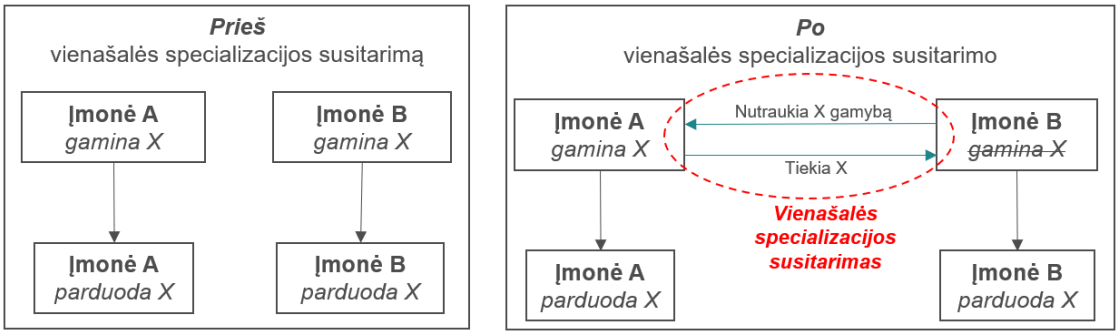
176. *Vienašalės specializacijos susitarimai* – dviejų ar daugiau šalių, kurios veikia toje pačioje produkto rinkoje, sudarytas susitarimas, pagal kurį viena ar daugiau šalių sutinka visiškai arba iš dalies nutraukti tam tikrų produktų gamybą arba atsisakyti tuos produktus gaminti ir juos pirkti iš tos kitos šalies ar šalių, kurios sutinka tuos

147 Dėl paslaugų rengimo visų pirma žr. 200 punktą.

148 Žr. 12 ir 46 punktus. Šios gairės netaikomos veiklai, kuri yra koncentracija, kaip apibrėžta Susijungimų reglamento 3 straipsnyje; tai apima savarankiškos bendrosios įmonės steigimą.

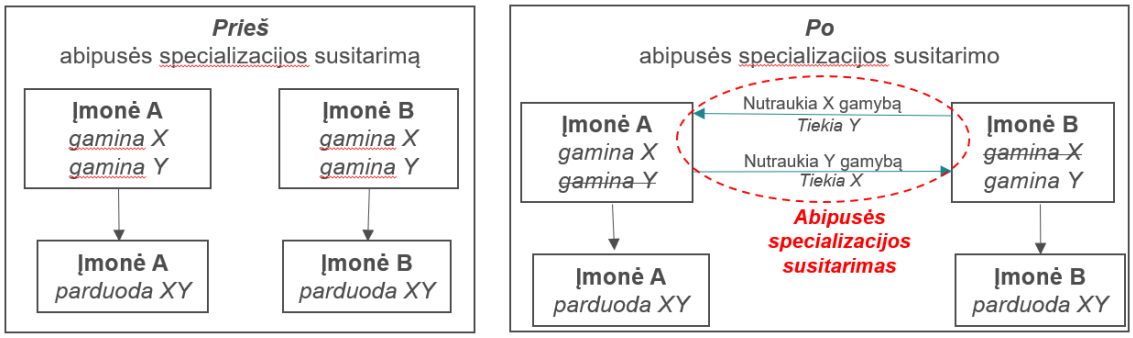
produktus gaminti ir tiekti šaliai ar šalims, kurios nutraukia jų gamybą arba atsisako juos gaminti.

Vienašalės specializacijos susitarimo pavyzdys



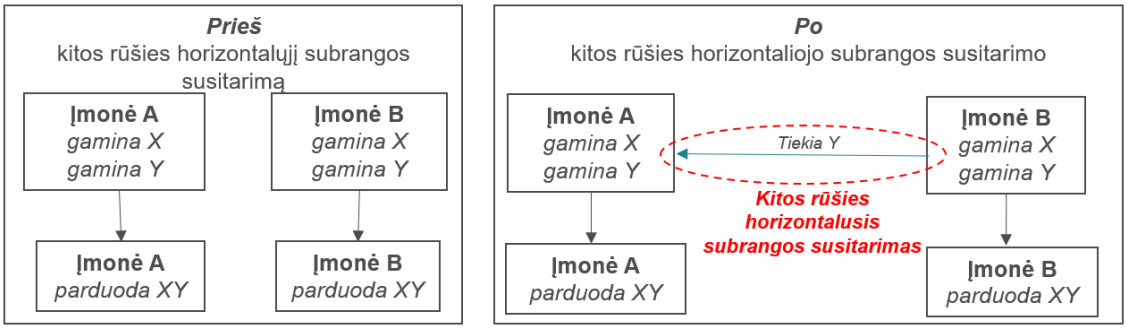
177. *Abipusės specializacijos susitarimai* – dviejų ar daugiau šalių, veikiančių toje pačioje produktų rinkoje, sudarytas susitarimas, pagal kurį dvi ar daugiau šalių tarpusavyje susitaria visiškai arba iš dalies nustoti arba atsisakyti gaminti tam tikrus skirtingus produktus ir tuos produktus pirkti iš vienos ar daugiau kitų šalių, kurios sutinka juos gaminti ir tiekti šaliai ar šalims, kurios nustoja arba atsisako juos gaminti.

Abipusės specializacijos susitarimo pavyzdys



178. Šiame skyriuje pateiktos gairės taip pat taikomos *kitų rūšių horizontaliesiems subrangos susitarimams*. Tai apima subrangos susitarimus, kuriais siekiama išplėsti gamybą, pagal kuriuos rangovas tuo pačiu metu nenutraukia arba neriboja savo produkto gamybos.

Specializacijos susitarimo, kuriuo siekiama išplėsti gamybą, pavyzdys



179. Šios gairės taikomos įvairaus pobūdžio horizontaliesiems bendros gamybos susitarimams ir horizontaliesiems subrangos susitarimams[149].

180. Įmonės, ketinančios sudaryti horizontaliuosius gamybos susitarimus, praktiniais sumetimais gali pirmiausia pageidauti apsvarstyti, ar jų susitarimui gali būti taikomas Specializacijos BIR[150]. Specializacijos BIR nustatyta išimtis grindžiama prielaida, kad tais atvejais, kai gamybos susitarimas patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį ir atitinka Specializacijos BIR nustatytas sąlygas, jis iš esmės atitiks 101 straipsnio 3 dalies sąlygas. Jei horizontalusis gamybos susitarimas atitinka Specializacijos BIR sąlygas, jis yra suderinamas su 101 straipsniu ir tolesnis vertinimas nereikalingas[151]. Jei gamybos susitarimui netaikomas Specializacijos BIR arba jis neatitinka to reglamento sąlygų, būtina atlikti individualų vertinimą pagal 101 straipsnį, siekiant nustatyti, pirma, ar susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, ir, jei taip, ar susitarimas atitinka visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas sąlygas.

181. Šio skyriaus struktūra yra tokia:

(a) 3.2 skirsnyje pateikiamos gairės, kaip nustatyti rinkas, kurios yra svarbios vertinant gamybos susitarimus;

(b) 3.3 skirsnyje pateikiamos Specializacijos BIR taikymo gairės, įskaitant dėl išimties taikymo specializacijos susitarimams sąlygų, rinkos dalies ribų ir griežtų bei neleistinų apribojimų;

(c) 3.4 skirsnyje pateikiamos individualaus gamybos susitarimų vertinimo pagal 101 straipsnio 1 dalį gairės;

(d) 3.5 skirsnyje pateikiamos individualaus gamybos susitarimų vertinimo pagal 101 straipsnio 3 dalį gairės;

(e) 3.6 skirsnyje pateikiamos konkrečios gairės, kaip pagal 101 straipsnio 1 ir 3 dalis vertinti susitarimus dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra.

3.2. Atitinkamos rinkos

182. *Pranešime dėl rinkos apibrėžimo* nustatyti pagrindiniai kriterijai ir įrodymai, kuriuos Komisija naudoja atitinkamoms rinkoms apibrėžti užtikrindama Sąjungos konkurencijos teisės vykdymą (taip pat žr. 44 punktą). Tie kriterijai taikomi vertinant gamybos susitarimus pagal 101 straipsnį.

183. Gamybos susitarimai darys poveikį rinkoms, tiesiogiai susijusioms su bendradarbiavimu, t. y. rinkoms, kurioms priklauso pagal susitarimą pagaminti produktai. Gamybos susitarimai taip pat gali daryti poveikį pradinės grandies, galutinės grandies arba gretimose rinkose, kurios yra tiesiogiai susijusios su

---

149 Vertikaliesiems subrangos susitarimams šios gairės netaikomos. Vertikaliuosius subrangos susitarimus sudaro bendrovės, veikiančios skirtingais gamybos ar platinimo grandies lygmenimis. Šiems susitarimams taikomos Vertikaliųjų apribojimų gairės ir tam tikromis sąlygomis gali būti taikomas Vertikaliųjų apribojimų bendrosios išimties reglamentas. Be to, šiems susitarimams 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).

150 2023 m. birželio 1 d. Komisijos reglamentas (ES) 2023/1067 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių specializacijos susitarimams (OL L 143, 2023 6 2, p. 20–26).

151 Išskyrus atvejus, kai (ir kol) Komisija arba NKI panaikina teisę taikyti bendrąją išimtį konkrečiu atveju (žr. 3.3.7 skirsnį).

bendradarbiavimu (toliau – *šalutinio poveikio rinkos*)[152]. Tokios šalutinio poveikio rinkos tikriausiai bus svarbios vertinimui, jei rinkos yra nepriklausomos, o šalių padėtis šalutinio poveikio rinkoje yra tvirta.

184. Taikant Specializacijos BIR, atitinkama rinka – atitinkama produkto ir geografinė rinka, kuriai priklauso pagal specializacijos susitarimą pagaminti produktai, o tais atvejais, kai tie produktai yra tarpiniai produktai, kuriuos viena ar daugiau šalių visiškai arba iš dalies naudoja kaip išteklius tik galutinės grandies produktams gaminti, produkto ir geografinė rinkos, kurioms priklauso galutinės grandies produktai.

3.3. Specializacijos BIR

185. Pagal Specializacijos BIR, 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas netaikomas tam tikriems gamybos susitarimams[153]. Specializacijos BIR nustatyta išimtis grindžiama prielaida, kad tais atvejais, kai gamybos susitarimas patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį ir atitinka Specializacijos BIR nustatytas sąlygas, jis iš esmės atitiks visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas kumuliacines sąlygas. Įmonės, ketinančios sudaryti gamybos susitarimą, praktiniais sumetimais gali pirmiausia pageidauti apsvarstyti, ar jų susitarimui gali būti taikomas Specializacijos BIR.

186. Gamybos susitarimai, atitinkantys Specializacijos BIR sąlygas, yra suderinami su 101 straipsniu ir tolesnis vertinimas nereikalingas[154]. Jei gamybos susitarimas neatitinka Specializacijos BIR sąlygų, būtina atlikti individualų vertinimą pagal 101 straipsnį, siekiant nustatyti, pirma, ar susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[155], ir, jei taip, ar susitarimas atitinka visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas kumuliacines sąlygas.

3.3.1. Gamybos susitarimai, kuriems taikomas Specializacijos BIR

187. Specializacijos BIR taikomas šių rūšių horizontaliesiems gamybos susitarimams: a) vienašalės specializacijos susitarimams, b) abipusės specializacijos susitarimams ir c) bendros gamybos susitarimams. Specializacijos BIR vartojama sąvoka „specializacijos susitarimas“ apima visas tris horizontaliųjų gamybos susitarimų rūšis. Kiekvienu atveju susitarimas gali būti susijęs su prekių gamyba ir (arba) paslaugų rengimu[156].

188. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto a papunktyje *vienašalės specializacijos susitarimai* apibrėžiami taip:

(a) susitarime dalyvauja dvi ar daugiau šalių;

(b) susitarimo šalys jau vykdo veiklą toje pačioje produkto rinkoje;

---

152 Žr. Tarybos reglamento (EB) Nr. 139/2004 2 straipsnio 5 dalies pirmą pastraipą.

153 Reglamentu (EEB) Nr. 2821/71 Komisijai suteikiami įgaliojimai pagal 101 straipsnio 3 dalį reglamentu nustatyti bendrąją išimtį susitarimams, kurių tikslas – specializacija, įskaitant susitarimus, būtinus jai pasiekti.

154 Išskyrus atvejus, kai (ir kol) Komisija arba NKI panaikina teisę taikyti bendrąją išimtį konkrečiu atveju (žr. 3.3.7 skirsnį).

155 Dėl specializacijos susitarimų vertinimo pagal 101 straipsnio 1 dalį žr. 3.4 skirsnį.

156 Žr. Specializacijos BIR 6 konstatuojamąją dalį ir 1 straipsnio 1 dalies 5 punktą.

(c) viena ar daugiau šalių susitaria visiškai arba iš dalies nutraukti tam tikrų produktų gamybą arba atsisakyti juos gaminti ir susitaria pirkti juos iš vienos ar daugiau kitų šalių, o

(d) kita (-os) šalis (-ys) susitaria gaminti ir tiekti tuos produktus kitai (-oms) šaliai (-ims), kuri (-ios) nustoja arba atsisako juos gaminti.

189. 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., parduotų gamyklas arba uždarytų gamybos linijas). Pakanka, kad šios šalys sumažintų savo gamybos apimtį.

190. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto b papunktyje *abipusės specializacijos susitarimai* apibrėžiami taip:

(a) susitarime dalyvauja dvi ar daugiau šalių;

(b) susitarimo šalys jau vykdo veiklą toje pačioje produkto rinkoje;

(c) dvi ar daugiau šalių abipusiu pagrindu visiškai arba iš dalies susitaria nutraukti tam tikrų skirtingų produktų gamybą arba atsisakyti juos gaminti ir susitaria pirkti šiuos produktus iš vienos ar daugiau kitų šalių, o

(d) viena ar daugiau kitų šalių susitaria gaminti ir tiekti tuos produktus šalims, kurios nustoja arba atsisako juos gaminti.

191. Pagal abipusės specializacijos susitarimų apibrėžtį nereikalaujama, kad: i) šalys vykdytų veiklą toje pačioje geografinėje rinkoje arba ii) šalys, kurios nutraukia gamybą arba jos atsisako, sumažintų savo pajėgumus (pavyzdžiui, parduotų gamyklas arba uždarytų gamybos linijas). Pakanka, kad šios šalys sumažintų savo gamybos apimtį.

192. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 1 punkto c papunktyje *bendros gamybos susitarimai* apibrėžiami taip:

(a) susitarime dalyvauja dvi ar daugiau šalių ir

(b) šalys susitaria tam tikrus produktus gaminti bendrai.

193. Specializacijos BIR gamybos kontekste terminas „bendras“ neapibrėžiamas. Specializacijos BIR tikslais bendra gamyba gali būti vykdoma įvairiai (pavyzdžiui, įsteigiant bendrąją įmonę, sukuriant bendrą organizacija ar bendrą grupę). Be to, bendros gamybos susitarimų atveju nereikalaujama, kad viena ar daugiau šalių nutrauktų produktų gamybą arba atsisakytų juos gaminti.

3.3.2. Kitos nuostatos, kurioms taikomas Specializacijos BIR

194. Specializacijos BIR nustatyta išimtis taip pat taikoma tam tikroms nuostatoms, kurios paprastai naudojamos gamybos susitarimuose.

195. *Nuostatos dėl intelektinės nuosavybės teisių perleidimo arba licencijos suteikimo vienai ar daugiau šalių*. Specializacijos BIR 2 straipsnio 3 dalyje nustatyta, kad bendroji išimtis taip pat taikoma specializacijos susitarimams, į kuriuos įtrauktos nuostatos dėl intelektinės nuosavybės teisių perleidimo arba licencijos suteikimo vienai ar daugiau šalių, jeigu tos nuostatos atitinka abi kumuliacines sąlygas:

(a) jos yra tiesiogiai susijusios su specializacijos susitarimo įgyvendinimu ir

(b) jos nėra pagrindinis susitarimo objektas.

196. *Nuostatos dėl tiekimo ar pirkimo įsipareigojimų***.** Specializacijos BIR 2 straipsnio 4 dalies a punkte nustatyta, kad bendroji išimtis taip pat taikoma specializacijos susitarimams, pagal kuriuos šalys prisiima išimtinio tiekimo ir pirkimo įsipareigojimus[157], kurie apibrėžiami taip:

(a) *išimtinio tiekimo įsipareigojimas* – įsipareigojimas tiekti specializacijos produktus tik specializacijos susitarimo šaliai ar šalims, o ne konkuruojančiai įmonei (žr. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 10 punktą). Specializacijos produktai – produktai, gaminami pagal specializacijos susitarimą (žr. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 6 punktą);

(b) *išimtinio pirkimo įsipareigojimas* – įsipareigojimas pirkti specializacijos produktus tik iš specializacijos susitarimo šalies ar šalių (žr. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 11 punktą).

3.3.3. Platinimas pagal Specializacijos BIR

197. Specializacijos BIR 2 straipsnio 4 dalies b punkte nustatyta, kad bendroji išimtis taip pat taikoma specializacijos susitarimams, kuriuose numatytas bendras specializacijos produktų platinimas. Šalys taip pat gali specializacijos produktus parduoti savarankiškai.

198. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 13 punkte *platinimas* apibrėžiamas kaip specializacijos produktų pardavimas arba tiekimas klientams, įskaitant tų produktų komercializaciją.

199. Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 12 punkte sąvoka *bendrai atliekamas platinimas* apibrėžiama taip:

(a) platinimo veikla, kurią vykdo bendra grupė, bendra organizacija ar bendroji įmonė, arba

(b) platinimo veikla, kuria vykdo trečiosios šalies platintojas, atitinkantis abi sąlygas:

(a) platintojas yra bendrai paskirtas specializacijos susitarimo šalių (išimtiniu arba neišimtiniu pagrindu) ir

(b) platintojas nėra esamas ar potencialus specializacijos susitarimo šalių konkurentas.

3.3.4. Paslaugos pagal Specializacijos BIR

200. Specializacijos BIR taikomas specializacijos susitarimams, susijusiems su paslaugų rengimu. Paslaugų rengimas – veikla, vykdoma prieš teikiant paslaugas klientams (Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 5 punktas). Paslaugų rengimo pavyzdys galėtų būti platformos, per kurią bus teikiamos paslaugos, sukūrimas arba eksploatavimas.

201. Tačiau, kaip paaiškinta Specializacijos BIR 6 konstatuojamojoje dalyje, paslaugų teikimas klientams nepatenka į Specializacijos BIR taikymo sritį, išskyrus atvejus, kai šalys susitaria bendrai teikti pagal specializacijos susitarimą parengtas paslaugas.

---

[157] Reikėtų pažymėti, kad į vienašalės ir abipusės specializacijos susitarimus turi būti įtraukti tiekimo ir pirkimo įsipareigojimai, kad jie patektų į tų susitarimų apibrėžtis, pateiktas Specializacijos BIR 1 straipsnyje (žr. 188 ir 190 punktus).

3.3.5. Rinkos dalies riba ir išimties taikymo trukmė

3.3.5.1. Rinkos dalies riba

202. Specializacijos susitarimams bendroji išimtis gali būti taikoma, jei neviršijamos šios Specializacijos BIR 3 straipsnyje nustatytos rinkos dalies ribos:

(a) bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje (-ose) rinkoje (-se), kuriai (-ioms) priklauso specializacijos produktai, neviršija 20 proc.;

(b) jei specializacijos produktai yra tarpiniai produktai, kuriuos viena ar daugiau šalių visiškai arba iš dalies naudoja tik kaip išteklius tam tikriems galutinės grandies produktams gaminti, kuriuos šalys taip pat parduoda, Specializacijos BIR numatyta išimtis taikoma, tik jei:

(a) bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje (-ose) rinkoje (-se), kuriai (-ioms) priklauso specializacijos produktai, neviršija 20 % ir

(b) bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje (-ose) rinkoje (-se), kuriai (-ioms) priklauso galutinės grandies produktai, neviršija 20 %. 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 (Specializacijos BIR 1 straipsnio 1 dalies 7 punktas).

3.3.5.2. Rinkos dalių apskaičiavimas

203. Specializacijos BIR nurodyta, kad šalių rinkos dalys turi būti apskaičiuojamos remiantis pardavimo rinkoje vertės duomenimis (Specializacijos BIR 4 straipsnio a punktas). Jei nėra duomenų apie pardavimo rinkoje vertę, šalys, apskaičiuodamos savo rinkos dalis, gali naudoti kitą patikimą rinkos informaciją (įskaitant pardavimo rinkoje apimtį).

204. Rinkos dalies riba taikoma visą specializacijos susitarimo galiojimo laikotarpį. Siekiant įvertinti, kaip laikomasi šios sąlygos, šalių rinkos dalys turi būti apskaičiuojamos remiantis kalendorinių metų, einančių prieš vertinimo datą, duomenimis (Specializacijos BIR 4 straipsnio b punktas).

205. Kai kuriais atvejais praėjusių kalendorinių metų duomenys neatspindės šalių padėties atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose). Taip gali būti, pavyzdžiui, rinkose, kuriose būdinga vienkartinė arba nereguliari paklausa. Vienkartinės paklausos pavyzdžių galima rasti konkursų rinkose, kuriose rinkos dalys gali labai keistis kiekvienais metais, priklausomai nuo to, ar šalis laimi konkursą. Jeigu praėjusių kalendorinių metų duomenys neatspindi šalių padėties atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose), rinkos dalis apskaičiuojama kaip šalių rinkos dalių per praėjusius trejus kalendorinius metus vidurkis.

3.3.5.3. Išimties taikymo trukmė

206. Išimties, numatytos Specializacijos BIR, taikymo trukmė neribojama. Išimtis taikoma specializacijos susitarimo galiojimo laikotarpiu, jei laikomasi nustatytų rinkos dalies ribų ir kitų Specializacijos BIR sąlygų.

207. Specializacijos BIR 4 straipsnio d punkte numatyta, kad tais atvejais, kai šalių bendra rinkos dalis iš pradžių neviršija 20 proc., bet vėliau ima viršyti 20 proc. bent vienoje iš su specializacijos susitarimu susijusių rinkų, išimtis bus toliau taikoma dvejus kalendorinius metus iš eilės po metų, kuriais 20 proc. riba buvo pirmą kartą viršyta.

3.3.6. Specializacijos BIR nustatyti griežti apribojimai

3.3.6.1. Griežti apribojimai

208. Specializacijos BIR 5 straipsnyje pateiktas griežtų apribojimų sąrašas. Griežti apribojimai rimti konkurencijos apribojimai, kurie daugeliu atvejų darys žalą rinkai ir vartotojams.

209. Jei specializacijos susitarime numatytas vienas ar daugiau iš Specializacijos BIR 5 straipsnyje išvardytų griežtų apribojimų, bendroji išimtis netaikoma visam susitarimui.

210. 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.

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

3.3.6.2. Išimtys

212. Specializacijos BIR 5 straipsnyje taip pat nurodytos kelios griežtų apribojimų išimtys. Todėl specializacijos susitarimams, į kuriuos įtrauktos šios nuostatos, kurioms taikomos išimtys, išimtis vis tiek gali būti taikoma, jei tenkinamos kitos Specializacijos BIR sąlygos.

(a) *Kainų nustatymas*. *Bendrai atliekamo platinimo* atveju pagal Specializacijos BIR leidžiama nustatyti tiesioginiams klientams taikomas kainas (5 straipsnio a punktas).

(b) Gamybos apimties arba pardavimo ribojimas.

(a) *Vienašalės arba abipusės specializacijos susitarimų* atveju pagal Specializacijos BIR leidžiama taikyti nuostatas dėl sutarto produktų kiekio, kurį i) šalis arba šalys nustotų gaminti ir (arba) ii) šalis arba šalys gamintų kitai (-oms) šaliai (-ims) (5 straipsnio b punkto i papunktis).

(b) *Bendros gamybos susitarimų* atveju pagal Specializacijos BIR leidžiama taikyti nuostatas dėl šalių pajėgumų ir gamybos apimčių, susijusių su specializacijos produktais, nustatymo (5 straipsnio b punkto ii papunktis).

(c) *Bendrai atliekamo platinimo* atveju pagal Specializacijos BIR leidžiama taikyti nuostatas, kuriomis nustatomi specializacijos produktų pardavimo tikslai (5 straipsnio b punkto iii papunktis).

3.3.7. Teisės naudotis Specializacijos BIR nustatyta išimtimi panaikinimas

213. Specializacijos BIR 6 ir 7 straipsniuose nustatyta, kad Komisija arba NKI gali atšaukti bendrosios išimties taikymą atitinkamai pagal Reglamento (EB) Nr. 1/2003 29 straipsnio 1 ir 2 dalis, jei konkrečiu atveju nustato, kad specializacijos susitarimo, kuriam taikoma bendroji išimtis, poveikis vis dėlto yra nesuderinamas su 101 straipsnio 3 dalimi. Specializacijos BIR 6 straipsnio 2 dalyje pateikiamas neišsamus sąrašas scenarijų, kurių atveju Komisija gali apsvarstyti galimybę pasinaudoti šiais įgaliojimais, t. y. kai atitinkama rinka yra labai koncentruota ir konkurencija jau yra silpna, pavyzdžiui, dėl bet kurio iš šių veiksnių:

(a) kitų rinkos dalyvių individualios padėties rinkoje;

(b) kitų rinkos dalyvių tarpusavio ryšių, atsiradusių dėl lygiagrečių specializacijos susitarimų;

(c) šalių ir kitų rinkos dalyvių tarpusavio ryšių.

214. Pavyzdžiui, viena ar daugiau specializacijos susitarimo šalių gali būti atskirų specializacijos susitarimų su kitais rinkos dalyviais šalis. Viena ar daugiau šalių taip pat gali turėti sutartinių ar struktūrinių ryšių su kitais rinkos dalyviais, susijusiais su kitomis rinkomis.

215. 2 skyriuje dėl susitarimų dėl MTP pateiktos gairės dėl teisės naudotis bendrąja išimtimi panaikinimo atskirais atvejais tvarkos ir panaikinimo pasekmių taip pat taikytinos panaikinant teisę naudotis Specializacijos BIR nustatyta išimtimi(žr. 2.2.6 skirsnį).

3.3.8. Pereinamasis laikotarpis

216. Specializacijos BIR numatytas dvejų metų pereinamasis laikotarpis (nuo 2023 m. liepos 1 d. iki 2025 m. birželio 30 d.), per kurį 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas netaikomas specializacijos susitarimams, kurie 2023 m. birželio 30 d. jau galioja ir neatitinka Specializacijos BIR numatytų išimties taikymo sąlygų, tačiau atitinka Komisijos reglamente (EB) Nr. 1218/2010[158] nustatytas išimties taikymo sąlygas.

3.4. Individualus gamybos susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

217. Jei gamybos susitarimui netaikoma Specializacijos BIR numatyta išimtis, būtina atlikti individualų vertinimą pagal 101 straipsnį. Pirmuoju vertinimo etapu nustatoma, ar susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[159]. Jei susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta toje nuostatoje, antruoju etapu nustatoma, ar susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas[160].

3.4.1. Pagrindinės konkurencijos problemos

218. Dėl gamybos susitarimų gali kilti įvairių konkurencijos problemų, įskaitant:

(a) tiesioginį šalių tarpusavio konkurencijos ribojimą;

(b) šalių kaip tiekėjų konkurencinio elgesio suderinimą arba

(c) trečiųjų šalių antikonkurencinį galimybių ribojimą šalutinio poveikio rinkoje.

219. Gamybos susitarimais gali būti *tiesiogiai ribojama šalių konkurencija*. Gamybos susitarimai, visų pirma gamybos bendrosios įmonės[161], gali paskatinti šalis tiesiogiai suderinti gamybos apimties lygį, produkto kokybę, kainą, už kurią bendroji įmonė parduoda savo produktus, arba kitus svarbius konkurencijos parametrus (pvz., inovacijas arba tvarumą). Tai gali riboti konkurenciją net jei pagal sutartį pagamintus produktus šalys parduoda savarankiškai.

---

158 2010 m. gruodžio 14 d. Komisijos reglamentas (ES) Nr. 1218/2010 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių specializacijos susitarimams (OL L 335, 2010 12 18, p. 43).

159 Jei konkurencija nėra ribojama, 101 straipsnis netaikomas ir papildomo vertinimo atlikti nereikia.

160 Žr. 3.5 skirsnį.

161 Žr. 46 punktą (savarankiškos bendrosios įmonės) ir 12 punktą (atsakomybė už 101 straipsnio pažeidimus).

220. Gamybos susitarimai taip pat gali padėti *suderinti šalių kaip tiekėjų konkurencinį elgesį*, t. y. sudaryti *slaptą susitarimą*, dėl kurio padidėtų kainos, sumažėtų gamybos apimtis, suprastėtų produktų kokybė, sumažėtų produktų įvairovė arba sumažėtų inovacijos[162]. Slaptas susitarimas labiau tikėtinas, kai:

(a) šalys turi įtakos rinkoje ir

(b) esama tokiam koordinavimui palankių veiksnių, kaip antai:

(a) kai dėl gamybos susitarimo padidėja šalių išlaidų bendrumas (t. y. šalių bendrų kintamųjų išlaidų dalis) tiek, kad jos galėtų sudaryti slaptą susitarimą, arba

(b) kai susitarimas susijęs su keitimusi neskelbtina komercine informacija, dėl kurio gali būti sudarytas slaptas susitarimas.

221. Gamybos susitarimai taip pat gali sudaryti sąlygas trečiųjų šalių antikonkurenciniam galimybių ribojimui galutinės grandies rinkose tais atvejais, kai gamybos susitarimas yra susijęs su tarpiniu produktu, kuris sudaro didelę galutinio produkto, dėl kurio šalys konkuruoja galutinės grandies rinkoje, kintamųjų išlaidų dalį. Tokiu atveju šalys gali pasinaudoti gamybos susitarimu, kad padidintų tarpinio produkto kainą ir taip padidintų savo galutinės grandies rinkos konkurentų sąnaudas. Tai gali susilpninti konkurenciją galutinės grandies rinkoje ir todėl greičiausiai padidėtų galutinės kainos.

3.4.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

222. Apskritai, susitarimai, kurie susiję su a) kainų nustatymu, b) gamybos apimties ribojimu ar c) dalijimusi rinkomis ar klientais, riboja konkurenciją pagal tikslą.

223. Tačiau gamybos susitarimų atveju tai netaikoma:

(a) kai šalys susitaria dėl *gamybos apimties, tiesiogiai susijusios su gamybos susitarimu* (pvz., bendrosios įmonės gamybos pajėgumų ir gamybos apimties arba sutarto kitiems gaminti perduotų produktų kiekio), jei nepašalinami kiti konkurencijos parametrai (pavyzdžiui, kainos); arba

(b) gamybos susitarimu, kuriame taip pat numatyta bendrai platinti bendrai pagamintus produktus, numatyta *bendrai nustatyti* tų produktų (ir tik tų produktų) *pardavimo kainas*, jei toks apribojimas objektyviai būtinas, kad būtų galima įgyvendinti bendros gamybos ir platinimo susitarimą, ir proporcingas šio susitarimo tikslams pasiekti.

224. Jei gamybos susitarimui netaikomas 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas, nes to susitarimo poveikis konkurencijai yra neutralus arba teigiamas, ir jame nustatytas kainų nustatymo apribojimas, kaip nurodyta 223 punkto (b) papunktyje, šiam pagalbiniam apribojimui taip pat nebus taikomas 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas[163].

225. Jei gamybos susitarime nustatytas 223 punkto (a) papunktyje nurodytas su gamybos apimtimi susijęs apribojimas, kuris nėra pagalbinis apribojimas, kuriam netaikomas

---

162 Gamybos susitarimais taip pat gali būti koordinuojamas šalių kaip pirkėjų elgesys. Tokiu atveju, kaip paaiškinta 6 punkte, be šiame 3 skyriuje pateiktų gairių, gali būti taikytinos ir 4 skyriuje (pirkimo sutartys) pateiktos gairės.

163 Žr. 34 punktą.

101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas[164], būtina įvertinti, ar susitarimu gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Toks apribojimas bus vertinamas ne atskirai nuo gamybos susitarimo, o atsižvelgiant į bendrą viso gamybos susitarimo poveikį.

3.4.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

226. Siekiant įvertinti, ar gamybos susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, būtina atsižvelgti į įvairius veiksnius. Pavyzdžiui:

(a) tai, ar susitarimo šalys yra esamos arba potencialios konkurentės[165];

(b) padėtį, kuri susidarytų, jei nebūtų susitarimo, įskaitant visus jame numatytus apribojimus;

(c) atitinkamos rinkos ypatybes ir tai, ar susitarimo šalys turi įtaką rinkoje;

(d) bendradarbiavimo pobūdį ir turinį;

(e) su bendradarbiavimu susijusius produktus.

3.4.3.1. Gamybos susitarimai, kurie greičiausiai neturės ribojamojo poveikio

227. Tam tikri gamybos susitarimai greičiausiai neturės ribojamojo poveikio:

(a) gamybos susitarimai tarp įmonių, kurios nėra esamos ar potencialios konkurentės. Tokie susitarimai paprastai gali riboti konkurenciją tik tais atvejais, kai juose yra nuostatų, kuriomis apribojamos trečiųjų šalių konkurencinės galimybės;

(b) gamybos susitarimai, dėl kurių šalys gali tiekti produktą, kurio, remiantis objektyviais veiksniais, kitu atveju nebūtų galėjusios pagaminti (pavyzdžiui, dėl savo techninių pajėgumų), ir dėl kurių nebūtų sudarytas slaptas susitarimas dėl kitų produktų, dėl kurių šalys konkuruoja;

(c) gamybos susitarimai, darantys poveikį rinkoms, kuriose šalys neturi įtakos[166], įskaitant susitarimus, kuriems taikomas *De minimis* pranešimas[167].

3.4.3.2. Įtaka rinkoje

228. Susitarimo šalys galės išlaikyti pelningas aukštesnes nei konkurencinio lygio kainas arba pelningą gamybos apimtį, žemesnio nei konkurencinio lygio produkto kokybę ar įvairovę tik tuo atveju, jei jos turi įtakos rinkoje. 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 patekimas į rinką ir kintančios rinkos dalys, taip pat d) kiti svarbūs veiksniai.

a) Rinkos dalys

229. Įmonių įtaka rinkoje greičiausiai nebus mažesnė už tam tikrą rinkos dalį.

---

164 Žr. 34 punktą.

165 Žr. 16 punktą.

166 Žr. 3.4.3.2 skirsnį.

167 Žr. 41 punktą. Daugeliu atvejų MVĮ gamybos susitarimai pateks į *De minimis* pranešimo taikymo sritį. Tačiau tas pranešimas netaikomas susitarimams, kuriuose nustatyti konkurencijos apribojimai pagal tikslą.

230. Specializacijos BIR. Specializacijos susitarimams[168] taikomas Specializacijos BIR, jei juos sudaro šalys, kurių bendra rinkos dalis atitinkamose rinkose neviršija 20 proc.[169], su sąlyga, kad tenkinamos kitos Specializacijos BIR taikymo sąlygos.

231. *Nepatenka į Specializacijos BIR taikymo sritį.* Horizontaliųjų gamybos susitarimų, kurie nepatenka į specializacijos susitarimo apibrėžtį, pateiktą Specializacijos BIR, atveju daugeliu atvejų mažai tikėtina, kad turima įtaka rinkoje, jei susitarimo šalių bendra rinkos dalis atitinkamose rinkose neviršija 20 proc.

232. Kaip paaiškinta 183 punkte, gamybos susitarimas gali turėti šalutinį poveikį pradinės grandies, galutinės grandies arba gretimose rinkose, kurios tiesiogiai susijusios su bendradarbiavimu (pavyzdžiui, kai susitarimas susijęs su tarpiniais produktais, kurie naudojami kaip galutinės grandies produktų žaliavos). Ribojamasis poveikis šalutinio poveikio rinkose yra labiau tikėtinas, kai rinkos yra tarpusavyje susijusios ir šalys turi įtaką šalutinio poveikio rinkoje.

233. *Didesnė nei 20 proc. rinkos dalis*. Jeigu bendra šalių rinkos dalis viršija 20 proc., būtina įvertinti gamybos susitarimo ribojamąjį poveikį. Apskritai kuo didesnė bendra šalių rinkos dalis, tuo didesnė rizika, kad gamybos susitarimu šalys bus labiau skatinamos didinti savo kainas (ir (arba) sumažinti savo produktų kokybę ir (arba) produktų asortimentą).

b) Rinkos koncentracijos santykis

234. Paprastai labiau tikėtina, kad gamybos susitarimas ribojamąjį poveikį konkurencijai turės koncentruotoje rinkoje (t. y. rinkoje, kurioje yra ribotas dalyvių skaičius) nei rinkoje, kuri nėra koncentruota. Dėl gamybos susitarimo koncentruotoje rinkoje gali padidėti slapto susitarimo rizika, net jei šalys turi tik nuosaikią bendrą rinkos dalį. Vien tai, kad bendra šalių rinkos dalis šiek tiek viršija 20 proc., savaime nereiškia, kad rinka yra labai koncentruota.

c) Kintantys veiksniai

235. Net jei susitarimo šalių rinkos dalys ir rinkos koncentracijos santykis yra dideli, 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

236. Rinkoje veikiančių konkurentų ryšių (pavyzdžiui, kitų bendradarbiavimo susitarimų) skaičius ir intensyvumas, klientų galimybė pakeisti tiekėją ir (arba) tai, ar mažai tikėtina, kad konkurentai padidins pasiūlą, jei padidės kainos, taip pat gali būti svarbu vertinant, ar šalys turi įtaką rinkoje.

237. Be to, tais atvejais, kai įmonė, turinti įtaką vienoje rinkoje, bendradarbiauja su potencialiu nauju rinkos dalyviu, pavyzdžiui, su to paties produkto tiekėju gretimoje geografinėje rinkoje, tokiu susitarimu gali būti padidinta senbuvio įtaka rinkoje. Tai gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai, jeigu: a) esama konkurencija senbuvio rinkoje jau yra silpna ir b) grėsmė, kad į rinką pateks naujas dalyvis, daro reikšmingą konkurencinį spaudimą.

168 Žr. Specializacijos BIR 2 straipsnio 1 dalį.

169 Žr. 3.3.5.1 skirsnį.

3.4.3.3. Tiesioginis šalių tarpusavio konkurencijos ribojimas

238. Gamybos susitarimu gali būti įvairiais būdais tiesiogiai ribojama šalių konkurencija. Pavyzdžiui:

(a) bendrosios gamybos įmonės šalys galėtų susitarti apriboti bendrosios įmonės gamybos apimtį, palyginti su gamybos apimtimi, kurią šalys galėtų pateikti rinkai, jei sprendimus dėl gamybos apimties priimtų savarankiškai;

(b) kai gamybos susitarimu nustatomos pagrindinės produkto savybės, gali būti panaikinta šalių konkurencija dėl pagrindinių konkurencijos parametrų (pavyzdžiui, produktų kokybės ir (arba) asortimento ar inovacijų), neatsižvelgiant į tai, ar susitarimas taip pat apima bendrą platinimą. Ši problema ypač aktuali pramonės šakose, kuriose gamyba yra pagrindinė ekonominė veikla, pvz., gamybos pramonėje ar maisto perdirbimo pramonėje;

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

239. Apskritai gamybos susitarimų, kuriuose taip pat numatytas bendras platinimas (t. y. bendras produktų pardavimas), atveju kyla didesnė ribojamojo poveikio rizika, palyginti su gamybos susitarimais, kurie taikomi tik gamybai. Bendru platinimu bendradarbiavimas priartinamas prie vartotojo ir paprastai apima bendrą kainų ir pardavimo kiekio nustatymą, t. y. veiksmus, kurie kelia didžiausią pavojų konkurencijai.

3.4.3.4. Slaptas susitarimas ir antikonkurencinis galimybių ribojimas

240. Slapto susitarimo ir (arba) antikonkurencinio galimybių ribojimo tikimybė priklauso nuo šalių įtakos rinkoje ir nuo atitinkamos rinkos savybių. Šalių galimybė pasiekti slaptą susitarimą ir (arba) antikonkurencinį rinkos apribojimą taip pat gali būti padidinta, *inter alia*, su gamybos susitarimu susijusiu sąnaudų bendrumu arba keitimusi informacija.

a) Sąnaudų bendrumas

241. Kai viena ar daugiau gamybos susitarimo šalių turi įtaką rinkoje ir dėl susitarimo labai padidėja šalių sąnaudų bendrumas, gali padidėti šalių galimybė pasiekti slaptą susitarimą dėl kainų (įskaitant didesnių tarpinių produktų kainų nustatymą, siekiant apriboti konkurentų (trečiųjų šalių) konkurencines galimybes galutinės grandies rinkose).

242. Išlaidų bendrumas – tai kintamųjų išlaidų dalis, kurią susitarimo šalys patiria bendrai. Atitinkamos išlaidos yra kintamosios produkto, su kuriuo gamybos susitarimo šalys konkuruoja, išlaidos. Todėl mažiau tikėtina, kad susitarimu bus padidintas sąnaudų bendrumas, kai bendradarbiavimas susijęs su produktais, kurių komercializacija yra brangi (pavyzdžiui, naujais arba nevienalyčiais produktais, kuriuos parduoti daug kainuoja) arba produktais, kurių vežimo išlaidos yra didelės, o bendradarbiavimas neapima bendro tų produktų platinimo.

243. Dėl padidėjusio sąnaudų bendrumo taip pat gali padidėti šalių galimybė pasiekti slaptą susitarimą galutinės grandies rinkose. Taip gali būti, pavyzdžiui, kai gamybos susitarimas yra susijęs su tarpiniu produktu, kuris sudaro didelę galutinio produkto,

su kurio šalys konkuruoja galutinės grandies rinkoje, kintamųjų išlaidų dalį. Tokiu atveju šalys gali pasinaudoti gamybos susitarimu, kad padidintų tarpinio produkto kainą ir taip padidintų galutines kainas[170].

b) Keitimasis informacija

244. Įgyvendinant gamybos susitarimą gali prireikti keistis neskelbtina komercine informacija, pavyzdžiui, apie gamybos sąnaudas ir procesą. Jei pats gamybos susitarimas nepatenka į 101 straipsnio 1 dalyje nustatyto draudimo taikymo sritį, nes jo poveikis konkurencijai yra neutralus arba teigiamas, keitimasis informacija, kuriuo tas susitarimas papildomas, taip pat nepatenka į šio draudimo taikymo sritį[171]. Taip yra tuo atveju, jei keitimasis informacija yra objektyviai būtinas gamybos susitarimui įgyvendinti ir proporcingas jo tikslams[172]. Pavyzdžiui, siekiant įgyvendinti gamybos susitarimą, kuriame numatytas bendras platinimas, gali prireikti keistis informacija apie pardavimo apimtis ir kainas, tačiau paprastai tai nėra būtina, kai į susitarimą neįtrauktas bendras platinimas.

245. Jei keičiantis informacija viršijama tai, kas objektyviai būtina gamybos susitarimui įgyvendinti, arba kai keitimasis informacija nėra proporcingas to susitarimo tikslui, keitimasis informacija turi būti vertinamas pagal 6 skyriuje pateiktas gaires[173]. Jei keitimuisi informacija taikoma 101 straipsnio 1 dalis, jis vis tiek gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

3.5. Individualus gamybos susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

246. Jeigu gamybos susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[174], ir jis neatitinka Specializacijos BIR numatytos išimties sąlygų[175], būtina įvertinti, ar susitarimas atitinka visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas kumuliacines sąlygas, aprašytas 1.2.7 skirsnyje. Toliau nurodyti veiksniai yra svarbūs taikant šias sąlygas gamybos susitarimams.

3.5.1. Didesnis veiksmingumas

247. Gamybos susitarimu turi būti padedama gerinti prekių gamybą ar platinimą arba skatinti techninę ar ekonominę pažangą.

248. Gamybos susitarimais galima užtikrinti didesnį veiksmingumą, pavyzdžiui:

(a) suteikiant galimybę įmonėms sutaupyti sąnaudų, kurias kitu atveju patirtų kiekviena atskirai;

(b) padedant įmonėms pagerinti produkto kokybę joms derinant papildomuosius įgūdžius ir praktinę patirtį;

(c) suteikiant galimybę įmonėms padidinti produktų įvairovę, kai to jos nebūtų pajėgusios arba galėjusios padaryti;

---

170 Be kita ko, padidindamos tarpinio produkto kainą, kurią šalys galutinės grandies rinkoje taiko konkurentams (trečiosioms šalims), kurie kliaujasi šalių atliekamu tarpinio produkto tiekimu.

171 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktas.

172 Taip pat žr. 1.2.6 skirsnį ir 369 punktą.

173 Taip pat žr. 6 punktą.

174 Žr. 3.4 skirsnį.

175 Žr. 3.3 skirsnį.

(d) suteikiant galimybę įmonėms tobulinti gamybos technologijas arba tiekti naujus produktus (pvz., tvarius produktus), kai to kitaip nebūtų galėjusios padaryti (pavyzdžiui, dėl jų 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 gali kilti stygiaus rizika;

(f) suteikiant galimybę įmonėms gaminti mažesnėmis sąnaudomis, jei bendradarbiaudamos jos gali padidinti gamybą, o didėjant gamybos apimčiai mažėja ribinės sąnaudos, t. y. siekiant masto ekonomijos;

(g) sutaupant sąnaudų dėl įvairovės ekonomijos, jei pagal susitarimą šalims leidžiama padidinti įvairių rūšių gaminamų produktų skaičių.

249. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką. Pavyzdžiui, gamybos susitarimu gali būti padidintas atsparumas perkeliant gamybą į arčiau tvarių energijos šaltinių esančias vietoves.

3.5.2. Būtinumas

250. Gamybos susitarimu neturi būti nustatomi apribojimai, kurie nėra būtini veiksmingumui pasiekti, kaip apibrėžta 101 straipsnio 3 dalyje.

251. Gamybos susitarimu sukeliami apribojimai, kurie yra didesni nei būtini veiksmingumui padidinti, netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų. 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 platinimas.

3.5.3. Perdavimas vartotojams

252. Gamybos susitarimu turi būti sudarytos sąlygos sąžiningai pasidalyti nauda su vartotojais. 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.

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

254. Naudos perkėlimas vartotojams labiau tikėtinas tuo atveju, kai sutaupoma kintamųjų, o ne pastoviųjų išlaidų[176].

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

3.5.4. Konkurencijos nepanaikinimas

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

176 Žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 98 punktą.

257. Ši sąlyga turi būti įvertinta atsižvelgiant į atitinkamą rinką, kuriai priklauso produktas, dėl kurio sudarytas susitarimas, ir visas šalutinio poveikio rinkas, kuriose susitarimas daro ribojamąjį poveikį.

3.6. Susitarimai dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra

258. Šiame skirsnyje pateikiamos konkrečios rūšies gamybos susitarimų, t. y. susitarimų dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra[177] (šiame skirsnyje – SDI), konkurencinio vertinimo gairės. Tai susitarimai, pagal kuriuos judriojo ryšio tinklų operatoriai dalijasi dalimi savo tinklo infrastruktūros, eksploatavimo išlaidomis ir vėlesnio atnaujinimo bei priežiūros išlaidomis[178]. Ryšio tinklai yra ypač svarbūs skaitmeninės ekonomikos ir visuomenės plėtojimui, taip pat beveik visoms įmonėms ir vartotojams. Judriojo ryšio tinklų operatoriai dažnai sutelkia savo išteklius, kad judriojo ryšio paslaugas galėtų siūlyti užtikrindami išlaidų efektyvumą.

259. SDI gali būti numatytas dalijimasis savo bazine aikštelės infrastruktūra, pavyzdžiui, stiebais, skirstomosiomis spintomis, antenomis ar maitinimo šaltiniais (dalijimasis pasyviąja infrastruktūra arba dalijimasis aikštele). Judriojo ryšio tinklų operatoriai taip pat gali dalytis radijo prieigos tinklo (RAN) įranga tokiose vietose kaip bazinės siųstuvų-imtuvų stotys arba valdymo mazgai (dalijimasis aktyviąja infrastruktūra arba dalijimasis RAN), arba jų spektru, pavyzdžiui, dažnių juosta (spektro pasidalijamasis naudojimas)[179]. SDI gali būti numatytas geografinis pasiskirstymas, pagal kurį judriojo ryšio tinklų operatoriai pasidalija pareigas, susijusias su infrastruktūros ir įrangos įrengimu, technine priežiūra ir eksploatavimu savo atitinkamose teritorijose.

260. Komisija pripažįsta, kad SDI gali būti naudingi, nes dėl jų gali būti mažinamos sąnaudos ir gerinama kokybė bei pasirinkimas. Pavyzdžiui, diegimo ir priežiūros sąnaudų sumažėjimas gali būti naudingas vartotojams, nes dėl jo gali sumažėti kainos arba padidėti investicijos į infrastruktūrą. Be to, dėl spartesnio naujų tinklų ir technologijų diegimo, didesnės aprėpties arba tankesnių tinklų gali būti pagerinta paslaugų kokybė ir padidinta produktų ir paslaugų įvairovė. SDI taip pat gali sudaryti sąlygas atsirasti konkurencijai, kuri priešingu atveju neegzistuotų[180]. Komisija taip pat nustatė, kad dėl SDI judriojo ryšio tinklų operatoriams suteikiama prieiga prie didesnių ir efektyvesnių tinklų[181] ir tam nereikia konsoliduotis susijungiant.

---

177 Pažymėtina, kad šiame skirsnyje vartojama sąvoka „judriojo ryšio infrastruktūra“ susijusi su infrastruktūros naudojimu ne tik judriojo ryšio paslaugoms, pavyzdžiui, judriajam plačiajuosčiam ryšiui, bet ir belaidei prieigai prie fiksuotos vietos, pavyzdžiui, fiksuotajai belaidei prieigai (toliau – FWA), kuri naudojama kaip laidinio ryšio alternatyva, teikti.

178 Šio skirsnio gairės taikomos susitarimams, susijusiems su judriojo ryšio tinklų operatorių vykdomu bendru infrastruktūros diegimu. Šis skirsnis netaikomas susitarimams, susijusiems su didmeninių prieigos prie judriojo ryšio produktų teikimu.

179 Judriojo ryšio operatoriai taip pat gali dalytis kitais infrastruktūros elementais, t. y. ne tik RAN dalimi savo tinkle, bet ir kai kuriais savo pagrindinių tinklų mazgais, pavyzdžiui, judriojo ryšio paslaugų teikėjo perjungimo centrais ir judriojo ryšio valdymo subjektais.

180 Pavyzdžiui, bendras naudojimasis judriojo 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) prieš Komisiją*, 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 dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra.

181 Elektroninių ryšių reguliavimo sistema leidžia valstybių narių valdžios institucijoms tam tikromis aplinkybėmis įpareigoti tinklo operatorius dalytis infrastruktūra, pavyzdžiui, geografinėse vietovėse, kuriose esama neįveikiamų ekonominių ar fizinių kliūčių sukurti naują infrastruktūrą ir kyla pavojus,

261. Komisija mano, kad SDI, įskaitant galimą spektro pasidalijamąjį naudojimą, iš esmės neriboja konkurencijos pagal tikslą, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, nebent jie būtų priemonė dalyvauti kartelio veikloje.

262. Tačiau SDI gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Jie gali riboti konkurenciją dėl infrastruktūros, kuri vyktų, jei susitarimas nebūtų sudarytas[182]. Dėl sumažėjusios konkurencijos dėl infrastruktūros gali būti ribojama konkurencija judriojo ryšio paslaugų teikimo didmeniniu ir mažmeniniu lygmenimis srityje. Taip yra todėl, kad mažesnė konkurencija infrastruktūros lygmeniu gali turėti įtakos konkurencijos parametrams, pavyzdžiui, infrastruktūros objektų skaičiui, vietai ir įrengtiesiems pajėgumams, tranzitinių jungčių prieinamumui[183] SDI šalių kolokacijos, susijusios su judriojo ryšio įranga, vietose, naujų aikštelių įrengimo laikui, taip pat kiekvienoje aikštelėje įrengtiems pajėgumams[184], o tai gali turėti įtakos paslaugų kokybei ir kainoms didmeniniu ir mažmeniniu lygmenimis.

263. SDI taip pat gali būti sumažintas šalių sprendimų priėmimo nepriklausomumas ir apribotos šalių galimybės arba paskatos tarpusavyje konkuruoti infrastruktūros srityje. Dėl to gali sumažėti šalių lankstumas inovacijų ir technologijų bei produktų diferenciacijos srityje didmeninėje ir mažmeninėje judriojo ryšio rinkose ir taip gali būti apribota jų tarpusavio konkurencija[185]. Todėl susitarimais dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra, atsižvelgiant į jų poveikį rinkos struktūrai, gali būti kenkiama galutiniams vartotojams, nes dėl jų sumažėja pasirinkimas, prastėja paslaugų kokybė ir vėluoja inovacijos[186]. Pavyzdžiui, taip galėtų būti dėl tam tikrų techninių[187],

---

kad galutiniai paslaugų gavėjai negalės naudotis skaitmeniniu ryšiu. Žr. 2018 m. gruodžio 11 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos (ES) 2018/1972, kuria nustatomas Europos elektroninių ryšių kodeksas (nauja redakcija) (Europos elektroninių ryšių kodeksas) (OL L 321, 2018 12 17, p. 36), 61 straipsnio 4 dalį. Taip pat žr. 2020 m. rugsėjo 18 d. Komisijos rekomendaciją (ES) 2020/1307 dėl itin didelio pralaidumo tinklų diegimo sąnaudoms mažinti ir savalaikei 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. Rekomendacijoje pabrėžiama, kad *„palyginti su ankstesnėmis technologijų kartomis, 5G tinklams reikia gerokai tankiau įdiegti zonas aukštesnių dažnių juostose. Dalijantis pasyviąja ir aktyviąja infrastruktūra ir bendrai diegiant belaidžio ryšio infrastruktūrą gali būti sumažintos tokio diegimo sąnaudos (įskaitant papildomas sąnaudas), <...>, ir taip paspartintas diegimo tempas, užtikrinta didesnė tinklo aprėptis ir sudarytos sąlygos efektyviau naudoti radijo spektrą suteikiant naudos vartotojams. Todėl kompetentingos institucijos tokias galimybes turėtų vertinti palankiai, visų pirma srityse, kuriose ekonominė grąža yra ribota“*, žr. 26 konstatuojamąją dalį ir 20 punkto f papunktį, OL L 305, 2020 9 21, p. 33.

182 Nagrinėjama konkurencija turi būti analizuojama realiomis aplinkybėmis, t. y. kokia būtų jos situacija nesant susitarimo. Komkurencijos iškraipymas visų pirma gali būti mažai tikėtinas, jei susitarimas yra būtinas įmonės skverbimuisi į zoną, kurioje ji nevykdė veiklos. Žr. 2006 m. gegužės 2 d. Sprendimo *O2 (Germany) prieš Komisiją*, T-328/03, 68 punktą.

183 Tranzitinėmis jungtimis pagrindinis tinklas sujungiamas su labiau išorėje esančiomis tinklo dalimis.

184 Įrengtųjų pajėgumų apribojimais, kartu su apribojimais, kuriuos lemia naudojimasis bendru tranzitiniu tinklu, galėtų būti daromas tiesioginis poveikis, pavyzdžiui, didmeninių paslaugų teikimui virtualiojo judriojo ryšio tinklo operatoriams (toliau – VJRTO) ir (tarptautinėms ir nacionalinėms) tarptinklinio ryšio paslaugų teikimui.

185 2022 m. liepos 11 d. Komisijos sprendimo *Bendras tinklo naudojimas – Čekijos Respublika*, AT.40305, 89 konstatuojamoji dalis.

186 2022 m. liepos 11 d. Komisijos sprendimo *Bendras tinklo naudojimas – Čekijos Respublika*, AT.40305, 89 konstatuojamoji dalis.

187 Dėl susitarimų dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra gali susiklostyti situacijos, kai viena šalis trukdo kitai šaliai, pavyzdžiui, kai vienos šalies tam tikroje vietovėje eksploatuojama judriojo ryšio tinklo infrastruktūra nepalaiko tam tikros technologijos, kurią kita šalis, naudojanti tą infrastruktūrą toje

sutartinių[188] ar finansinių susitarimo sąlygų[189]. Jei SDI šalys yra konkurentės, jų keitimasis neskelbtina komercine informacija taip pat gali kelti konkurencijos problemų, jei keitimasis informacija viršija tai, kas objektyviai būtina ir proporcinga siekiant įgyvendinti susitarimą.

264. Visada būtina atlikti individualų SDI vertinimą pagal 101 straipsnį[190]. Atsižvelgiant į atvejo aplinkybes, vertinant gali būti svarbūs kai kurie arba visi šie veiksniai:

a) dalijimosi tipas ir išsamumas (įskaitant judriojo ryšio tinklo operatorių išlaikomo nepriklausomumo laipsnį)[191];

b) pasidalijamųjų paslaugų ir pasidalijamųjų technologijų taikymo sritis, dalijimosi (spektru) tikslas, susitarimais numatyto bendradarbiavimo trukmė ir struktūra;

c) SDI geografinė ir rinkos aprėptis (pavyzdžiui, gyventojų aprėptis ir tai, ar susitarimas susijęs su tankiai apgyvendintomis vietovėmis)[192];

d) atitinkamos rinkos struktūra ir savybės (šalių rinkos dalis, šalių turimas spektro kiekis, šalių konkurencijos intensyvumas, susitarime nedalyvaujančių operatorių skaičius ir jų daromo konkurencinio spaudimo mastas, patekimo į rinką kliūtys, susitarimai su trečiosiomis šalimis, kaip antai su trečiosiomis šalimis tinklo infrastruktūros komponentų savininkėmis arba trečiosiomis šalimis paslaugų teikėjomis, pavyzdžiui, bokštų infrastruktūros paslaugų teikėjomis);

e) SDI skaičius atitinkamoje rinkoje ir dalyvaujančių tinklo operatorių skaičius ir tapatybė.

265. Nors visada reikės atlikti pirmiau nurodytais veiksniais pagrįstą vertinimą kiekvienu konkrečiu atveju, Komisija mano, jog tam, kad SDI *prima facie* nebūtų laikomas galinčiu daryti ribojamąjį poveikį, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jis turi atitikti bent šias sąlygas:

a) dalyvaujantys operatoriai kontroliuoja ir eksploatuoja savo pagrindinį tinklą ir nėra taikoma jokių techninių, sutartinių, finansinių ar kitokių atgrasymo priemonių, kuriomis kiekvienam iš operatorių galėtų būti trukdoma vienašališkai diegti ir atnaujinti infrastruktūrą, kurią jis nori įgyvendinti;

---

teritorijoje, norėtų įdiegti. Taip pat žr. 2022 m. liepos 11 d. Komisijos sprendimo *Bendras tinklo naudojimas – Čekijos Respublika*, AT.40305, 4.4.1 skirsnį, 91 ir 106 konstatuojamąsias dalis.

188 Pavyzdžiui, jei dvi šalys susitaria dėl geografinio pasidalijimo (kai i) šalis A yra A geografinės teritorijos tinklo operatorius, o šalis B – B teritorijos operatorius; ii) abi šalys toliau veikia ir konkuruoja viena kitos teritorijoje; tačiau iii) atitinkamos teritorijos tinklo operatorius yra atsakingas už abiejų tos teritorijos operatorių vardu priimamus investicinius sprendimus) ir susitarimu tinklo operatoriui suteikiama teisė atsisakyti vykdyti tinklo plėtrą, kurią siūlo kita šalis.

189 Pavyzdžiui, geografinio pasidalijimo atveju, kai viena šalis iš kitos šalies ima mokestį už tinklo modernizavimą už didesnę kainą nei susijusios papildomos išlaidos.

190 2006 m. gegužės 2 d. Sprendimo *O2 (Germany) prieš Komisiją*, T-328/03, EU:C:2006:116, 65–71 punktai.

191 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.

192 Žr. 2019 m. birželio 13 d. Europos elektroninių ryšių reguliuotojų institucijos (BEREC) bendros pozicijos dėl bendro naudojimosi mobiliojo ryšio infrastruktūra 4.2 skirsnį „Dalijimasis aktyviąja infrastruktūra“.

b) dalyvaujantys operatoriai vykdo nepriklausomą mažmeninę ir didmeninę veiklą (techninis ir komercinis sprendimų priėmimo nepriklausomumas). Tai apima laisvę nustatyti savo paslaugų kainas, nustatyti produkto ir (arba) paketo parametrus ir diferencijuoti savo paslaugas pagal kokybę ir kitus parametrus;

c) dalyvaujantys operatoriai turi galimybę laikytis nepriklausomų spektro strategijų[193];

d) dalyvaujantys operatoriai keičiasi tik ta neskelbtina komercine informacija, kuri yra būtina tam, kad būtų galima dalytis judriojo ryšio infrastruktūra, ir, kai būtina, yra nustatyti keitimosi informacija apribojimai.

266. Galiausiai, pateikiamos tokios bendrosios gairės, taikomos įvairių tipų susitarimams dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra[194]:

a) mažai tikėtina, kad susitarimais dėl dalijimosi pasyviąja infrastruktūra[195] bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jeigu: i) tinklo operatoriai išlaiko didelį nepriklausomumą ir lankstumą apibrėždami savo komercinę strategiją, savo paslaugų savybes ir investicijas į tinklą ir ii) neribojama prieiga prie pasyviosios infrastruktūros atitinkamoje rinkoje (šiuo atžvilgiu svarbūs veiksniai, į kuriuos reikia atsižvelgti, yra, pavyzdžiui, reguliavimo įpareigojimai arba esami komerciniai susitarimai, kuriais ribojama tokia prieiga);

b) yra didesnė tikimybė, kad ribojamasis poveikis konkurencijai gali būti daromas susitarimais dėl dalijimosi aktyviąja infrastruktūra[196]. Taip yra todėl, kad, palyginti su dalijimusi pasyviąja infrastruktūra, dalijimasis aktyviąja infrastruktūra paprastai apima platesnį bendradarbiavimą tinklo elementų srityje, kuris gali turėti įtakos ne tik aprėpčiai, bet ir nepriklausomam pajėgumų diegimui;

c) susitarimai dėl spektro pasidalijamojo naudojimo (taip pat vadinamo spektro telkimu) yra platesnio masto bendradarbiavimas ir gali dar labiau apriboti šalių galimybes diferencijuoti savo mažmeninę ir (arba) didmeninę pasiūlą ir tiesiogiai riboti jų konkurenciją[197]. Nors reguliavimo institucijos gali leisti

---

193 Pavyzdžiui, savarankiškai nuspręsti įsigyti spektrą, kaip tokį spektrą naudoti ir kokias jo juostas naudoti, taip pat, ar dalytis įsigytu spektru.

194 Priklausomai nuo atitinkamos (RAN) technologijos raidos ilguoju laikotarpiu, šis skirtumas tarp dalijimosi pasyviąja infrastruktūra, dalijimosi aktyviąja infrastruktūra ir spektro pasidalijamasis naudojimas gali tapti mažiau aktualus būsimiems SDI. Tačiau tikėtina, kad šioje dalyje išdėstyti principai ir toliau bus svarbūs vertinant būsimus SDI, taip pat atsižvelgiant į vaidmenį, kurį ateityje diferencijavimo požiūriu atliks (RAN) technologijos aparatinės įrangos komponentai. Pavyzdžiui, ateityje RAN aparatinės įrangos komponentų lygmeniu gali būti įmanoma mažesnė diferenciacija, tačiau programinės įrangos lygmeniu gali būti įmanoma didesnė diferenciacija.

195 Žr. 259 punktą.

196 Žr. 259 punktą.

197 Reikėtų pažymėti, kad šiame skirsnyje vartojamas terminas „spektro pasidalijamasis naudojimas“ susijęs tik su tam tikros rūšies susitarimu dėl dalijimosi infrastruktūra, pagal kurį du ar daugiau konkuruojantys judriojo ryšio tinklų operatoriai kaip bendrą išteklių naudoja (t. y. sutelkia) savo atitinkamą spektro dalį vienoje ar daugiau spektro juostų. Šiame skirsnyje pateiktos gairės dėl spektro pasidalijamojo naudojimo nėra susijusios su kitų rūšių spektro pasidalijamuoju naudojimu, pavyzdžiui, tarp nekonkuruojančių šalių (įskaitant judriojo ryšio tinklų operatorius ir ne judriojo ryšio tinklo operatorius), kurios dinamiškai naudoja tas pačias spektro juostas, taip skatindamos veiksmingai naudoti tokius ribotus išteklius ir naujas 5G diegimo galimybes. Be to, šiame skirsnyje vartojamos sąvokos „spektro pasidalijamasis naudojimas“ nereikėtų painioti su vadinamuoju dinaminiu spektro

dalytis radijo spektru, suteikdamos radijo spektro naudojimo teises[198], šių susitarimų atveju reikia atlikti išsamesnį vertinimą pagal 101 straipsnį, palyginti su kitomis dalijimosi tinklu formomis[199].

3.7. Pavyzdžiai

267. Tiesioginis konkurencijos ribojimas

1 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės A ir B, du X produkto tiekėjai, nusprendžia uždaryti savo esamas senas gamyklas ir statyti naują didesnę ir veiksmingesnę gamyklą, kurią eksploatuotų bendroji įmonė ir kurios pajėgumai būtų didesni nei bendras įmonių A ir B senų gamyklų pajėgumas. Konkurentai visu pajėgumu naudojasi savo esamomis gamyklomis ir jokios plėtros neplanuoja. Įmonės A ir B užima atitinkamai 20 ir 25 proc. rinkos dalis atitinkamoje X produkto rinkoje. Rinka yra koncentruota, stagnuojanti, pastaruoju metu naujų dalyvių joje neatsirado, o rinkos dalys ilgą laiką išliko stabilios. Gamybos sąnaudos sudaro didžiąją dalį bendrovės A ir bendrovės B kintamųjų išlaidų, susijusių su X produktu. Komercializacija yra nedidelė ekonominė veikla sąnaudų ir strateginės svarbos požiūriu, palyginti su gamyba: rinkodaros sąnaudos mažos, nes X produktas yra vienarūšis ir žinomas, o transportas nėra pagrindinis konkurencijos veiksnys.

Analizė.

Specializacijos BIR taikymas. Specializacijos BIR netaikomas, nes bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje X produkto rinkoje viršija 20 proc. Todėl reikėtų atlikti individualų gamybos susitarimo vertinimą.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį. Jei įsteigusios bendrąją įmonę įmonės A ir B dalijasi didžiąją dalimi su X produktu susijusių kintamųjų išlaidų, tikėtina, kad tai tiesiogiai apribos jų tarpusavio konkurenciją. Bendroji įmonė taip pat gali paskatinti šalis apriboti X produkto gamybos apimtį, palyginti su gamybos apimtimi, kurią jos būtų pateikusios rinkai, jei kiekviena šalis būtų savarankiškai nusprendusi dėl savo gamybos apimties. Atsižvelgiant į ribotus suvaržymus, kuriuos konkurentai taikys pajėgumams, dėl šio gamybos apimties apribojimo gali padidėti kainos.

Todėl bendroji gamybos įmonė X produkto rinkoje tikriausiai ribotų konkurenciją, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

---

pasidalijamuoju naudojimu, t. y. technologija, kuri leidžia dinamiškai paskirstyti judriojo ryšio operatoriaus pajėgumų išteklius konkrečioje spektro juostoje, kad šioje spektro juostoje vienu metu būtų galima naudoti daugiau nei vienos kartos judriojo ryšio technologijas, pavyzdžiui, 3G, 4G ir 5G.

198 Europos elektroninių ryšių kodekso 47 straipsnio 2 dalis. Be to, nustatydamos individualių radijo spektro naudojimo teisių sąlygas, kompetentingos institucijos gali numatyti šias galimybes: a) dalytis nuo radijo spektro priklausoma pasyviąja ar aktyviąja infrastruktūra arba dalytis radijo spektru; b) komercinius tarptinklinio ryšio prieigos susitarimus; c) bendrai diegti tinklams arba paslaugoms, kurie priklauso nuo radijo spektro naudojimo, tiekti būtiną infrastruktūrą.

199 Pavyzdžiui, dviejų judriojo ryšio operatorių, turinčių didelę bendrą rinkos dalį, apimančių didelę valstybės narės teritorijos dalį ir vykdančių spektro pasidalijamąjį naudojimą, sudaryto susitarimo dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra atveju labiau tikėtina, kad reikės atlikti išsamų tyrimą. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis (pavyzdžiui, jei susitarimas taikomas tik retai apgyvendintoms vietovėms), tokie susitarimai gali neturėti ribojamojo poveikio.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Dėl to, kad dvi mažesnės senos gamyklos pakeičiamos viena nauja gamykla, bendrajai įmonei gali tekti padidinti gamybos apimtį mažesnėmis kainomis, o tai būtų naudinga vartotojams. Tačiau gamybos susitarimas 101 straipsnio 3 dalies sąlygas atitiks tik tada, jei šalys galės įrodyti, kad labai padidės veiksmingumas ir jis tikriausiai bus perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvers ribojamąjį poveikį konkurencijai.

268. Slapti susitarimai ir ryšiai tarp konkurentų

2 pavyzdys

Aplinkybės. Du tiekėjai – įmonės A ir B – įsteigia bendrąją gamybos įmonę, kad gamintų Y produktą. Įmonės A ir B atitinkamai turi 15 ir 10 proc. Y produkto rinkos dalis. Šioje rinkoje yra dar trys rinkos dalyviai: įmonė C, turinti 30 proc. rinkos dalį, įmonė D, turinti 25 proc. rinkos dalį, ir įmonė E, turinti 20 proc. rinkos dalį. Įmonė B kartu su įmone D jau turi bendrą gamyklą. Produktas Y yra vienarūšis, pagrindinė technologija yra paprasta, o tiekėjų kintamosios išlaidos labai panašios.

Analizė.

Specializacijos BIR taikymas. Specializacijos BIR netaikomas, nes bendra šalių rinkos dalis atitinkamoje Y produkto rinkoje viršija 20 proc. Todėl reikėtų atlikti individualų gamybos susitarimo vertinimą.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį. Rinkai būdinga tai, kad joje yra labai nedaug dalyvių, turinčių panašias rinkos dalis ir panašias kintamąsias gamybos išlaidas. Dėl įmonių A ir B įsteigtos bendrosios įmonės rinkoje bus sukurtas papildomas tiekėjų tarpusavio ryšys, kuriuo *de facto* padidinama rinkos koncentracija, nes juo įmonė D taip pat bus susieta su įmonėmis A ir B. Dėl tokio bendradarbiavimo tikriausiai padidės rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, taigi greičiausiai bus ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį. 101 straipsnio 3 dalies sąlygos bus tenkinamos tik tada, jei labai padidės veiksmingumas, kuris bus perduodamas klientams taip, kad nusvers ribojamąjį poveikį konkurencijai. Tačiau šiame pavyzdyje, atsižvelgiant į vienarūšį Y produkto pobūdį ir su juo susijusios technologijos paprastumą, tai mažai tikėtina.

269. Antikonkurencinis galimybių ribojimas

3 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės A ir B įsteigia bendrąją gamybos įmonę tarpiniam X produktui gaminti, 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 50 proc. galutinio Y produkto, dėl kurio įmonės A ir B taip pat konkuruoja galutinės grandies rinkoje, kintamųjų išlaidų. Įmonės A ir B kiekviena turi po 20 proc. Y produkto galutinės grandies rinkos dalį, naujų rinkos dalyvių skaičius ribotas, o rinkos dalys nekinta jau ilgą laiką. Įmonės A ir B patenkina savo pačių X produkto paklausą (uždarasis naudojimas), o jų X produkto rinkos dalys – po 30 proc. (pardavimas trečiosioms šalims). Yra didelių patekimo į produkto X 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. Bendroji

įmonė sukuria masto ekonomiją, nes sumažinamos šalių pagrindinių buveinių pastoviosios išlaidos.

Analizė.

Specializacijos BIR taikymas. Specializacijos BIR netaikomas, nes bendra šalių rinkos dalis tarpinio X produkto rinkoje ir galutinės grandies Y produkto rinkoje viršija 20 proc. Todėl būtina atlikti individualų gamybos susitarimo vertinimą.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį. Dėl bendros gamybos įmonės ir didelės bendros X produkto pradinės grandies rinkos dalies įmonės A ir B galėtų iš esmės kontroliuoti pagrindinės X žaliavos tiekimą savo konkurentams Y produkto galutinės grandies rinkoje. Tikėtina, kad tai suteiktų įmonėms A ir B galimybę padidinti savo konkurentų sąnaudas dirbtinai padidinant X produkto kainą arba sumažinant gamybos apimtį. Tai galėtų išstumti įmonių A ir B konkurentus, veikiančius Y produkto rinkoje. Dėl galimo antikonkurencinio galimybių ribojimo galutinės grandies rinkoje šiuo susitarimu greičiausiai bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Masto ekonomija veikiant bendrajai gamybos įmonei apsiriboja pastoviosiomis sąnaudomis ir greičiausiai nenusvers ribojamojo poveikio konkurencijai, taigi šis susitarimas greičiausiai neatitiktų 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

270. Gamybos susitarimas kaip rinkos pasiskirstymas

4 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės A ir B abi gamina produktus X ir Y. Įmonės A užimama X produkto rinkos dalis yra 30 proc., o Y produkto rinkos dalis – 10 proc. Įmonės B užimama X produkto rinkos dalis yra 10 proc., o Y produkto rinkos dalis – 30 proc. Siekdamos gamybos masto ekonomijos, įmonės A ir B sudaro gamybos susitarimą, pagal kurį įmonė A gamins tik X produktą, o įmonė B gamins tik Y produktą. Susitarime nenumatyta, kad šalys tieks produktus viena kitai. Sudarius susitarimą, įmonė A parduos tik X produktą, o įmonė B parduos tik Y produktą. Šalys teigia, kad taip specializuodamosi jos sutaupys daug pastoviųjų sąnaudų dėl masto ekonomijos ir kad dėl to, kad kiekviena iš jų sutelks dėmesį tik į vieną produktą, jos pagerins savo gamybos technologijas, o tai padės sukurti aukštesnės kokybės produktus.

Analizė.

Specializacijos BIR taikymas. Specializacijos BIR netaikomas, nes bendra šalių rinkos dalis kiekvienoje iš atitinkamų X ir Y produktų rinkų viršija 20 proc. Bet kuriuo atveju susitarimas pagal Specializacijos BIR apibrėžtį nelaikomas abipusės specializacijos susitarimu, nes šalys nesusitaria viena kitai tiekti produktų, kuriuos jos atitinkamai nustoja gaminti. Todėl reikėtų atlikti individualų susitarimo vertinimą.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį. Sudarydamos susitarimą įmonės A ir B susitaria nutraukti produktų, dėl kurių jos konkuruoja, gamybą (ir pardavimą). Todėl susitarimu būtų ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Tariamas veiksmingumo padidėjimas dėl susitarimo (mažinant pastoviąsias išlaidas ir tobulinant gamybos technologijas) yra susijęs tik su rinkos pasiskirstymu, todėl mažai tikėtina, kad jis nusvers susitarimo ribojamąjį poveikį, todėl susitarimas neatitinka 101 straipsnio 3

dalies sąlygų. Bet kokiu atveju, jei įmonė A arba įmonė B mano, kad būtų veiksmingiau dėmesį sutelkti tik į vieną produktą, paprasčiau būtų priimti vienašalį sprendimą gaminti tik X arba tik Y produktą, o ne dėl to tartis su kita įmone, kad ši dėmesį sutelktų į kito produkto gamybą.

271. Potencialūs konkurentai

5 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonė A gamina galutinį produktą X, o įmonė B – galutinį produktą Y. Produktai X ir Y priklauso atskiroms produktų rinkoms, kuriose įmonės A ir B abi turi įtaką rinkoje ir kurių atskiros rinkos dalys viršija 20 proc. Abi įmonės naudoja produktą Z kaip žaliavą savo atitinkamiems produktams X ir Y gaminti, ir abi gamina produktą Z tik savo reikmėms. Produktas X gali būti gaminamas atlikus paprastą produkto Z transformaciją, o įmonė B rengiasi patekti į produkto X rinką ir atrodo realu, kad ji į ją pateks kitais metais. Įmonės A ir B susitaria kartu gaminti produktą Z, o tai leidžia sukurti nedidelę masto ekonomiją. Jos taip pat susitaria nutraukti savarankišką produkto Z gamybą. Pagal susitarimą įmonė B sutinka nedalyvauti produkto X rinkoje ateinančius penkerius metus.

Analizė.

Specializacijos BIR taikymas. Specializacijos BIR netaikomas, nes galutinių produktų X ir Y galutinės grandies rinkose viršijama 20 proc. rinkos dalies riba. Šios rinkos yra svarbios taikant rinkos dalies ribą, nes su gamybos susitarimu susijusį produktą (tarpinį produktą Z) šalys naudoja kaip žaliavą produktams X ir Y gaminti.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį. Įmonės A ir B nėra esamos konkurentės produktų X, Y ar Z rinkose. Tačiau atsižvelgiant į įmonės B ketinimą per vienus metus patekti į produkto X rinką, ji yra potenciali įmonės A konkurentė šio produkto rinkoje. Taigi, bendros gamybos susitarimu ribojama konkurencija produkto X rinkoje, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, pašalinant kliūtį, susijusią su įmonės B planuojamu patekimu į rinką.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Mažai tikėtina, kad 101 straipsnio 3 dalies sąlygos bus įvykdytos, nes dėl bendros gamybos susitarimo pasiektas efektyvumo padidėjimas, susijęs su masto ekonomija, yra nedidelis, todėl mažai tikėtina, kad jis nusvertų ribojamąjį susitarimo poveikį konkurencijai produkto X rinkoje, kurioje įmonė A turi įtaką.

272. Keitimasis informacija

6 pavyzdys

Aplinkybės. Bendrovės A ir B abi gamina pirminį cheminį produktą Z. Z yra vienarūšis produktas, gaminamas pagal Europos standartą, pagal kurį negali būti jokių kitų produkto variantų. Gamybos sąnaudos yra svarbi bendrų produkto Z sąnaudų sudedamoji dalis. Įmonei A tenka 20 proc. produkto Z rinkos dalis visoje Sąjungoje, o bendrovei B – 25 proc. Produkto rinkoje yra dar keturi gamintojai, kurių atitinkamos rinkos dalys yra 20, 15, 10 ir 10 proc. 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 įmonė A savo klientams iš Pietų Europos tiekia produktą Z, pagamintą jos gamykloje, kuri veikia

šiaurėje esančioje valstybėje narėje X, ir sunkvežimiais veža jį į Pietų Europą. Panašiai, įmonė B klientams iš Šiaurės Europos tiekia produktą Z, pagamintą pietuose esančioje valstybėje narėje Y, ir sunkvežimiais veža jį į Šiaurės Europą. Transporto sąnaudos gana didelės, bet ne tokios didelės, kad bendrovės A siuntos į Pietų Europą ar bendrovės B siuntos į Šiaurės Europą būtų nepelningos.

Įmonės A ir B nusprendžia, kad būtų veiksmingiau, jei įmonė A nustotų vežti produktą Z iš valstybės narės X į Pietų Europą ir jei įmonė B nustotų vežti produktą Z iš valstybės narės Y į Šiaurės Europą. Tačiau abi bendrovės nori išlaikyti esamus klientus. Taigi, bendrovės A ir B ketina sudaryti apsikeitimo 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 šalys galėtų turėti atitinkamą maržą, šalys susitarė atskleisti viena kitai savo pagrindines su produktu Z susijusias sąnaudas (t. y. gamybos ir transporto sąnaudas).

Analizė.

Specializacijos BIR taikymas. Specializacijos BIR netaikomas, nes apsikeitimo susitarimas neatitinka nė vienos rūšies susitarimo, kuriam taikomas Specializacijos BIR.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį. Tai, kad bendrovės A ir B, kurios yra konkurentės, pasikeičia savo gamybos dalimis, savaime nekelia konkurencijos problemų. Tačiau susitarime taip pat numatyta, kad šalys keičiasi informacija apie produkto Z, kuriuo jos konkuruoja, gamybos ir transporto sąnaudas. Konkurentų keitimasis informacija viršija tai, kas būtina mainų susitarimui įgyvendinti. Atsižvelgiant į palyginti koncentruotą rinkos struktūrą, tai, kad produktas Z yra vienarūšis, ir tai, kad gamybos ir transporto sąnaudos yra pagrindinė visų produkto sąnaudų dalis, taigi ir svarbus konkurencijos parametras, keičiantis informacija gali atsirasti sąlygos sudaryti slaptą susitarimą. Todėl, atsižvelgiant į dideles šalių rinkos dalis, susitarimu gali būti ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

Individualus vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Susitarimu bus padidintas veiksmingumas, nes šalys sutaupys sąnaudų, tačiau keitimosi informacija turinys neatrodo būtinas veiksmingumui pasiekti. Šalys galėtų sutaupyti panašiai sąnaudų susitardamos dėl kainos formulės, tokiu atveju nereikėtų atskleisti gamybos ir transporto sąnaudų. Taigi, tokio pobūdžio apsikeitimo susitarimas netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

4. PIRKIMO SUSITARIMAI

4.1. Įvadas

273. Šiame skyriuje pateikiamos gairės, kaip vertinti susitarimus dėl bendro produktų pirkimo, kurį atlieka daugiau nei viena įmonė. Bendras pirkimas apima pirkimo veiklos sutelkimą ir gali būti vykdomas įvairiais būdais, be kita ko, per bendrai kontroliuojamą įmonę, įmonę, kurioje įmonės turi mažas nuosavybės dalis, per kooperatinę bendrovę, pagal susitarimą arba taikant laisvesnes bendradarbiavimo

priemones, pavyzdžiui, kai atstovas derasi arba sudaro pirkimo sutartis kelių įmonių vardu (toliau kartu – bendro pirkimo susitarimai).

274. Bendro pirkimo susitarimai sudaromi įvairiuose ekonomikos sektoriuose. Juose gali būti numatyta, kad nariai vykdo bendrus pirkimus, arba jie gali apsiriboti bendromis derybomis su tiekėju dėl pirkimo kainų, pirkimo kainos sudedamųjų dalių ar kitų sąlygų, o faktinius pirkimo sandorius kiekviena šalis sudaro savarankiškai, remdamasi bendrai suderėtomis kainomis ir (arba) sąlygomis. Kai šiame skyriuje kalbama apie bendrą pirkimą, tai apima ir bendrus pirkimus, ir bendras derybas dėl pirkimo kainų (jų sudedamųjų dalių) arba kitų sąlygų. Pagal bendro pirkimo susitarimą taip pat gali būti vykdoma papildoma veikla, pavyzdžiui, bendrai atliekamas vežimas, kokybės kontrolė ir sandėliavimas, taip išvengiant pristatymo išlaidų dubliavimosi. Priklausomai nuo sektoriaus, pirkėjai gali vartoti bendrai pirktus produktus arba juos naudoti kaip žaliavas savo veikloje, pavyzdžiui, energiją ar trąšas. Pirkėjai taip pat gali perparduoti produktus, pavyzdžiui, greitai išparduodamas vartojimo prekes (pvz., maistą, namų ar asmens priežiūros produktus ir kt.) arba buitinę elektroniką. Nepriklausomų mažmenininkų grupės, mažmeninės prekybos tinklai arba mažmenininkų grupės, vykdančios bendrą pirkimą, dažnai vadinamos mažmeninės prekybos susivienijimais[200].

275. Bendro pirkimo susitarimais paprastai siekiama sukurti tam tikrą perkamąją galią tiekėjų atžvilgiu, kurios pavieniai bendro pirkimo susitarimo nariai nepasiektų, jei veiktų savarankiškai. Bendro pirkimo susitarimo perkamoji galia gali lemti mažesnes kainas, didesnį produktų asortimentą arba geresnę kokybę vartotojams. Juo taip pat gali būti sudarytos sąlygos nariams, visų pirma mažesnėms įmonėms, užsitikrinti geresnes pirkimo sąlygas ir taip išlikti konkurencingiems galutinės grandies pardavimo rinkoje (-ose), susidūrus su stipriais konkurentais. Įmonės taip pat gali vykdyti bendrą pirkimą tam, kad užkirstų kelią tam tikrų produktų stygiui arba pašalintų tam tikrų produktų gamybos sutrikimus, taip išvengdamos sutrikimų tiekimo grandinėje. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis bendras pirkimas taip pat gali kelti konkurencijos problemų, kaip nurodyta 4.2.3 skirsnyje.

276. 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 horizontalusis (-ieji) susitarimas (-ai) arba perkančių įmonių asociacijos priimti sprendimai turi būti vertinami pagal šiose gairėse nustatytus principus. Jei atlikus šį vertinimą padaroma išvada, kad dėl bendro pirkimo susitarimo nekyla konkurencijos problemų, būtina papildomai įvertinti visus vertikaliuosius susitarimus, sudarytus tarp bendro pirkimo susitarimo ir atskiro jo nario, taip pat tarp bendro pirkimo susitarimo ir tiekėjų. Tokie vertikalieji susitarimai turi būti vertinami pagal VBIR ir Vertikaliųjų apribojimų

200 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. Šioje JTC ataskaitoje visų pirma pateikiama mažmeninės prekybos susivienijimų tipologija (žr. 2.3 skirsnį, kuriame išskiriamos: i) nepriklausomų mažmenininkų grupės, ii) nacionaliniai mažmeninės prekybos susivienijimai ir iii) tarptautiniai arba Europos mažmeninės prekybos susivienijimai). Skirtingai nei nepriklausomų mažmenininkų grupės, nacionaliniai ir tarptautiniai mažmeninės prekybos susivienijimai paprastai neperka produktų iš tiekėjų, o tik derasi dėl tam tikrų pirkimo sąlygų su prekių ženklu pažymėtų produktų gamintojais, pavyzdžiui, dėl papildomų gamintojo nuolaidų mainais už mažmenininkų teikiamas tam tikras paslaugas. Šios sąlygos taikomos kartu su sąlygomis, dėl kurių susitarta su atskirais susivienijimo nariais.

gaires. Vertikalieji susitarimai, kuriems netaikomas VBIR, nelaikomi neteisėtais, tačiau juos reikia atskirai įvertinti pagal 101 straipsnį.

4.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

4.2.1. Pagrindinės konkurencijos problemos

277. Dėl esamų ar potencialių konkurentų bendro pirkimo susitarimų gali būti ribojama konkurencija 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

278. Bendro pirkimo susitarimais konkurencija pagal tikslą paprastai neribojama, jei jie iš tikrųjų susiję su bendru pirkimu, t. y. kai du ar daugiau pirkėjų kartu derasi ir sudaro susitarimą su konkrečiu tiekėju dėl vienos ar daugiau prekybos sąlygų, reglamentuojančių produktų tiekimą bendradarbiaujantiems pirkėjams.

279. Bendro pirkimo susitarimai turėtų būti atskiriami nuo pirkėjų kartelių, kurių tikslas – riboti konkurenciją vidaus rinkoje pažeidžiant 101 straipsnio 1 dalį[201]. Pirkėjų karteliai – dviejų ar daugiau pirkėjų susitarimai arba suderinti veiksmai, kuriais, nedalyvaujant bendrose derybose su tiekėju:

a) koordinuojamas tų pirkėjų individualus konkurencinis elgesys pirkimo rinkoje arba daroma įtaka atitinkamiems jų tarpusavio konkurencijos parametrams tokiais veiksmais (ir ne tik jais), kaip pirkimo kainų ar jų sudedamųjų dalių nustatymas ar derinimas (įskaitant, pavyzdžiui, susitarimus nustatyti darbo užmokestį arba nemokėti tam tikros kainos už produktą), pirkimo kvotų paskirstymas arba rinkų ir tiekėjų pasidalijimas, arba

b) daroma įtaka tų pirkėjų savarankiškoms deryboms su tiekėjais arba savarankiškiems pirkimams iš tiekėjų, pavyzdžiui, suderinant pirkėjų derybų strategijas arba keičiantis informacija apie tokių derybų su tiekėjais padėtį.

280. Kai pirkėjai bendradarbiauja su tiekėjais savarankiškai (t. y. nedalyvauja bendrose derybose su tiekėju), jie turi savarankiškai priimti sprendimus dėl pirkimo ir neturi pašalinti tarpusavio strateginio netikrumo, susijusio su būsimu elgesiu rinkoje dėl susitarimų ir suderintų veiksmų. Pirkėjai negali iš pradžių tarpusavyje nustatyti vienos ar daugiau pirkimo sąlygų (kainos, kiekio, tiekimo šaltinio, kokybės ar kitų konkurencijos parametrų) prieš kiekvienam pirkėjui atskirai derantis su tiekėju ir perkant iš jo.

281. 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 jokiu tikru bendro pirkimo susitarimu, pagal kurį narių vardu bendrai sąveikaujama su tiekėjais[202]. Tai visų pirma susiję su pirkėjų keitimusi informacija apie mokėtinas pirkimo kainas (didžiausias kainas, mažiausias

---

201 2019 m. lapkričio 7 d. Sprendimas *Campine*, T-240/17, EU:T:2019:778, 297 punktas; taip pat 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 paskesnius punktus.

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

nuolaidas ir kitus kainų aspektus), kitas pirkimo sąlygas, tiekimo šaltinius (tiek tiekėjų, tiek teritorijų atžvilgiu), apimtį ir kiekį, kokybę ar kitus konkurencijos parametrus (pavyzdžiui, laiką, pristatymą ir inovacijas).

282. Pirkėjų kartelis dėl savo pobūdžio pakankamai kenkia konkurencijai, todėl nebūtina vertinti galimo jo poveikio. Taigi, jeigu jis daro poveikį valstybių narių tarpusavio prekybai, juo bus ribojama konkurencija pagal tikslą, kaip tai suprantama pagal 101 straipsnio 1 dalį. Todėl atliekant pirkėjų kartelių vertinimą, priešingai nei bendro pirkimo susitarimų vertinimo atveju, paprastai nereikalaujama apibrėžti atitinkamos (-ų) rinkos (-ų), atsižvelgti į pirkėjų padėtį pradinės grandies pirkimo rinkoje ir į tai, ar jie konkuruoja galutinės grandies pardavimo rinkoje[203]. Dėl toliau nurodytų veiksnių mažiau tikėtina, kad pirkėjų sudarytas pirkimo susitarimas bus pirkėjų kartelis:

a) bendro pirkimo susitarimas tiekėjams aiškiai nurodo, kad derybos vedamos jo narių vardu ir kad nariai, vykdydami savo individualius pirkimus, bus saistomi sutartų sąlygų, arba kad pagal bendro pirkimo susitarimą perkama jo narių vardu. Nereikalaujama, kad bendro pirkimo susitarime būtų atskleista jo narių tapatybė, visų pirma tais atvejais, kai jie yra mažosios ar vidutinės įmonės ir (arba) sudaro tik nedidelę viso bendro susitarimo pirkimo iš tiekėjo dalį. Tačiau tiekėjai neprivalo imtis veiksmų, kad sužinotų apie sudarytą bendro pirkimo susitarimą, pavyzdžiui, iš trečiųjų šalių ar spaudos pranešimų. Vis dėlto slaptumas nėra būtina ypatybė, kad būtų galima nustatyti pirkėjų kartelį[204];

b) bendro pirkimo susitarimo nariai rašytiniame susitarime apibrėžė savo bendradarbiavimo formą, taikymo sritį ir veikimą, kad būtų galima *ex post* patikrinti, kaip laikomasi 101 straipsnio, ir palyginti su faktine bendro pirkimo susitarimo veikla. Tačiau vien rašytinis susitarimas negali apsaugoti susitarimo nuo konkurencijos teisės vykdymo užtikrinimo.

283. Bendro pirkimo susitarimu taip pat gali būti sudaromos sąlygos dalyvauti pardavėjų kartelyje, t. y. konkurentų susitarime, kuriuo nustatomos kainos, apribojama gamybos apimtis arba dalijamasi rinka ar klientais galutinės grandies pardavimo rinkose. Tokiu atveju bendro pirkimo susitarimas gali būti vertinamas kartu su karteliu, veikiančiu galutinės grandies pardavimo rinkoje.

284. Bendro pirkimo susitarimas, kuriuo siekiama pašalinti esamą ar potencialų konkurentą iš galutinės grandies pardavimo rinkos (-ų), laikomas horizontaliuoju boikotu ir prilygsta konkurencijos apribojimui pagal tikslą. Horizontalieji boikotai turėtų būti atskiriami nuo vertikaliųjų boikotų, t. y. pirkėjų susitarimo nepirkti iš konkrečių tiekėjų pradinės grandies rinkoje. Nors vertikalusis boikotas tam tikromis aplinkybėmis gali reikšti konkurencijos apribojimą pagal tikslą, paprastai taip nėra. Pavyzdžiui, pirkėjų susitarimu nebepirkti produktų iš tam tikrų tiekėjų dėl tam tikrų produkto savybių, gamybos procesų ar darbo sąlygų, pavyzdžiui, dėl to, kad siūlomi

---

203 Į bet kokį galimą konkurenciją skatinantį susitarimo poveikį reikia tinkamai atsižvelgti kaip į šio susitarimo konteksto elementą, kad susitarimas būtų kvalifikuojamas kaip ribojimas pagal tikslą, nes jis gali sukelti abejonių dėl bendro pakankamo susitarimo žalingumo konkurencijai vertinimo (žr. 28 punktą).

204 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.

produktai yra netvarūs, o pirkėjai nori pirkti tik tvarius produktus, konkurencija neribojama. Todėl vertikalusis boikotas turi būti vertinamas atsižvelgiant į jo teisinį ir ekonominį kontekstą, kad būtų galima įvertinti jo faktinį ar galimą poveikį konkurencijai.

4.2.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

285. Bendro pirkimo susitarimai, pagal kuriuos pirkėjai kartu bendrauja su tiekėjais pagal susitarimą, turi būti įvertinti atsižvelgiant į jų teisinį ir ekonominį kontekstą, taip pat į jų faktinį ir tikėtiną poveikį konkurencijai. Vertinimas turi apimti galimą ribojamąjį poveikį atitinkamai pirkimo rinkai ar rinkoms, kuriose bendro pirkimo susitarimu sąveikaujama su tiekėjais, ir atitinkamai pardavimo rinkai ar rinkoms, kuriose bendro pirkimo susitarimo nariai gali konkuruoti kaip pardavėjai. Atlikdama šį vertinimą, Komisija palygins faktinį arba galimą bendro pirkimo susitarimo poveikį atitinkamai (-oms) pirkimo ir pardavimo rinkai (-oms) su padėtimi, kuri būtų, jei to konkretaus susitarimo nebūtų.

286. Apskritai mažiau tikėtina, kad dėl bendro pirkimo susitarimų kiltų konkurencijos problemų, jei nariai neturi įtakos atitinkamoje pardavimo rinkoje ar rinkose.

287. Tam tikriems bendro pirkimo susitarimu jos nariams nustatytiems apribojimams 101 straipsnio 1 dalis gali būti netaikoma, jei jie neviršija to, kas objektyviai būtina ir proporcinga siekiant užtikrinti, kad susitarimas veiktų tinkamai ir kad nariai galėtų naudotis perkamąja galia tiekėjų atžvilgiu[205]. Tai gali būti taikoma, pavyzdžiui, nuostatai, pagal kurią nariams draudžiama dalyvauti konkuruojančiuose bendro pirkimo susitarimuose, jei tai keltų pavojų tinkamam pirkimo susitarimo veikimui ir jo perkamajai galiai.

4.2.3.1. Atitinkamos rinkos

288. Yra dvi rinkos, kurioms bendro pirkimo susitarimai gali daryti poveikį. Pirmoji rinka yra rinka ar rinkos, tiesiogiai susijusios su bendro pirkimo susitarimu, t. y. atitinkama (-os) pirkimo rinka (-os), kurioje (-iose) bendro pirkimo susitarimo nariai kartu derasi su tiekėjais arba perka iš jų. Antroji rinka – tai galutinės grandies pardavimo rinka ar rinkos, t. y. rinka (-os), kurioje (-iose) bendro pirkimo susitarimo nariai veikia atskirai kaip pardavėjai.

289. Atitinkamų pirkimo rinkų apibrėžtis grindžiama principais, nustatytais Pranešime dėl rinkos apibrėžimo, ir yra paremta pakeičiamumo sąvoka, siekiant nustatyti konkurencinius suvaržymus. Vienintelis pirkimo rinkų ypatumas, palyginti su pardavimo rinkomis, yra tas, kad pakeičiamumas turi būti apibrėžtas pasiūlos, o ne paklausos požiūriu. Kitaip tariant, tiekėjo pasirinkimas yra lemiamas veiksnys nustatant konkurencinį spaudimą pirkėjams. Toks pasirinkimas, pavyzdžiui, gali būti analizuojamas nagrinėjant galimą tiekėjų reakciją į nedidelį, bet besitęsiantį už jų produktus siūlomų kainų sumažėjimą. Apibrėžus atitinkamą rinką, bendro pirkimo susitarimo narių rinkos dalis gali būti apskaičiuojama remiantis narių įsigytų atitinkamų produktų verte arba apimtimi, išreikšta visų pardavimų atitinkamoje pirkimo rinkoje dalimi.

---

[205] Žr. 1994 m. gruodžio 15 d. Sprendimo *Gøttrup-Klim*, C-250/92, EU:C:1994:413, 34 punktą. Taip pat žr. 1.2.6 skirsnį dėl pagalbinių apribojimų.

290. Be to, jeigu nariai yra konkurentai vienoje ar keliose pardavimo rinkose, šias rinkas taip pat reikia įvertinti. Atitinkamos pardavimo rinkos apibrėžiamos taikant metodiką, aprašytą Pranešime dėl rinkos apibrėžimo.

4.2.3.2. Įtaka rinkoje

291. Nėra absoliučios ribos, kurią viršijus būtų galima daryti prielaidą, kad bendro pirkimo susitarimo nariai 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 bus turima įtakos rinkoje, jei bendro pirkimo susitarimo narių bendra rinkos dalis atitinkamoje (-ose) pirkimo rinkoje (-ose) neviršija 15 proc., o bendra rinkos dalis atitinkamoje (-ose) pardavimo rinkoje (-ose) taip pat neviršija 15 proc. Bet kuriuo atveju, jeigu šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 proc. ir pirkimo, ir pardavimo rinkose, tikriausiai tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos, išskyrus atvejus, kai susitarimu siekiama riboti konkurenciją pagal tikslą.

292. Tai, kad rinkos dalis viršija tą ribą vienoje ar abiejose rinkose savaime dar nereiškia, kad bendro pirkimo susitarimu tikriausiai daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Bendro pirkimo susitarimo, kurio bendra rinkos dalis viršija tą ribą, atveju reikia išsamiai įvertinti jo poveikį rinkai, atsižvelgiant į tokius veiksnius kaip rinkos koncentracija, pelno maržos, konkurencijos intensyvumas, produktų, kuriems taikomas pirkimo susitarimas, pobūdis ir galima tiekėjų kompensacinė pardavėjo galia.

293. Be to, analizuojant, ar bendro pirkimo susitarimo šalys kartu turi perkamąją galią, svarbu įvertinti, kiek ryšių turi pirkimo rinkos konkurentai ir kiek jie yra stiprūs. Pavyzdžiui, kai kurie nariai taip pat gali dalyvauti kituose pirkimo susitarimuose.

294. Jei bendro pirkimo susitarimo nariai turi didelę perkamąją galią pirkimo rinkoje, kyla pavojus, kad susitarimu gali būti kenkiama konkurencijai pradinėje grandyje, o tai galiausiai taip pat gali padaryti žalos vartotojams galutinėje grandyje. Pavyzdžiui, bendrai naudojantis perkamąja galia gali būti pakenkta tiekėjų investavimo paskatoms ir tiekėjai, neturintys kompensacinės pardavėjo galios, gali būti priversti mažinti savo gaminamų produktų asortimentą ar kokybę. Dėl to gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai pradinės grandies rinkoje, pavyzdžiui, gali suprastėti kokybė, susilpnėti inovacijų diegimo pastangos arba galiausiai pasiūla gali tapti neoptimali. Be to, mažmenininkai gali pasinaudoti perkamąja galia, kad paskatintų tiekėjus tarpusavyje konkuruoti, visi kartu apribodami produktų įvairovę savo parduotuvėse ir taip galiausiai darydami žalą vartotojams galutinėje grandyje.

295. Rizika, kad bendro pirkimo susitarimas gali atgrasyti tiekėjus nuo investavimo ar inovacijų diegimo, yra didesnė, kai pirkėjai kartu sudaro didelę atitinkamų pirkimų dalį, ypač kai tokie pirkėjai bendradarbiauja su tiekėjais, kurie neturi kompensacinės pardavėjo galios. Tokie tiekėjai gali būti ypač pažeidžiami kalbant apie pelno sumažėjimą, ypač tais atvejais, kai jie ėmėsi konkrečių investicijų, kad galėtų tiekti produktus bendro pirkimo susitarimo nariams. 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 rinkose, ir kuriuos sunku pakeisti.

296. Bendro pirkimo susitarimo šalių perkamoji galia taip pat gali būti naudojama siekiant išstumti konkuruojančius pirkėjus iš pirkimo rinkos apribojant jų prieigą prie

efektyvių tiekėjų. Toks ribojamasis poveikis labiau tikėtinas, kai yra ribotas skaičius tiekėjų ir yra kliūčių patekti į pirkimo rinką kaip tiekėjui.

297. Jei bendro pirkimo susitarimo nariai yra esami arba potencialūs konkurentai galutinės grandies rinkoje, jų paskatos konkuruoti dėl kainos galutinės grandies pardavimo rinkoje (-ose) gali būti gerokai sumažintos, jei jie kartu perka didelę produktų, su kuriais jie konkuruoja galutinės grandies rinkoje, dalį. Pirma, jei šalys kartu turi didelę įtaką pardavimo rinkoje (-ose) (tai nebūtinai reiškia dominavimą), dėl bendro pirkimo susitarimo pasiektos mažesnės pirkimo kainos tikriausiai bus mažiau perkeliamos vartotojams. Tai ypač aktualu tais atvejais, kai bendro pirkimo susitarimo narių konkurentai dėl savo silpnos padėties rinkoje turi ribotus pajėgumus veiksmingai konkuruoti pardavimo rinkoje. Antra, kuo didesnė bendra bendro pirkimo susitarimo narių 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. Narių įsipareigojimas tenkinti visus arba didžiąją dalį savo poreikių pagal bendro pirkimo susitarimą siekiant užtikrinti pakankamai stiprią derybinę poziciją stiprių tiekėjų atžvilgiu turėtų būti vertinamas atsižvelgiant į tokius veiksnius kaip įsipareigojimo apimtis (atitinkamų pirkimų apimtis arba dalis) ir trukmė, taip pat bendra bendro pirkimo susitarimo narių rinkos dalis atitinkamoje (-ose) pirkimo rinkoje (-ose) ir pardavimo rinkoje (-ose).

298. Tačiau jei bendro pirkimo susitarimo šalys kartu neturi įtakos rinkoje arba veikia ne toje (-ose) pačioje (-se) atitinkamoje (-ose) rinkoje (-se) (pavyzdžiui, mažmenininkai, kurie veikia skirtingose geografinėse rinkose ir nėra potencialūs konkurentai), mažiau tikėtina, kad bendro pirkimo susitarimas darys ribojamąjį poveikį konkurencijai pardavimo rinkoje (-ose).

4.2.3.3. Slaptas susitarimas

299. Bendro pirkimo susitarimais gali būti sukurtos sąlygos sudaryti slaptą susitarimą, jeigu jais naudodamiesi nariai gali lengviau derinti elgesį galutinės grandies pardavimo rinkose, kuriose jie yra esami arba potencialūs konkurentai. Taip gali būti visų pirma tuo atveju, kai rinkos struktūra pardavimo rinkoje yra palanki slaptiems susitarimams sudaryti (pavyzdžiui, dėl to, kad rinka yra koncentruota ir pakankamai skaidri). Slaptas susitarimas taip pat yra labiau tikėtinas, jei bendro pirkimo susitarimo nariai turi didelę bendrą rinkos dalį pardavimo rinkoje ir susitarimas apima ne tik bendrą pirkimą ar bendras derybas dėl pirkimo sąlygų. Pavyzdžiui, tokį slaptą susitarimą būtų galima lengviau pasiekti, kai susitarimo nariai susitaria dėl kiekio, kurį jie pirks pagal susitarimą, arba koordinuoja, kada galutinės grandies pardavimo rinkoje bus taikomos pardavimo kainų nuolaidos ar skatinamas pardavimas, taip smarkiai apribodami tarpusavio konkurenciją pardavimo rinkoje.

300. Palankios sąlygos slaptam susitarimui taip pat sudaromos, jei bendro pirkimo susitarimo nariai bendrai pirkdami pasiekia didelį sąnaudų bendrumo lygį, su sąlyga, kad jie turi įtaką pardavimo rinkoje, kurios savybės palankios derinimui. Visų pirma ribojamasis poveikis konkurencijai labiau tikėtinas, jeigu didelė šalių kintamųjų išlaidų dalis pardavimo rinkoje yra bendra. Taip yra, pavyzdžiui, tuo atveju, kai konkuruojantys galutinio produkto gamintojai ir pardavėjai kartu perka didelę dalį savo žaliavų. Taip gali būti, pavyzdžiui, ir tuo atveju, kai toje pačioje mažmeninėje rinkoje ar rinkose veikiantys mažmenininkai kartu perka nemažą kiekį produktų,

kuriuos perparduoda. Taip padidinama išcentrinio (angl. *hub-and-spoke*) slapto susitarimo aprėptis[206], o mažmenininkai, kurie yra bendro pirkimo susitarimo nariai, taip pat gali būti labiau linkę sutikti su tiekėjų kainų padidinimu, jei žino, kad šie padidinimai taip pat bus taikomi daugumai jų konkurentų galutinės grandies pardavimo rinkoje (-ose) ir todėl gali būti perkelti vartotojams.

301. Įgyvendinant bendro pirkimo susitarimą gali prireikti keistis neskelbtina komercine informacija, pvz., apie pirkimo kainas (arba jų dalis) ir kiekį. Jei pats bendro pirkimo susitarimas nepatenka į 101 straipsnio 1 dalyje nustatyto draudimo taikymo sritį, nes jo poveikis konkurencijai yra neutralus arba teigiamas, keitimasis informacija, kuris papildo tą susitarimą, taip pat nepatenka į to draudimo taikymo sritį[207]. Taip bus tuo atveju, jei keitimasis informacija yra objektyviai būtinas bendro pirkimo susitarimui įgyvendinti ir yra proporcingas jo tikslams[208]. Jei keičiantis informacija viršijama tai, kas objektyviai būtina bendro pirkimo susitarimui įgyvendinti, arba kai keitimasis informacija nėra proporcingas to susitarimo tikslui, keitimasis informacija turi būti vertinamas pagal 6 skyriuje pateiktas gaires[209]. Jei keitimuisi informacija taikoma 101 straipsnio 1 dalis, jis vis tiek gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

302. Keičiantis neskelbtina komercine 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 bendro pirkimo susitarimu, kuris įsteigiamas kaip atskiras subjektas, ir dalyvaujantiems pirkėjams neperduodama jokia individuali informacija, arba kai įgyvendinamos techninės ar praktinės priemonės, kuriomis ribojama prieiga prie tokios informacijos ir apsaugomas jos konfidencialumas. Todėl bendro pirkimo susitarimo nariai atitinkamiems bendro pirkimo susitarimo darbuotojams ir jo nariams gali numatyti nepriklausomas grupes arba veiksmingas konfidencialumo taisykles, kurios būtų toliau taikomos ir tuo atveju, jei tam tikri darbuotojai grįžtų dirbti atskiriems susitarimo nariams arba jei tam tikri darbuotojai ar nariai pereitų į kitą bendro pirkimo susitarimą. Be to, įmonės dalyvavimas keliuose atskiruose bendro pirkimo susitarimuose neturėtų lemti antikonkurencinio keitimosi informacija ar kitokio skirtingų pirkimo susitarimų derinimo.

303. Vykstant bendroms deryboms dėl sąlygų su tiekėjais, bendro pirkimo susitarimas (t. y. jo nariai arba jų įsteigtas juridinis asmuo) gali pasinaudoti savo perkamąja galia, pavyzdžiui, grasindamas nutraukti derybas arba pirkimą, jei tiekėjas nepasiūlys geresnių sąlygų arba mažesnių kainų. Tokiose derybose su pirkėjais dalyvaujančios kitos šalys taip pat gali grasinti nutraukti derybas dėl produktų arba jų nebetiekti.

304. Tokie grasinimai kolektyvinėse derybose gali būti laikomi sudėtine bendro pirkimo susitarimo dalimi, kai jie susiję su produktais, dėl kurių deramasi, ir yra laikino pobūdžio, taigi nebetaikomi, kai šalys atnaujina derybas arba sudaro susitarimą. Nedarant poveikio griežtesnių nacionalinių teisės aktų, kuriais draudžiami vienašaliai veiksmai arba nesąžininga prekybos praktika[210], taikymui, tokie grasinimai paprastai

206 Žr. 6.2.4.2 skirsnį.

207 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktas.

208 Žr. 369 punktą.

209 Taip pat žr. 6 punktą.

210 Pavyzdžiui, nacionalinės teisės aktai, kuriais į nacionalinę teisę perkeliama 2019 m. balandžio 17 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva (ES) 2019/633 dėl įmonių vienų kitoms taikomos

nėra konkurencijos ribojimas pagal tikslą[211]. Bet koks tokių grasinimų poveikis konkurencijai bus vertinamas pagal 101 straipsnio 1 dalį, atsižvelgiant į bendrą bendro pirkimo susitarimo poveikį ir grasinančių narių padėtį rinkoje[212]. Kolektyvinių grasinimų, kurie galėtų būti laikomi sudėtine bendro pirkimo susitarimo dalimi, pavyzdys galėtų būti atvejis, kai mažmeninės prekybos susivienijimo nariai sustabdo tam tikrų produktų užsakymus iš tiekėjo derėdamiesi dėl būsimo tų produktų tiekimo sąlygų. Dėl tokio užsakymo sustabdymo atskirų susivienijimo narių pasirinkti produktai gali būti laikinai neprieinami jų parduotuvėse, t. y. tol, kol mažmeninės prekybos susivienijimas ir tiekėjas susitars dėl būsimo tiekimo sąlygų. Toks užsakymų sustabdymas (grasinimas juos sustabdyti) apskritai neturės didelio poveikio konkurencijai galutinės grandies pardavimo rinkoje (-ose), kurioje (-iose) mažmenininkai ir toliau siūlo produktus, kurie yra atitinkamų produktų pakaitalai, ir jei pirkėjai pardavimo rinkoje (-ose) gali įsigyti šiuos produktus arba jų pakaitalus iš bendro pirkimo susitarimo narių konkurentų.

4.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

4.3.1. Didesnis veiksmingumas

305. Bendro pirkimo susitarimais gali būti gerokai padidintas veiksmingumas. Visų pirma dėl jų gali būti sutaupyta lėšų, pavyzdžiui, dėl mažesnių pirkimo kainų, mažesnių gamybos sąnaudų ir mažesnių sandorių sąnaudų. Be to, dėl bendro pirkimo susitarimų gali padidėti kokybinis veiksmingumas, pavyzdžiui, skatinant tiekėjus diegti naujoves ir pateikti rinkai naujus ar patobulintus produktus arba, visų pirma mažesnių tiekėjų atveju, plėsti savo produktų platinimą padidinant pirkėjų ir rinkų skaičių. Toks kokybinis veiksmingumas gali būti naudingas vartotojams mažinant priklausomybę ir užkertant kelią produktų trūkumui atsparesnėmis tiekimo grandinėmis ir prisidedant prie atsparesnės vidaus rinkos, pavyzdžiui, bendrai perkant vaistus ar energiją.

4.3.2. Būtinumas

306. Bendro pirkimo susitarimu sudaromi apribojimai, kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų. Pavyzdžiui, išlaidų sutaupymas, kurį lemia ne pats bendras pirkimas, o papildoma veikla, vykdoma pagal bendro pirkimo susitarimą, pavyzdžiui, logistika, transportavimas ar sandėliavimas, gali būti laikomas susitarimo veiksmingumo padidėjimu tik tuo atveju, jei papildoma veikla yra būtina, kad pirkimo susitarimas veiktų, ir jo nebūtų galima pasiekti mažiau ribojančiomis priemonėmis. Prievolė pirkti arba derėtis tik pagal bendro pirkimo susitarimą tam tikrais atvejais gali būti būtina, kad būtų galima pasiekti būtiną perkamąją galią arba apimtį masto ekonomijai įgyvendinti. Tačiau tokia prievolė turi būti vertinama atsižvelgiant į konkretaus atvejo aplinkybes.

---

nesąžiningos prekybos praktikos žemės ūkio ir maisto produktų tiekimo grandinėje (OL L 111, 2019 4 25, p. 59), arba teisės aktai, kurie yra griežtesni nei 102 straipsnis, nes jais draudžiama piktnaudžiauti savo padėtimi ekonomiškai priklausomų įmonių atžvilgiu arba nustatomos sankcijos už tokį elgesį (žr. Reglamento (EB) Nr. 1/2003 3 straipsnio 2 dalį ir 8 konstatuojamąją dalį).

211 Žr. 278 punktą.

212 Tokie grasinimai gali būti neatsiejama veiksmingų derybų, kuriomis siekiama konkurencingesnių kainų, dalis. Tačiau tokie grasinimai taip pat gali būti naudojami bendro pirkimo susitarimų, kuriais ribojama konkurencija, atveju. Taigi vien tokių grasinimų buvimas nėra nei žalos konkurencijai darymo, nei nedarymo įrodymas.

4.3.3. Perdavimas vartotojams

307. Didesnis veiksmingumas (pavyzdžiui, sąnaudų sumažinimas arba didesnis veiksmingumas kokybės požiūriu dėl rinkai teikiamų naujų ar patobulintų produktų), pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad jų gaunama nauda nusvertų bet kokį ribojamąjį poveikį konkurencijai, kurį daro bendro pirkimo susitarimas. Taigi, sutaupyti sąnaudų ar kitaip padidinti veiksmingumą nepakanka, jei tai naudinga tik bendro pirkimo susitarimo nariams. Vietoj to sutaupytos išlaidos turi būti perkeltos narių klientams. Pavyzdžiui, mažesnių pirkimo sąnaudų atveju nauda gali būti perkelta sumažinant kainas pardavimo rinkoje arba rinkose.

308. Paprastai įmonės yra suinteresuotos bent dalį sumažėjusių kintamųjų išlaidų perkelti savo klientams. Didesnis pelno dydis, atsirandantis dėl kintamųjų išlaidų sumažinimo, suteikia bendrovėms didelę paskatą didinti produkciją kartu mažinant kainas. Tačiau tais atvejais, kai bendro pirkimo susitarimo nariai kartu turi įtaką atitinkamoje pardavimo rinkoje ar rinkose, jie gali būti mažiau linkę kintamųjų išlaidų sumažinimą perkelti vartotojams. Be to, mažiau tikėtina, kad pastoviųjų išlaidų sumažinimas (pvz., tiekėjų mokamos vienkartinės išmokos) bus perkeltas vartotojams, nes paprastai jis nesuteikia įmonėms paskatų plėsti gamybos apimtį. Todėl, kad būtų galima įvertinti, ar konkrečiu bendro pirkimo susitarimu sukuriama ekonominė paskata didinti gamybos apimtį ir atitinkamai perkelti sumažėjusias sąnaudas ar padidėjusį veiksmingumą vartotojams, tokį konkretų bendro pirkimo susitarimą reikia atidžiai įvertinti[213]. Galiausiai mažesnės pardavimo kainos vartotojams yra ypač mažai tikėtinos, jei pagal bendro pirkimo susitarimą apribojamas (arba atgrasomas) jo narių gebėjimas pirkti papildomą kiekį iš atitinkamo tiekėjo pagal bendro pirkimo susitarimą arba savarankiškai, ne pagal susitarimą. Iš tiesų bendro pirkimo susitarimai, kuriais ribojama jų narių galimybė savarankiškai užsisakyti papildomus kiekius iš atitinkamo tiekėjo, yra paskata didinti pardavimo kainas. Taip yra todėl, kad bendrai apribojus žaliavų pirkimą taip pat bus apribota pardavimo apimtis pardavimo rinkoje ar rinkose.

4.3.4. Konkurencijos nepanaikinimas

309. 101 straipsnio 3 dalies sąlygos negali būti tenkinamos, jeigu šalys turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu. Ši sąlyga turi būti įvykdyta ir atitinkamose pirkimo, ir pardavimo rinkose.

4.4. Pavyzdžiai

310. Pirkėjų kartelis

1 pavyzdys

Aplinkybės. Daugelis mažųjų įmonių surenka naudotus mobiliuosius telefonus mažmeninės prekybos vietose, kuriose jie grąžinami įsigijus 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 kasybos alternatyva. Penkios perdirbimo įmonės, kurioms

213 Pvz., nors nuolaida gali būti sutartinė vienkartinė išmoka, kitais metais iš naujo derantis dėl sutarties ta nuolaida faktiškai gali priklausyti nuo to, ar pirkėjas pasiekia tam tikrus numatytus pardavimo tikslus. Be to, mokėjimas gali priklausyti nuo tam tikrų paslaugų teikimo.

tenka 12 proc. naudotų mobiliųjų telefonų pirkimo rinkos, susitaria dėl bendros didžiausios vieno telefono pirkimo kainos. Šios penkios perdirbimo įmonės taip pat informuoja viena kitą apie savo individualias diskusijas dėl kainų su naudotų mobiliųjų telefonų surinkėjais, taip pat apie surinkėjų 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 su mobiliųjų telefonų surinkėjais derasi ir iš jų perka individualiai. Nėra bendro pirkimo susitarimo, pagal kurį pirkėjams būtų bendrai atstovaujama derantis su surinkėjais arba iš jų perkant. Nepaisant palyginti nedidelės bendros rinkos dalies, kurią perdirbimo įmonės turi elektronikos atliekų pirkimo rinkoje, jų susitarimas laikomas konkurencijos apribojimu pagal tikslą. Todėl apibrėžti atitinkamos rinkos arba įvertinti kartelio faktinio ar potencialaus poveikio rinkai nebūtina.

311. Bendros derybos dėl gamintojų išteklių

2 pavyzdys

Aplinkybės. Penki konkuruojantys plieno gamintojai kartu užima 40 proc. valstybės narės A atitinkamos pirkimo rinkos. Plieno gamintojai įsteigia, nuosavybės teise valdo ir eksploatuoja bendrąją įmonę, kuri jų vardu derėsis dėl geležies rūdos pirkimo. Bendroji įmonė prašo, kad didelis geležies rūdos tiekėjas 20 proc. sumažintą geležies rūdos pirkimo kainą valstybėje narėje A, ir tiekėjas sutinka. Vietoj to, kad konkuruotų tarpusavyje pirkimo rinkoje, visi penki plieno gamintojai perka geležies rūdą už pirkimo kainą, dėl kurios susiderėjo bendroji įmonė. Nėra įrodymų, kad dėl mažesnių kainų, kurias jie mokėjo už geležies rūdą, bendrosios įmonės savininkai būtų sumažinę plieno kainas pardavimo rinkoje.

Analizė. Bendroji įmonė yra bendro pirkimo susitarimas, ji derasi su tiekėjais visų penkių plieno gamintojų vardu. Visi penki plieno gamintojai, kurie yra bendrosios įmonės šalys, sugebėjo išsiderėti mažesnę geležies rūdos pirkimo kainą. Bendrosios įmonės šalys geležies rūdą perka kiekviena savarankiškai, tačiau remdamosi kaina, dėl kurios susitarė bendroji įmonė. Bendrosios įmonės steigimo ir įgyvendinimo tikslas nėra konkurencijos ribojimas. Tai, ar bendroji įmonė turi ribojamąjį poveikį konkurencijai, priklausys, pavyzdžiui, nuo to, ar dėl bendrosios įmonės atsiranda reikšmingas sąnaudų bendrumas ir ar bendro pirkimo susitarimas kelia realią riziką, kad bus sudarytas slaptas susitarimas plieno pardavimo rinkoje. Jeigu visos aplinkybės yra vienodos, tokio slapto susitarimo požymis galėtų būti tai, kad nė vienas iš plieno gamintojų, kurie yra bendrosios įmonės šalys, nesumažino savo plieno kainų.

312. Bendros Europos mažmeninės prekybos susivienijimo derybos

3 pavyzdys

Aplinkybės. Europos mažmeninės prekybos susivienijimas, kurio nariai yra septyni dideli mažmeninės prekybos tinklai, veikiantys skirtingose nacionalinėse rinkose, kartu derasi su stambiu prekės ženklu pažymėtų sausainių ir vaisių sulčių gamintoju, užimančiu 30 proc. šių kategorijų produktų rinkos, dėl tam tikrų papildomų būsimo tiekimo susitarimo sąlygų. Susivienijimui priklauso ne daugiau kaip 18 proc. kiekvienos atitinkamos (nacionalinės) pirkimo rinkos, o kiekvienas jo narys užima

nuo 15 iki 20 proc. savo atitinkamų valstybių narių atitinkamos (vietos) mažmeninės rinkos. Susivienijimo nariai nėra potencialūs rinkos dalyviai vienas kito pardavimo rinkose. Derybos visų pirma susijusios su papildoma gamintojo nuolaida mažmenininkams. Abi pusės veda griežtas derybas, kad būtų pasiektas geriausias įmanomas susitarimas. Tam tikrame derybų etape mažmeninės prekybos susivienijimas paprašo savo narių laikinai neužsisakyti iš gamintojo tų dviejų kategorijų produktų, dėl kurių deramasi, kad padidintų spaudimą. Kiekvienas susivienijimo narys šį sprendimą įgyvendina atsižvelgdamas į vietos vartotojų pageidavimus pardavimo rinkose ir savarankiškai nusprendžia, kurių iš tų kategorijų gamintojo produktų jis nebeužsisakys, kol derybos aklavietėje. Galiausiai, po kito derybų etapo gamintojas ir susivienijimas susitaria dėl papildomos nuolaidos, kurią gamintojas suteiks atskiriems susivienijimo nariams, ir nariai vėl ima užsisakyti iš gamintojo visą produktų asortimentą.

Analizė. Europos mažmeninės prekybos susivienijimas nėra pirkėjų kartelis ir nėra konkurencijos ribojimas pagal tikslą. Jis laikomas bendro pirkimo susitarimu, net jei jis tik bendrai derasi dėl konkrečios nuolaidos remdamasis platesniu gamintojo ir mažmeninės prekybos susivienijimo narių sandoriu, pagal kurį jie atskirai perka reikiamus gamintojo produktų kiekius. Susivienijimui priklausantys nacionaliniai mažmeninės prekybos tinklai veikia ne tose pačiose pardavimo rinkose ir nėra potencialios viena kitos konkurentės. Todėl mažai tikėtina, kad bendro pirkimo susitarimas turėtų ribojamąjį poveikį mažmenininkų tarpusavio konkurencijai galutinės grandies pardavimo rinkoje (-ose). Be to, tie mažmenininkai patiria pakankamą konkurencinį spaudimą iš konkuruojančių mažmenininkų, nedalyvaujančių bendro pirkimo susitarime. Tačiau vis tiek gali reikėti įvertinti galimą susitarimo neigiamą poveikį konkurencijai pradinės grandies rinkoje, susijusį su papildoma nuolaida (pavyzdžiui, tiekėjų inovacijų sumažėjimą). Tačiau toks neigiamas poveikis atrodo mažai tikėtinas, atsižvelgiant į bendrą šalių rinkos dalį, kuri kiekvienoje atitinkamoje pirkimo rinkoje neviršija 18 proc. Laikinas užsakymų sustabdymas turi būti vertinamas kartu su bendru bendro pirkimo susitarimo poveikiu. Tokia priemonė taikoma tik tų kategorijų produktams, dėl kurių deramasi su gamintoju, ir neatrodo, kad ji tiesiogiai arba netiesiogiai pakenktų vartotojams, ypač dėl to, kad šie mažmenininkai siūlo pakaitinius produktus arba yra kitų konkuruojančių mažmenininkų, iš kurių vartotojai gali pirkti tuos pačius produktus, ir, pasiekus susitarimą, jis gali būti naudingas vartotojams dėl mažesnių kainų.

313. Mažųjų įmonių, turinčių nuosaikią bendrą rinkos dalį, bendras pirkimas

4 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, ne tik būtiniausią kiekį, taip pat jie gali pirkti ir ne pagal susitarimą. Bendra jų ir pirkimo, ir pardavimo rinkos dalis – 23 proc. Įmonė A ir įmonė B yra dvi didelės bendro pirkimo susitarimo narių konkurentės. Įmonė A užima 25 proc. tiek pirkimo, tiek pardavimo rinkos, o įmonė B – 35 proc. Nėra kliūčių, dėl kurių

likusieji mažesni konkurentai negalėtų taip pat sudaryti bendro pirkimo susitarimo. Pirmiau minėti 150 mažmenininkų, pirkdami kartu pagal bendro pirkimo susitarimą, sutaupo daug sąnaudų.

Analizė. Bendro pirkimo susitarimas nėra pirkėjų kartelis ir negali būti laikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą. Bendra dalyvaujančių mažmenininkų dalis pirkimo ir pardavimo rinkose viršija nustatytą neprivalomą 15 proc. apsaugos taisyklę, tačiau juos riboja įmonės A ir B, kurių rinkos dalys abiejose rinkose yra didesnės. Tikimybė, kad bendro pirkimo susitarimas atgrasys produktų tiekėjus nuo investicijų ar inovacijų, yra maža, atsižvelgiant į bendrą narių rinkos dalį pirkimo rinkoje. Tačiau tai taip pat priklauso nuo tiekėjų kompensacinės pardavėjo galios pirkimo rinkoje lygio ir, jei tiekėjai neturi pardavėjo galios, nuo to, ar jie ėmėsi su konkrečiais klientais, t. y. bendro pirkimo susitarimo nariais, susijusių investicijų. Net jei dalyvaujantys mažmenininkai pasiekia didelį sąnaudų bendrumo lygį, nepanašu, kad jie turėtų įtakos pardavimo rinkoje, nes joje veikia įmonės A ir B, kurios abi atskirai yra stipresnės nei visi mažmenininkai, kurie yra bendro pirkimo susitarimo šalys, kartu. Todėl mažai tikėtina, kad tie 150 mažmenininkų galėtų sėkmingai koordinuoti savo veiksmus dėl pardavimo kainų ir pasiekti slaptą susitarimą pardavimo rinkoje, kuris trukdytų jiems perkelti naudą nustatant mažesnes pirkimo kainas ar susijusias nuolaidas. Todėl bendro pirkimo susitarimu greičiausiai nebūtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Be to, bendradarbiavimu pasiekiama tam tikro veiksmingumo dėl masto ekonomijos, kuri gali dar labiau sumažinti pardavimo kainas ir padidinti mažmenininkų konkurencingumą pardavimo rinkoje įmonių A ir B atžvilgiu.

314. Sąnaudų bendrumas ir įtaka pardavimo rinkoje

5 pavyzdys

Aplinkybės. Du konkuruojantys prekybos centrų tinklai susitarė kartu pirkti produktus, kurie sudaro apie 80 proc. jų kintamųjų išlaidų. Šalių bendros atitinkamų skirtingų rūšių produktų pirkimo rinkų dalys yra 25–40 proc. Atitinkamoje pardavimo rinkoje jų bendra rinkos dalis yra 60 proc., o kiti keturi svarbūs mažmenininkai užima po 10 proc. rinkos. Mažai tikėtina, kad į rinką ateitų naujas rinkos dalyvis.

Analizė. Pirkimo susitarimas nėra pirkėjų kartelis ir negali būti laikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą. Tačiau tikėtina, kad juo šalims bus 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, mažai tikėtina, kad į rinką ateitų naujas rinkos dalyvis. Paskata šalims derinti elgesį pardavimo rinkoje dar 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. Dėl šio susitarimo taip pat kyla rizika, kad šalys gali apriboti paklausą ir dėl sumažėjusių pirkimų taip pat sumažinti pardavimo apimtį bei taip padidinti pardavimo kainas vartotojų 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 didesnį veiksmingumą vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai. Todėl pirkimo susitarimas greičiausiai netenkintų 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

315. Šalys, veikiančios atskirose geografinėse rinkose

6 pavyzdys

Aplinkybės. Šeši stambūs mažmenininkai, kiekvienas įsikūręs skirtingoje valstybėje narėje, sudaro bendro pirkimo susitarimą, pagal kurį kartu perka kelis rūšinius kietųjų kviečių miltų produktus. Remiantis šiuo susitarimu šie mažmenininkai gali pirkti kitus panašius rūšinius produktus nebendradarbiaudami. Bendro pirkimo susitarimo narių bendra atitinkamos pirkimo rinkos, kuri yra Sąjungos masto, dalis – maždaug 22 proc. Pirkimo rinkoje yra dar trys kiti stambūs pirkėjai, kurių dydis panašus į bendro pirkimo susitarimo dydį. Kiekvieno iš bendro pirkimo susitarimo narių nacionalinės pardavimo rinkos, kurioje jie veikia, dalis yra 20–30 proc. Nė viena šalis nevykdo veiklos valstybės narės, kurioje veikia kita šalis, pardavimo rinkoje. Šalys nėra potencialios naujos dalyvės viena kitos nacionalinėse pardavimo rinkose.

Analizė. Bendro pirkimo susitarimas nėra pirkėjų kartelis ir negali būti laikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą. Dėl šio susitarimo dalyvaujantys mažmenininkai galės konkuruoti su kitais dideliais pirkėjais pirkimo rinkoje ir susitarti dėl geresnių kainų arba sąlygų nei tuo atveju, jei jie pirktų produktus savarankiškai. Tikimybė, kad bendro pirkimo susitarimas atgrasys produktų tiekėjus nuo investicijų ar inovacijų, yra maža, atsižvelgiant į bendrą dalyvių rinkos dalį pirkimo rinkoje. Tačiau tai taip pat priklauso nuo tiekėjų kompensacinės pardavėjo galios pirkimo rinkoje lygio, o tuo atveju, kai tiekėjai neturi pardavėjo galios, nuo to, ar jie ėmėsi su konkrečiais klientais, kurie yra susitarimo šalys, susijusių investicijų. Palyginti su visos Sąjungos pirkimo rinka, nacionalinės pardavimo rinkos yra daug mažesnės (apyvarta ir geografine aprėptimi) ir kai kurie susitarimo nariai gali turėti tam tikros įtakos tose rinkose. Tačiau net jei bendro pirkimo susitarimo nariai užima bendrą didesnę kaip 15 proc. pirkimo rinkos dalį, šalys negali sėkmingai koordinuoti savo elgesio nacionalinėse pardavimo rinkose, nes tose galutinės grandies rinkose jos nėra nei esamos, nei potencialios konkurentės. Taigi, bendro pirkimo susitarimas greičiausiai nedarytų ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau net jei susitarimas turėtų ribojamąjį poveikį konkurencijai, tikėtina, kad jis tenkins 101 straipsnio 3 dalyje nustatytos išimties taikymo sąlygas. Dėl bendro pirkimo susitarimo sumažėja pirkimo sąnaudos, o savarankiškai derėdamosi dėl kainų nariai negalėtų to pasiekti. Atsižvelgiant į atskirų narių padėtį galutinės grandies rinkoje, kur jie nevykdo veiklos vieni kitų pardavimo rinkose, tačiau susiduria su didele kitų mažmenininkų (kurie užima ne mažiau kaip 70 proc. pardavimo rinkos) konkurencija, tikėtina, kad šios mažesnės pirkimo sąnaudos bus perkeltos vartotojams. Iš tiesų susitarimo nariai paprastai turėtų būti suinteresuoti perkelti bent dalį kintamųjų išlaidų sumažėjimo savo klientams, dėl sumažintų kainų padidindami pardavimą galutinės grandies rinkoje.

316. Keitimasis informacija

7 pavyzdys

Aplinkybės. Trys konkuruojantys gamintojai – A, B ir C – patiki pagal nepriklausomą bendro pirkimo susitarimą pirkti produktą Z, kuris yra tarpinis produktas, kurį visi trys gamintojai naudoja galutiniam produktui X gaminti. Z sąnaudos nėra svarbus produkto X gamybos sąnaudų veiksnys. Visa informacija, kuri būtina bendram pirkimui (pvz., kokybės specifikacijos, kiekis, pristatymo datos, didžiausios pirkimo kainos), atskleidžiama tik bendro pirkimo susitarimo nariams, bet ne kitiems

susitarimo nariams. Pagal bendro pirkimo susitarimą su kiekvienu produkto Z tiekėju susitariama dėl pirkimo kainų. A, B ir C kiekvienoje pirkimo ir pardavimo rinkoje užima bendrą 30 proc. rinkos dalį. Pirkimo ir pardavimo rinkose jie turi šešis konkurentus, dviejų iš jų rinkos dalis – 20 proc.

Analizė. Bendro pirkimo susitarimas nėra pirkėjų kartelis ir nėra konkurencijos ribojimas pagal tikslą. Bendro pirkimo susitarimo nariai kartu užima 30 proc. rinkos dalį tiek pirkimo, tiek pardavimo rinkose, o tai akivaizdžiai viršija nustatytą neprivalomą 15 proc. apsaugos taisyklę. Tai gali suteikti joms didelę įtaką tiek pirkimo, tiek pardavimo rinkose. Tačiau susitarimo nariai susiduria su keliais konkurentais tiek pradinės, tiek galutinės grandies rinkose. Bent du iš šių konkurentų užima reikšmingą padėtį rinkoje (kiekvieno iš jų rinkos dalis – 20 proc.), todėl jie gali daryti veiksmingą konkurencinį spaudimą susitarimo nariams. Todėl atrodo mažai tikėtina, kad bendro pirkimo susitarimo nariai turi didelę įtaką pardavimo rinkose ir galėtų pašalinti šiuos konkurentus iš pirkimo rinkos. Be to, susitarimas taikomas tik produkto Z, kuris nėra svarbus produkto X gamybos sąnaudų veiksnys, pirkimui. Tai reiškia, kad jis nėra šalių veiklai pardavimo rinkose svarbi žaliava ir dėl jo labai nepadidės sąnaudų bendrumo lygis. A, B ir C ir toliau savarankiškai perka arba gamina kitas produktui X gaminti skirtas žaliavas, kurios yra svarbesni sąnaudų veiksniai, be to, produkto X rinkoje jos konkuruoja su kitais šešiais konkurentais, o taip pat viena su kita.

Todėl mažai tikėtina, kad bendro pirkimo susitarimas pirkimo ir pardavimo rinkose ribotų konkurenciją, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, arba, bet kuriuo atveju, jis gali atitikti visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje nustatytas kumuliacines sąlygas.

Be to, kiek tai susiję su keitimusi informacija, 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas taip pat netaikomas, jei tai objektyviai būtina ir proporcinga, kad būtų įgyvendintas produkto Z bendro pirkimo susitarimas, apimantis tik tuos parametrus, kurių reikia, kad susitarimo nariai galėtų sudaryti susitarimą su tiekėjais. Kadangi informacija dalijamasi ne tarp atskirų narių, o tik pagal bendro pirkimo susitarimą, A, B ir C tiesiogiai nesikeičia informacija, todėl mažai tikėtina, kad dėl informacijos perdavimo tarp jų bus sudarytas slaptas susitarimas, pažeidžiantis 101 straipsnio 1 dalį.

5. KOMERCIALIZACIJOS SUSITARIMAI

5.1. Įvadas

317. Komercializacijos susitarimai apima konkurentų bendradarbiavimą parduodant, platinant ar skatinant jų pakaitinių produktų pardavimą. Tokios rūšies susitarimai gali būti labai įvairaus pobūdžio, atsižvelgiant į komercializacijos veiklą, susijusią su bendradarbiavimu. Visų pirma, tai gali būti bendro pardavimo susitarimai, kuriais gali būti bendrai nustatomi visi komerciniai aspektai, susiję su produkto pardavimu, įskaitant kainą. Antra, tai gali būti labiau apriboti susitarimai, skirti tik vienai konkrečiai komercializacijos veiklai, pavyzdžiui, platinimui, aptarnavimui po pardavimo ar reklamai.

318. Svarbi šių labiau apribotų susitarimų grupė yra platinimo susitarimai. Platinimo susitarimams dažniausiai taikomas 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), kyla pavojus, kad šių susitarimų tikslas arba poveikis gali būti rinkų

pasidalijimas tarp šalių arba kad jais siekiama 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 bet kokius tokiuose susitarimuose nustatytus vertikaliuosius apribojimus. Antrasis vertinimo etapas turėtų turi būti pagrįstas principais, išdėstytais Vertikaliųjų apribojimų gairėse.

319. Vienintelė ankstesniame punkte nurodyto dviejų etapų proceso išimtis susijusi su konkurentų sudaromais neabipusiais platinimo susitarimais, kai: 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[214]. Tokiais atvejais platinimo susitarimui gali būti taikomas VBIR ir tuomet šios gairės netaikomos[215]. 43 punkte pateikiamos papildomos gairės dėl bendro šių gairių ryšio su VBIR bei Vertikaliųjų apribojimų gairėmis.

320. Be to, reikia skirti susitarimus, kuriais šalys susitaria tik dėl bendros komercializacijos, ir susitarimus, kuriais komercializacija siejama su kitokiu bendradarbiavimu pradinės grandies rinkose, kaip antai su bendra gamyba ar bendru pirkimu. Analizuojant komercializacijos susitarimus, apimančius skirtingus bendradarbiavimo etapus, reikia atlikti vertinimą vadovaujantis 6–8 punktais.

321. Reglamente (ES) Nr. 1308/2013, kuriuo nustatomas bendras žemės ūkio produktų rinkų organizavimas, numatyta 101 straipsnio 1 dalies taikymo žemės ūkio produktų komercializacijai išimčių[216].

5.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

5.2.1. Pagrindinės konkurencijos problemos

322. Komercializacijos susitarimais konkurencija gali būti ribojama keliais būdais. Pirmas ir pats akivaizdžiausias apribojimas yra tai, kad komercializacijos susitarimu gali būti nustatomos kainos.

323. Antra, komercializacijos susitarimais taip pat gali būti sukuriamos palankesnės sąlygos riboti gamybos apimtį, nes šalys gali nustatyti rinkai teiktinų produktų kiekį, taigi – sumažinti tiekimą.

324. Trečia, komercializacijos susitarimai gali būti naudojami kaip priemonė šalims pasidalyti rinkas arba pasiskirstyti užsakymus ar klientus, pavyzdžiui, tais atvejais,

---

214 VBIR 2 straipsnio 4 dalis.

215 VBIR 2 straipsnio 4 dalyje numatyta išimtis netaikoma: i) tiekėjo ir pirkėjo keitimuisi informacija, kuris nėra tiesiogiai susijęs su vertikaliojo susitarimo įgyvendinimu arba nėra būtinas susitarime nustatytų prekių ar paslaugų gamybai ar platinimui pagerinti, arba kuris neatitinka nė vienos iš šių dviejų sąlygų (VBIR 2 straipsnio 5 dalis), arba ii) vertikaliesiems susitarimams, susijusiems su internetinių tarpininkavimo paslaugų teikimu, kai internetinių tarpininkavimo paslaugų teikėjas yra konkuruojanti įmonė atitinkamoje prekių ar paslaugų pardavimo rinkoje (VBIR 2 straipsnio 6 dalis). Tokiais atvejais šios gairės taikomos kartu su Vertikaliųjų apribojimų gairėmis. Tokį keitimąsi informacija ir susitarimus būtina individualiai įvertinti pagal 101 straipsnį. Vertikaliųjų apribojimų gairės gali būti naudojamos vertinant bet kokius vertikaliuosius apribojimus, o šiose gairėse gali būti pateiktos atitinkamos gairės galimam slapto susitarimo poveikiui įvertinti.

216 Taip pat žr. 47 punktą.

kai šalių gamyklos yra skirtingose geografinėse rinkose arba kai susitarimai yra abipusiai.

325. Ketvirta, komercializacijos susitarimais gali būti sukurtos sąlygos keistis neskelbtina komercine informacija, susijusia su aspektais, kurie patenka arba nepatenka į bendradarbiavimo sritį, arba su sąnaudų bendrumu (visų pirma susitarimų, kurie neapima kainų nustatymo, atveju), ir todėl gali būti sudarytas slaptas susitarimas.

326. Antra vertus, paprastai mažai tikėtina, kad dėl komercializacijos susitarimo kils konkurencijos problemų, jeigu jis objektyviai būtinas, kad šalis galėtų patekti į rinką, į kurią ji nebūtų galėjusi patekti savarankiškai ar su mažesniu nei bendradarbiaujančių šalių skaičiumi, pavyzdžiui, dėl susijusių sąnaudų. Tokiu atveju susitarimo šalys nėra potencialios ar esamos viena kitos konkurentės, todėl susitarimu nebus ribojama jų tarpusavio konkurencija.

327. Taigi pagrindinis klausimas vertinant abipusį komercializacijos susitarimą yra toks, ar tas susitarimas yra objektyviai būtinas, kad šalys galėtų patekti į viena kitos rinkas. Jeigu jis būtinas, susitarimas nekelia konkurencijos problemų. Tačiau jei viena šalis gali patekti į kitos šalies rinką be susitarimo ir susitarimas sumažina pirmosios šalies sprendimų priėmimo nepriklausomumą, susijusį su galimybe patekti į kitos šalies rinką, juo gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai. Tas pats principas taikomas neabipusiams komercializacijos susitarimams. Tačiau neabipusių susitarimų atveju ribojamojo poveikio konkurencijai rizika yra mažesnė, nes mažiau tikėtina, kad šalys turės abipusį interesą pasiskirstyti rinkas ar klientus.

5.2.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

328. Pirma, komercializacijos susitarimai lemia konkurencijos ribojimą pagal tikslą, jeigu jie naudojami kaip priemonė sudaryti slaptą kartelį. Bet kuriuo atveju komercializacijos susitarimais, apimančiais kainų nustatymą, gamybos apimties apribojimus ar rinkos pasidalijimą, tikriausiai bus ribojama konkurencija pagal tikslą, išskyrus atvejus, kai tie apribojimai papildo pagrindinį susitarimo tikslą ir kai tam pagrindiniam tikslui netaikomas 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas.

329. Kainų nustatymas yra viena iš didžiausių konkurencijos problemų, susijusių su komercializacijos susitarimais. Susitarimai, apsiribojantys bendru pardavimu, ir apskritai komercializacijos 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 šalys pristato pagal užsakymų paskyrimo sistemą, apimtį. Todėl tikėtina, kad tokiais susitarimais ribojama konkurencija pagal tikslą.

330. Įvertinimas nesikeičia, jei susitarimas yra neišimtinis (t. y. kai šalys gali nevaržomai parduoti individualiai ne pagal susitarimą), jei galima daryti išvadą, kad susitarimu bus derinamos šalių kainos, taikomos visiems ar kai kuriems jų klientams.

331. Be to, viena iš rimtų konkurencijos problemų, kurių gali kilti dėl komercializacijos susitarimų, yra gamybos apimties apribojimai. Jei susitarimo šalys kartu nusprendžia dėl parduotinų produktų kiekio, turimas susitarime nustatytų produktų kiekis gali būti sumažintas, o dėl to padidėtų jų kaina. Visos susitarimo šalys iš esmės turėtų savarankiškai nuspręsti padidinti arba sumažinti savo gamybos apimtį, kad patenkintų rinkos paklausą. Gamybos apimties ribojimo rizika yra mažesnė neišimtinių komercializacijos susitarimų atveju, jei šalys gali nevaržomai

individualiai patenkinti bet kokią papildomą paklausą ir faktiškai gali tai padaryti, su sąlyga, kad susitarimu nebus derinama šalių tiekimo politika.

332. Šalių, veikiančių skirtingose geografinėse rinkose arba aptarnaujančių skirtingų kategorijų klientus, sudaryti komercializacijos susitarimai gali būti naudojami kaip rinkos pasidalijimo priemonė. Jeigu šalys naudojasi abipusiu komercializacijos susitarimu viena kitos produktams platinti, kad panaikintų esamą ar potencialią tarpusavio konkurenciją, pasiskirstydamos rinkas ar klientus, tikėtina, kad susitarimu siekiama riboti konkurenciją. Jeigu susitarimas nėra abipusis, rinkos pasidalijimo rizika yra ne taip aiškiai išreikšta. Tačiau vis tiek būtina įvertinti, ar neabipusis susitarimas yra šalių tarpusavio supratimo pagrindas, kad būtų užkirstas kelias patekimui į viena kitos rinkas.

5.2.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

333. Komercializacijos susitarimas, kuris nėra apribojimas pagal tikslą, vis tiek gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Siekiant įvertinti komercializacijos susitarimų poveikį konkurencijai, būtina atsižvelgti į 32 punkte nurodytus veiksnius ir į toliau pateiktas papildomas gaires, susijusias konkrečiai su tokios rūšies susitarimais.

334. Siekiant įvertinti komercializacijos susitarimo poveikį, būtina apibrėžti atitinkamas produkto ir geografines rinkas ir nustatyti atitinkamas šalių pozicijas tose rinkose. Tiesiogiai su bendradarbiavimu susijusios rinkos yra tos, kurioms priklauso produktai, kuriems taikomas susitarimas, ir kuriose šalys šiuos produktus bendrai komercializuos. Tačiau komercializacijos susitarimas vienoje rinkoje taip pat gali veikti šalių konkurencinį elgesį gretimose rinkose, kurios yra glaudžiai susijusios su rinka, kurioje tiesiogiai bendradarbiaujama (šalutinio poveikio rinkos), todėl bet kokios tokios šalutinio poveikio rinkos taip pat turi būti apibrėžtos[217].

335. Tais atvejais, kai tarp konkurentų sudarytais komercializacijos susitarimais konkurencija neribojama pagal tikslą, ribojamąjį poveikį konkurencijai jie paprastai turės tik tuo atveju, jei šalys turi tam tikrą įtaką rinkoje. Siekiant įvertinti, ar šalys turi tokią įtaką rinkoje, būtina atsižvelgti į galimą jų klientų atsveriamąją pirkėjo galią. Tais atvejais, kai šalys turi bendrą įtaką rinkoje, apskritai tikėtina, kad jos galės padidinti kainas arba sumažinti gamybos apimtį, produktų kokybę, produktų įvairovę ar inovacijas. Be to, pagal komercializacijos susitarimą šalys sutelkia savo su rinka susijusią veiklą (ar jos dalį), t. y. veiklą, kuria daromas tiesioginis poveikis jų klientams. Šis tiesioginis poveikis klientams didina riziką, kad komercializacijos susitarimais gali būti daromas antikonkurencinis poveikis.

5.2.3.1. Slaptas susitarimas

336. Tikėtina, kad bendru komercializacijos susitarimu, nesusijusiu su kainų nustatymu, gamybos apimties ribojimu arba rinkos pasidalijimu, taip pat bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei dėl jo šalių kintamųjų išlaidų bendrumas padidėja tiek, kad gali būti sudarytas slaptas susitarimas. Tikėtina, kad taip bus, jei prieš sudarant susitarimą šalys jau turi didelę bendrą kintamųjų išlaidų dalį. Tokiu atveju papildomas bendrumo padidėjimas (t. y. dėl produkto, kuriam taikomas susitarimas, komercializacijos išlaidų), net jei jis yra nedidelis, gali paskatinti sudaryti slaptą susitarimą. Tačiau jei padidėjimas yra didelis, rizika, kad bus

[217] Pavyzdžiui, komercializacijos susitarimo konkrečioje geografinėje rinkoje atveju tai yra kitos geografinės rinkos, kuriose taip pat veikia susitarimo šalys, arba bendrai perkamų žaliavų, skirtų susitarime nustatytiems produktams komercializuoti, tiekimo rinkos.

sudarytas slaptas susitarimas, gali būti didelė, net jei pradinis tų sąnaudų bendrumo lygis yra mažas.

337. 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 komercializacijos sąnaudos sudaro didelę atitinkamų produktų kintamųjų išlaidų dalį. Dėl komercializacijos sąnaudų bendrumo padidėja rizika, kad bus sudarytas slaptas susitarimas, jei komercializacijos susitarimas susijęs su produktais, kurių komercializacijai reikia daug lėšų, pvz., didelių platinimo ar rinkodaros sąnaudų. Todėl ir susitarimais, kurie apima tik bendrą reklamą ar bendrą pardavimo skatinimą, gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, jei ši veikla sudaro didelę produkto kintamųjų išlaidų dalį.

338. Įgyvendinant bendros komercializacijos susitarimą gali prireikti keistis neskelbtina komercine informacija, visų pirma apie pardavimo strategiją ir kainodarą. Jei pats komercializacijos susitarimas nepatenka į 101 straipsnio 1 dalyje nustatyto draudimo taikymo sritį, nes jo poveikis konkurencijai yra neutralus arba teigiamas, keitimasis informacija, kuriuo tas susitarimas papildomas, taip pat nepatenka į šio draudimo taikymo sritį[218]. Taip bus tuo atveju, jei keitimasis informacija yra objektyviai būtinas siekiant įgyvendinti komercializacijos susitarimą ir yra proporcingas jo tikslams[219]. Jei keičiantis informacija viršijama tai, kas objektyviai būtina komercializacijos susitarimui įgyvendinti, arba kai keitimasis informacija nėra proporcingas to susitarimo tikslui, keitimasis informacija turi būti vertinamas pagal 6 skyriuje pateiktas gaires[220]. Jei keitimuisi informacija taikoma 101 straipsnio 1 dalis, jis vis tiek gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

5.2.3.2. Bendradarbiavimas, kuris paprastai nekelia susirūpinimo

339. Kaip jau minėta 335 punkte, tarp konkurentų sudaryti komercializacijos susitarimai, kuriais neribojama konkurencija pagal tikslą, paprastai turės ribojamąjį poveikį konkurencijai tik tuo atveju, jei šalys turi tam tikrą įtaką rinkoje. Daugeliu tokių atvejų mažai tikėtina, kad įtaka rinkoje turima, jeigu susitarimo šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 proc. rinkos (-ų), kurioje (-iose) jos kartu komercializuoja susitarime nustatytus produktus. Bet kokiu atveju, jeigu šalių bendra rinkos dalis neviršija 15 %, tikėtina, kad tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos.

340. Jeigu šalių bendra rinkos dalis yra didesnė nei 15 proc. rinkos, negalima daryti prielaidos, kad jų susitarimas neturės ribojamojo poveikio, todėl būtina įvertinti galimą bendro komercializacijos susitarimo poveikį atitinkamai (-oms) rinkai (-oms).

5.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

5.3.1. Didesnis veiksmingumas

341. Komercializacijos susitarimais gali būti gerokai padidintas veiksmingumas. Veiksmingumas, į kurį būtina atsižvelgti vertinant, ar bendros komercializacijos susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas, priklausys nuo bendradarbiavimo pobūdžio ir bendradarbiavimo šalių. Kainų nustatymas paprastai negali būti

218 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktas.

219 Taip pat žr. 1.2.6 skirsnį dėl pagalbinių apribojimų.

220 Taip pat žr. 6 punktą.

pateisinamas, nebent jis būtinai reikalingas kitoms rinkodaros funkcijoms integruoti ir nebent dėl tokios integracijos gerokai padidės veiksmingumas. Bendrai atliekamas platinimas gali labai padidinti veiksmingumą, kurį lemia masto ar įvairovės ekonomija, ypač smulkesniems gamintojams ar nepriklausomų mažmenininkų grupėms, pavyzdžiui, jei jie naudojasi naujomis platinimo platformomis, kad galėtų konkuruoti su didesniais veiklos vykdytojais. Bendrai atliekamas platinimas visų pirma gali būti naudojamas aplinkos tikslams, kurie gali būti laikomi veiksmingumu, kaip apibrėžta 101 straipsnio 3 dalyje, siekti, jeigu jie yra objektyvūs, konkretūs ir patikrinami[221]. Komercializacijos susitarimais taip pat gali būti prisidedama prie atsparios vidaus rinkos ir didinamas veiksmingumas, kuris būtų naudingas vartotojams, sumažinant priklausomybę ir (arba) tiekimo grandinių trūkumus ir sutrikimus, pavyzdžiui, kai tais susitarimais sudaromos sąlygos šaliai patekti į rinką, į kurią ji nebūtų galėjusi patekti savarankiškai.

342. Veiksmingumas turi padidėti dėl to, kad šalys integruoja savo ekonominę veiklą. Negalima atsižvelgti tik į lėšas, kurios sutaupomas panaikinus sąnaudas ir kurios yra neatskiriama konkurencijos dalis. Pavyzdžiui, transporto sąnaudų sumažinimas, kuris atsiranda tik dėl klientų paskirstymo, nevykdant jokios šalių logistikos sistemų integracijos, negali būti laikomas didesniu veiksmingumu, kaip apibrėžta 101 straipsnio 3 dalyje.

343. Susitarimo šalys turi įrodyti, kad padidėja veiksmingumas. Šiuo atžvilgiu svarbus elementas būtų abiejų šalių prisidėjimas prie bendros komercializacijos nemaža kapitalo dalimi, technologijomis ar kitu turtu. Sąnaudų sutaupymas dėl mažesnio išteklių ir įrenginių dubliavimo taip pat gali būti priimtinas. Tačiau jeigu bendra komercializacija apima ne daugiau kaip vieną pardavimo agentūrą ir nereikalauja jokių investicijų, ji greičiausiai netenkins 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

5.3.2. Būtinumas

344. Apribojimai, kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti remiantis komercializacijos susitarimu, neatitiks 101 straipsnio 3 dalies sąlygų. 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

345. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad jų gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas komercializacjos susitarimu. Tokį perdavimą galima įgyvendinti 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 būtų nusvertas ribojamasis poveikis konkurencijai. Jeigu šalių bendra rinkos dalis yra mažesnė kaip 15 proc., labiau tikėtina, kad bet koks susitarimu padidintas veiksmingumas bus pakankamai perduotas vartotojams.

5.3.4. Konkurencijos nepanaikinimas

346. 101 straipsnio 3 dalies sąlygos negali būti tenkinamos, jeigu šalys turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu. Šios sąlygos laikymasis turi būti vertinamas atsižvelgiant į visas atitinkamas rinkas, t. y. rinkas,

[221] Visų pirma žr. 9 skyriaus 559 punktą dėl tvarumo susitarimų.

kurioms priklauso produktai, dėl kurių bendradarbiaujama, ir bet kokias šalutinio poveikio rinkas.

5.4. Pasiūlymus teikiantys konsorciumai

347. Sąvoka „pasiūlymą teikiantis konsorciumas“ reiškia situaciją, kai dvi ar daugiau šalių bendradarbiauja, kad pateiktų bendrą pasiūlymą viešajame arba privačiajame pirkimų konkurse[222].

348. Taikant šį skirsnį, pasiūlymus teikiantys konsorciumai turi būti atskiriami nuo antikonkurencinio veiksmų derinimo konkursuose (arba viešojo pirkimo dalyvių neteisėto susitarimo), t. y. neteisėtų ekonominės veiklos vykdytojų susitarimų, kuriais siekiama iškraipyti konkurenciją sutarčių sudarymo procedūrose. Antikonkurencinis 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 sutarčių sudarymo procedūros rezultatą, susitarimas nepateikti pasiūlymo, rinkos pasidalijimas pagal geografines teritorijas, perkančiąsias organizacijas ar perkamą dalyką arba susitarimas pakaitomis dalyvauti keliose pirkimo procedūrose. Visais šiais veiksmais siekiama iš anksto nulemti, kad konkretus konkurso dalyvis sudarytų sutartį, tačiau sukuriamas įspūdis, kad procedūra vykdoma tikros konkurencijos sąlygomis[223]. Pagal konkurencijos teisę antikonkurencinis veiksmų derinimas konkursuose yra kartelio forma, kai siekiant sudaryti sutartį manipuliuojama konkurso procedūra[224].

349. Antikonkurencinis veiksmų derinimas konkursuose paprastai nėra susijęs su bendru dalyvavimu konkurso procedūroje. Paprastai tai yra paslėptas arba numanomas potencialių dalyvių susitarimas derinti savo tariamai nepriklausomus 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, kai du konkurso dalyviai tarpusavyje sudaro subrangos sutartis, tai gali rodyti slapto susitarimo buvimą, 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 negalima daryti bendros

---

222 Bendradarbiavimas teikiant pasiūlymus gali būti vykdomas sudarant subrangos sutartis, kai oficialus konkurso dalyvis sutinka laimėjęs sutartį dalį veiklos subrangos pagrindu perduoti vienai ar daugiau kitų šalių, arba per konsorciumą, kuriame visi konsorciumo partneriai konkurso procese dalyvauja kartu, paprastai per juridinį asmenį, įsteigtą konkrečiai konkurso proceso tikslais. Kalbant apie viešuosius pirkimus, subranga ir konsorciumas skiriasi tuo, kad pirmuoju atveju pagrindinis rangovas neprivalo nedelsdamas atskleisti savo subrangovų pavadinimų, o konsorciumo atveju konsorciumo narių pavadinimai perkančiajai organizacijai pranešami nedelsiant. Konkurencijos teisės požiūriu ir subrangovai, ir konsorciumai sudaro bendrą pasiūlymą. Šiame skirsnyje siekiant paprastumo vietoje termino „bendras pasiūlymas“ bus vartojamas terminas „pasiūlymą teikiantis konsorciumas“. Be to, reikėtų atskirti atvejus, kai i) dėl subrangos susitariama prieš pateikiant pasiūlymą ir ii) dėl subrangos susitariama ir susitarimas sudaromas po sutarties paskyrimo. Paprastai tik pirmuoju atveju subranga gali būti laikoma bendru pasiūlymu, o kai kuriais atvejais – tam tikros formos antikonkurenciniu veiksmų derinimu konkursuose.

223 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.

224 2021 m. sausio 14 d. Sprendimas *Kilpailu- ja kuluttajavirasto*, C-450/19, EU:C:2021:10, 35 punktas.

prielaidos, kad toje pačioje procedūroje dalyvaujančių konkurso dalyvių subranga yra atitinkamų įmonių slaptas susitarimas[225].

350. Susitarimai dėl pasiūlymus teikiančių konsorciumų gali apimti reikšmingą šalių išteklių ir veiklos integraciją siekiant dalyvauti konkurse, visų pirma, kai į susitarime nustatytą veiklą įtraukiamos bendros gamybos formos. Tais atvejais, kai bendra komercializacija tik papildo pagrindinę šalių gamybos veiklos integraciją (bendra gamyba), susitarimo esmė yra gamybos veikla, o konkurencinis vertinimas turi būti atliekamas pagal bendros gamybos susitarimams taikomas taisykles ir gaires. Šiuo atveju susitarime nustatytų prekių ar paslaugų kainų nustatymas paprastai nelaikomas apribojimu pagal tikslą ir bus būtina atlikti vertinimą pagal poveikį (žr. 223 punktą dėl gamybos susitarimų).

351. Tačiau paprastai susitarimai dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo, kurie daugiausia arba išimtinai apima bendrą komercializaciją, turėtų būti laikomi komercializacijos susitarimais ir todėl turėtų būti vertinami pagal šiame skyriuje nustatytus principus.

352. Susitarimu dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo, neatsižvelgiant į jo teisinį kvalifikavimą, nebus ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jei juo dalyvaujančioms įmonėms sudaromos sąlygos dalyvauti projektuose, kurių jos negalėtų įgyvendinti individualiai. Tokiu atveju susitarimo dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo šalys įgyvendindamos projektą nėra nei esamos, nei potencialios konkurentės. Taip gali būti tuo atveju, kai susitarimo dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo šalys teikia įvairias paslaugas, kurios dalyvaujant konkurse yra viena kitą papildančios paslaugos. Taip gali būti ir tuo atveju, kai visos susitarimo dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo šalys veikia tose pačiose rinkose, tačiau negali vykdyti projekto individualiai, pavyzdžiui, dėl projekto dydžio ar sudėtingumo.

353. Vertinimas, ar kiekviena šalis gali dalyvauti konkurse savarankiškai, t. y. būti kitų šalių konkurente, visų pirma priklauso nuo konkurso taisyklėse nustatytų reikalavimų. Tačiau vien teorinė galimybė savarankiškai vykdyti sutartinę veiklą savaime nereiškia, kad šalys yra konkurentės: būtina įvertinti, ar kiekviena šalis iš tikrųjų gali savarankiškai įvykdyti sutartį, atsižvelgiant į konkrečias konkretaus atvejo aplinkybes, pavyzdžiui, įmonės dydį ir pajėgumus, projekto keliamos finansinės rizikos lygį, taip pat projektui reikalingų investicijų lygį ir dabartinius bei būsimus įmonės pajėgumus, įvertintus atsižvelgiant į sutarties reikalavimus[226].

354. Jeigu konkurso procedūrose numatyta galimybė teikti pasiūlymus dėl sutarties dalių, įmonės, kurios gali teikti pasiūlymus dėl vienos ar daugiau dalių, bet greičiausiai ne dėl visos sutarties, turi būti laikomos konkurentėmis ir iš esmės yra taikytina 101 straipsnio 1 dalis. Tokiu atveju įmonės savo bendradarbiavimą sudarant susitarimą dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo dažnai pagrindžia tuo, kad dėl jo jos turi galimybę teikti pasiūlymus dėl visos sutarties ir taip pasiūlyti bendrą nuolaidą už visą sutartį. Tačiau tai nekeičia fakto, kad bent jau dalyje konkurso procedūrų šalys yra konkurentės, todėl taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Bet koks veiksmingumas, nurodytas bendro pasiūlymo dėl visos sutarties atžvilgiu, turi būti vertinamas pagal 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

---

225 Komisijos *pranešimo dėl kovos su viešųjų pirkimų dalyvių neteisėtais susitarimais priemonių ir dėl gairių, kaip taikyti atitinkamą pašalinimo iš procedūros pagrindą* 5.6 skirsnis.

226 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) Ltd ir kt. / Competition and Markets Authority*, C-307/18, EU:C:2020:52, 39 punktas.

355. Jei negalima atmesti galimybės, kad kiekviena susitarimo dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo šalis konkurso procedūroje galėtų dalyvauti individualiai (arba jei susitarime dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo yra daugiau šalių nei būtina), bendru pasiūlymu gali būti ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Taip gali būti ir tuo atveju, kai tik viena susitarimo šalis gali teikti pasiūlymą atskirai.

356. Apskritai tais atvejais, kai 101 straipsnio 1 dalis taikoma bendram pasiūlymui, būtina atlikti individualų susitarimo dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo vertinimą, atsižvelgiant į visus svarbius veiksnius, įskaitant šalių padėtį atitinkamoje rinkoje, kitų galimų konkurso dalyvių skaičių ir padėtį rinkoje, susitarimo dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo turinį, susijusius produktus ar paslaugas ir rinkos sąlygas.

357. Apribojimas gali būti laikomas apribojimu pagal tikslą arba poveikį, priklausomai nuo susitarimo turinio ir konkrečių atvejo aplinkybių. Paprastai pasiūlymus teikiančių konsorciumų, kurie turi būti laikomi komercializacijos susitarimais, atveju taikomos 328–340 punktuose pateiktos pastabos. Be to:

(a) tais atvejais, kai dvi (ar daugiau) šalys gali teikti pasiūlymus atskirai ir šalių išteklių bei veiklos integravimo laipsnis nėra didelis, bendras pasiūlymas iš esmės būtų apribojimas pagal tikslą, nes jame numatyta nustatyti kainas tarp konkurentų ir neatrodo, kad ši nuostata būtų papildoma tikrojo šalių bendradarbiavimo nuostata;

(b) jei pasiūlymą teikiantį konsorciumą sudaro daugiau šalių nei būtina ir tik viena iš jų galėtų teikti pasiūlymus atskirai, iš esmės vien to, kad yra daugiau šalių nei būtina, gali nepakakti tam, kad būtų galima nustatyti apribojimą pagal tikslą, nes įmanoma, kad šalys gali nebūti esamos ar potencialios konkurentės. Tačiau gali būti kitų priežasčių, dėl kurių toks susitarimas dėl konsorciumo gali būti laikomas ribojimu pagal tikslą, pvz., jei šalis, kuri galėjo pateikti pasiūlymą atskirai, sudaro susitarimą dėl bendro pasiūlymo su viena ar daugiau kitų šalių, siekdama konkretaus tikslo – užkirsti kelią konkuruojančiam bendram tų kitų šalių pasiūlymui, netgi kartu su trečiąja šalimi;

(c) kalbant apie antikonkurencinį poveikį ir nesant ribojimo pagal tikslą, tai, ar šių rūšių bendrais pasiūlymais gali būti ribojama konkurencija, priklauso nuo, be kitų veiksnių, tokio veiksnio konkretaus vertinimo, kaip realistiškiausiu atveju atrodytų konkurencija, jei nebūtų sudarytas susitarimas dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo;

(d) konsorciumo nariai turėtų dalytis tik ta informacija, kuri yra griežtai būtina pasiūlymui parengti ir sutarčiai vykdyti. Be to, informacija pagal būtinybės žinoti principą turėtų būti platinama tik atitinkamiems darbuotojams.

358. Bet kuriuo atveju, konkurentų sudarytas susitarimas dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo, kuriam taikoma 101 straipsnio 1 dalis, gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies sąlygas. Galimas veiksmingumas 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 įvykdytos visos kitos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos (būtinumas, perdavimas vartotojams ir konkurencijos nepanaikinimas). Vykdant konkurso procedūras šios sąlygos dažnai yra tarpusavyje susijusios: jei konkurencija dėl sutarties sudarymo nepanaikinama ir konkurso procedūroje dalyvauja kiti veiksmingi konkurentai, bendro pasiūlymo veiksmingumo padidėjimas dėl susitarimą dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo lengviau

perduodamas vartotojams, nustatant mažesnes kainas arba užtikrinant geresnės kokybės pasiūlymus.

359. Iš esmės 101 straipsnio 3 dalies sąlygos gali būti tenkinamos, jei dėl bendro pasiūlymo šalys gali pateikti pasiūlymą, kuris yra konkurencingesnis už pasiūlymus, kuriuos jos būtų pateikusios atskirai (kainų ir (arba) kokybės požiūriu), o perkančiosios organizacijos ir galutinių vartotojų gaunama nauda nusveria konkurencijos apribojimus. Veiksmingumas turi būti perduodamas vartotojams ir jis neatitiks 101 straipsnio 3 dalies sąlygų, jeigu bus naudingas tik susitarimo dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo šalims.

5.5. Pavyzdžiai

360. Bendra komercializacija, būtina siekiant patekti į rinką

1 pavyzdys

Aplinkybės. Keturios skalbimo paslaugas teikiančios įmonės, įsikūrusios dideliame mieste netoli kitos valstybės narės sienos ir užimančios po 3 proc. skalbimo paslaugų rinkos tame mieste, susitaria sukurti bendrą rinkodaros padalinį, kuris parduotų skalbimo paslaugas juridiniams klientams (t. y. viešbučiams, ligoninėms, biurams), o kartu išlaikytų savarankiškumą ir laisvę konkuruoti dėl vietos privačių klientų. Siekdamos atsižvelgti į naują paklausos segmentą (juridinius klientus), jos sukuria bendrą prekės ženklą, bendrą kainą ir bendras standartines sąlygas, įskaitant pristatymų tvarkaraščius ir ne ilgesnį kaip 24 valandų pristatymo laiką. Jos įsteigė bendrą skambučių centrą, į kurį paskambinę juridiniai klientai gali prašyti surinkimo ir (arba) pristatymo paslaugos. Jos pasamdė registratorių (skambučių centrui) ir kelis vairuotojus. Šios įmonės papildomai investuoja į išvežiojimo transporto priemones ir į prekės ženklo reklamavimą, kad padidintų savo matomumą. Susitarimu ne visiškai pašalinamos jų individualios infrastruktūros sąnaudos (kadangi jos išlaiko savo patalpas ir toliau tarpusavyje konkuruoja dėl privačių vietos klientų), bet juo padidinama jų masto ekonomija ir joms sudaromos sąlygos siūlyti visapusiškesnes paslaugas kitų kategorijų klientams, o tai lemia ilgesnes darbo valandas ir pristatymą platesnėje geografinėje teritorijoje. Siekiant užtikrinti projekto gyvybingumą, būtina, kad visos keturios įmonės sudarytų susitarimą. Rinka labai suskaidyta, nėra jokio pavienio konkurento, kuris užimtų daugiau kaip 15 proc. rinkos.

Analizė. Nors bendra šalių rinkos dalis yra mažesnė nei 15 proc., tai, kad susitarimas apima kainų nustatymą, reiškia, kad iš esmės galima taikyti 101 straipsnio 1 dalį. Atsižvelgiant į tai, kad šalys veikia dideliame mieste, esančiame netoli sienos su kita valstybe nare, manoma, kad bus daromas poveikis valstybių narių tarpusavio prekybai. Tačiau šalys nebūtų galėjusios teikti skalbimo paslaugų juridiniams klientams veikdamos kiekviena atskirai arba bendradarbiaudamos su mažiau nei keturiomis šalimis, kaip yra dabartinio susitarimo atveju. Kadangi kainų nustatymo apribojimas gali būti laikomas būtinu bendrojo prekių ženklo populiarinimui ir projekto sėkmei, šis apribojimas gali būti laikomas papildomu siekiant pagrindinio susitarimo tikslo, kuris nėra antikonkurencinis ir apskritai nekelia konkurencijos problemų.

361. Komercializacijos susitarimas, kurį sudaro daugiau šalių nei būtina, kad būtų galima patekti į rinką

2 pavyzdys

Aplinkybės. Kalbama apie tuos pačius faktus, kaip ir 360 punkte pateiktame 1 pavyzdyje, tik yra vienas skirtumas: siekiant užtikrinti projekto gyvybingumą, susitarimą galėjo įgyvendinti tik trys šalys (o ne keturios, kurios faktiškai bendradarbiauja).

Analizė. Nors bendra šalių rinkos dalis yra mažesnė nei 15 proc., 101 straipsnio 1 dalis taikoma dėl tų pačių priežasčių, kurios nurodytos 1 pavyzdyje. Susitarimą galėjo įvykdyti mažiau nei keturios šalys. Vis dėlto nė viena šalis negalėjo įgyvendinti projekto atskirai, taigi to, kad yra daugiau šalių, nei būtina, gali nepakakti, kad būtų nustatytas apribojimas pagal tikslą, nebent susitarimu būtų siekiama užkirsti kelią konkuruojančiai iniciatyvai, kurioje dalyvauja viena iš šalių. Kalbant apie galimą ribojamąjį poveikį, būtina atlikti priešingos padėties analizę. Bet kuriuo atveju, susitarimas gali 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 iš jų atskirai nebūtų galėjusios teikti). Atsižvelgiant į tai, kad bendra rinkos dalis yra mažesnė nei 15 proc., 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 populiarinti ir, galiausiai, projekto sėkmei bei didesniam veiksmingumui užtikrinti. Be to, 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). Taigi, tikėtina, kad didesnis veiksmingumas nusvers ribojamąjį poveikį, kuris atsiranda dėl sumažėjusios šalių konkurencijos, taip pat tikėtina, kad susitarimas atitinka 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

362. Bendra prekyba internetu

3 pavyzdys

Aplinkybės. Keletas nedidelių specializuotų parduotuvių visoje valstybėje narėje sukūrė elektroninę internetinę infrastruktūrą dovanoms skirtiems vaisių krepšeliams reklamuoti, parduoti ir pristatyti. Veikia keletas konkuruojančių internetinių parduotuvių, kurios užima panašaus dydžio nedideles rinkos dalis. Dalyvaujančios specializuotos parduotuvės dalijasi internetinės parduotuvės veiklos sąnaudas ir kartu investuoja į prekės ženklo reklamą. Interneto parduotuvėje, kurioje siūloma įvairių rūšių dovanų krepšelių, klientai užsisako norimą dovanų krepšelį ir už jį sumoka. Krepšelis klientui pristatomas arba jis gali jį atsiimti parduotuvėje. Po to užsakymas paskiriamas kliento pasirinktai specializuotai parduotuvei arba, nesant konkretaus pasirinkimo, parduotuvei, kuri yra arčiausiai pristatymo adreso arba yra patogiausia, kad klientas galėtų atvykti atsiimti užsakymą. Kiekviena specializuota parduotuvė pati padengia dovanų krepšelio paruošimo ir jo pristatymo klientui arba jo paruošimo atsiimti parduotuvėje sąnaudas. Parduotuvė pasilieka 90 proc. galutinės kainos, kurią

nustato interneto infrastruktūra ir kuri yra vienoda visoms dalyvaujančioms specializuotoms parduotuvėms, o likę 10 proc. naudojami bendroms interneto parduotuvės reklamos ir veiklos sąnaudoms padengti. Išskyrus šį mokestį, jokių kitų apribojimų, taikomų specializuotoms parduotuvėms, kurios nori prisijungti prie interneto infrastruktūros 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, jos gali toliau tarpusavyje konkuruoti, nors ir bendradarbiauja per interneto platformą. Klientams, perkantiems interneto parduotuvėje, garantuojama, kad vaisių krepšeliai bus pristatyti arba juos bus galima atsiimti parduotuvėje tą pačią dieną, jie taip pat gali pasirinkti jiems patogų pristatymo arba atsiėmimo parduotuvėje laiką.

Analizė. Darant prielaidą, kad specializuotos parduotuvės yra konkurentės, taikoma 101 straipsnio 1 dalis ir, atsižvelgiant į tai, kad susitarimas apima kainų nustatymą, tikėtina, kad jis ribos konkurenciją pagal tikslą. Taigi, susitarimas turi būti vertinamas pagal 101 straipsnio 3 dalį. Bendradarbiaujančios specializuotos parduotuvės yra mažos parduotuvės ir suprantama, kad jos negalėtų konkuruoti su kitomis internetinėmis parduotuvėmis nacionaliniu lygmeniu. Taigi susitarimu galėtų būti padidintas veiksmingumas, pavyzdžiui, dėl padidėjusio pasirinkimo, pagerėjusios paslaugų kokybės ir sumažėjusių paieškų išlaidų, o tai naudinga vartotojams ir todėl ribojamasis susitarimo poveikis konkurencijai tikriausiai yra nusveriamas. Atsižvelgiant į tai, kad bendradarbiaudamos specializuotos parduotuvės vis tiek gali veikti savarankiškai ir tarpusavyje konkuruoti tiek per savo fizines parduotuves, tiek internetu, internetinei parduotuvei taikomas kainų nustatymo apribojimas gali būti laikomas būtinu produkto pardavimui skatinti (kadangi pirkdami internetinėje parduotuvėje vartotojai nenori rinktis iš daugybės įvairių kainų) ir didesniam veiksmingumui užtikrinti. Kadangi kitų apribojimų nėra, susitarimas tenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygas. Be to, atsižvelgiant į tai, kad yra kitų didelių konkuruojančių internetinių parduotuvių ir kad šalys toliau konkuruoja tarpusavyje (tiek per savo fizines parduotuves, tiek internetu), konkurencija nebus panaikinta.

363. Bendroji pardavimo įmonė

4 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės A ir B, esančios dviejose skirtingose valstybėse narėse, gamina dviračių padangas. Jų bendra Sąjungos masto dviračių padangų rinkos dalis siekia 14 proc. Jos nusprendžia įsteigti (nesavarankišką) bendrąją pardavimo įmonę, kuri padangas parduotų dviračių gamintojams, ir susitaria visa savo produkcija prekiauti 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 pristatymu klientams.

Analizė. Nors bendra šalių rinkos dalis yra mažesnė kaip 15 proc., 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.

364. Žiniasklaidos informacijos sklaidos platforma

5 pavyzdys

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

Analizė. Atsižvelgiant į jų užimamą nacionalinės televizijos rinkos dalį ir didelę audiovizualinių teisių biblioteką, tiek A, tiek B galėtų savarankiškai sukurti užsakomųjų vaizdo programų paslaugų platformą. Todėl jos yra potencialios konkurentės besikuriančioje užsakomųjų vaizdo programų paslaugų vartotojų rinkoje. Kadangi susitarimu ribojamas šalių interesas patekti į rinką savarankiškai, jam taikoma 101 straipsnio 1 dalis. Be to, susitarimu panaikinama abiejų transliuotojų kainų konkurencija ir numatomas užsakomųjų vaizdo programų paslaugų kainų koordinavimas. Todėl susitarimas iš esmės yra konkurencijos ribojimas pagal tikslą. Kalbant apie 101 straipsnio 3 dalies taikymą, neatrodo, kad nauda, gaunama dėl padidėjusios užsakomųjų vaizdo programų paslaugų pasiūlos asortimento ir paprastesnio turinio naršymo, nusvertų neigiamą poveikį konkurencijai, kuris, atsižvelgiant į susijusių įmonių veiklą ir padėtį rinkoje, bus didelis. Be to, apribojimai nėra būtini minėtam veiksmingumui pasiekti, nes jį taip pat galima pasiekti naudojantis atvira platforma ir vykdant tik techninį bendradarbiavimą. Taigi, panašu, kad toks susitarimas netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų.

365. Pasiūlymus teikiantys konsorciumai

6 pavyzdys

Aplinkybės. Įmonės A ir B yra konkuruojančios ligoninėms skirtų specializuotų medicinos reikmenų tiekėjos. Jos nusprendžia sudaryti susitarimą dėl pasiūlymus teikiančio konsorciumo, 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. Atsižvelgiant į konkurso taisyklėse nustatytus reikalavimus, įmonės A ir B galėtų atskirai dalyvauti konkursuose. Iš

tikrųjų abi įmonės (A ir B) atskirai jau dalyvavo viename iš atitinkamų konkursų, kurį laimėjo kitas dalyvis, nes atskiri įmonių A ir B 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 įmonės A ir B konkursuose galėtų dalyvauti atskirai, jų bendras dalyvavimas gali riboti konkurenciją ir taikoma 101 straipsnio 1 dalis. 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, o tai labai svarbu konkursą organizuojančiai institucijai. Atrodo, kad susitarimas dėl pasiūlymą teikiančio konsorciumo yra būtinas, kad dalyvaujančios šalys konkurso procedūrose galėtų pateikti iš tikrųjų konkurencingą pasiūlymą, palyginti su kitų dalyvių pateiktais pasiūlymais. Suprantama, kad šalys galėtų įrodyti, jog bendru pasiūlymu sukuriama reikšminga sinergija, galinti padėti pasiekti veiksmingumą, t. y. žemesnes kainas ir geresnę kokybę, o tai lemia konkurencingesnį pasiūlymą. Konkurencija konkurso procedūroje nepašalinama, nes konkurse savarankiškai dalyvauti gali dar bent du kiti atitinkami konkurentai. Tai reiškia, kad bendro pasiūlymo veiksmingumo padidėjimas galėtų būti naudingas perkančiajai organizacijai ir galiausiai vartotojams. Todėl panašu, kad susitarimas tenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

6. KEITIMASIS INFORMACIJA

6.1. Įvadas

366. Šiame skyriuje pateikiamos keitimosi informacija konkurencinio vertinimo gairės[227]. Keitimasis informacija gali būti įvairių formų ir vykti skirtingomis aplinkybėmis.

367. Keitimasis informacija šio skyriaus tikslais apima keitimąsi i) neapdorotu, neorganizuotu skaitmeniniu turiniu, kurį gali reikėti sutvarkyti, kad jis būtų naudingas (neapdoroti duomenys); ii) iš anksto sutvarkytais duomenimis, kurie jau parengti ir patvirtinti; iii) duomenimis, kuriais buvo manipuliuojama 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 skaitmeniniais duomenimis tarp esamų ar potencialių konkurentų[228]. Šiame skyriuje sąvoka „informacija“ apima visų rūšių duomenis ir informaciją, nurodytus i–iv punktuose.

368. Informacija gali būti keičiamasi tiesiogiai tarp konkurentų (vienašališkai atskleidžiant informaciją arba vykdant dvišalius ar daugiašalius mainus) arba netiesiogiai – per trečiąją šalį (pavyzdžiui, paslaugų teikėją, platformą, internetinę

---

227 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.

228 Terminas „dalijimasis duomenimis“ vartojamas apibūdinant visas galimas prieigos prie duomenų ir jų perdavimo tarp įmonių formas ir modelius. Jis apima duomenų bankus, į kuriuos duomenų turėtojai susiburia, kad dalytųsi duomenimis.

priemonę ar algoritmą), bendrą agentūrą (pavyzdžiui, prekybos asociaciją), rinkos tyrimų organizaciją, keitimosi informacija šalių tiekėjus ar klientus arba interneto svetainę ar pranešimą spaudai. Keitimasis informacija gali vykti tarp įmonių, konkuruojančių su tuo paties prekės ženklu (prekių su tais pačiais prekių ženklais konkurencija), arba tarp įmonių, konkuruojančių su skirtingais prekių ženklais (prekių su skirtingais prekių ženklais konkurencija). Šis skyrius taikomas tiesioginiam ir netiesioginiam keitimuisi informacija ir konkurentų, konkuruojančių su tais pačiais arba skirtingais prekių ženklais, keitimuisi informacija.

369. Informacija gali būti keičiamasi pagal kitos rūšies horizontalųjį bendradarbiavimo susitarimą, pavyzdžiui, bendro pirkimo, bendros gamybos ar bendros komercializacijos susitarimą. Jei pats bendradarbiavimo susitarimas nepatenka į 101 straipsnio 1 dalyje nustatyto draudimo taikymo sritį, nes jo poveikis konkurencijai yra neutralus arba teigiamas, keitimasis informacija, kuriuo tas susitarimas papildomas, taip pat nepatenka į šio draudimo taikymo sritį. Taip bus tuo atveju, jei keitimasis informacija yra objektyviai būtinas bendradarbiavimo susitarimui įgyvendinti ir yra proporcingas jo tikslams (taip pat žr. 1.2.6 skirsnį)[229]. Jei keičiantis informacija viršijama tai, kas objektyviai būtina bendradarbiavimo susitarimui įgyvendinti, arba kai keitimasis informacija nėra proporcingas to susitarimo tikslui, keitimasis informacija turi būti vertinamas pagal šiame skyriuje pateiktas gaires[230]. Jei pats keitimasis informacija yra pagrindinis bendradarbiavimo tikslas, siekiant įvertinti, ar bendradarbiavimu ribojama konkurencija, pirmenybė teikiama šiame skyriuje pateiktoms gairėms. Jei keitimuisi informacija taikoma 101 straipsnio 1 dalis, jis vis tiek gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

370. Keitimuisi informacija pagal vertikalųjį susitarimą, kai informacija keičiasi tiekėjas ir pirkėjas, gali būti taikoma VBIR nustatyta bendroji išimtis[231]. Taip bus tuo atveju, jei informacija, kuria keičiamasi, yra tiesiogiai susijusi su tų šalių vertikaliojo susitarimo įgyvendinimu ir yra būtina siekiant pagerinti susitarime nustatytų prekių ar paslaugų gamybą ar platinimą.

371. Informacija taip pat gali būti keičiamasi įsigijimo proceso metu. Tokiais atvejais, atsižvelgiant į aplinkybes, keitimuisi informacija gali būti taikomos Susijungimų reglamento taisyklės[232]. Bet kokiam konkurenciją ribojančiam elgesiui, kuris nėra

---

229 2014 m. rugsėjo 11 d. Sprendimas *MasterCard prieš Komisiją*, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89 punktas.

230 Taip pat žr. 6 punktą.

231 Žr. 2022 m. gegužės 10 d. Komisijos reglamento (ES) 2022/720 dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 straipsnio 3 dalies taikymo tam tikrų rūšių vertikaliesiems susitarimams ir suderintiems veiksmams (OL L 134, 2022 5 11, p. 4) 2 straipsnio 1 ir 5 dalis. Neišsamus informacijos, kuri, atsižvelgiant į konkrečias aplinkybes, gali būti tiesiogiai susijusi su vertikaliojo susitarimo įgyvendinimu ir kuri yra būtina susitarime nustatytų prekių ar paslaugų gamybai ar platinimui pagerinti, pavyzdžių sąrašas pateikiamas Komisijos komunikato dėl vertikaliųjų apribojimų gairių (OL C 248, 2022 6 30, p. 1) 99 punkte. Kai vertikaliojo susitarimo, kuris tenkina Reglamento (ES) 2022/720 2 straipsnio 4 dalies a arba b punkto sąlygas, šalys keičiasi informacija, kuri nėra tiesiogiai susijusi su jų vertikaliojo susitarimo įgyvendinimu arba nėra būtina susitarime nustatytų prekių ar paslaugų gamybai ar platinimui gerinti, arba neatitinka nė vienos iš šių dviejų sąlygų, keitimasis informacija turi būti vertinamas individualiai pagal Sutarties 101 straipsnį ir remiantis šiomis gairėmis.

232 2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (EB Susijungimų reglamentas) (OL L 24, 2004 1 29, p. 1) 4 straipsnio 1 dalis ir 7 straipsnio 1 dalis. Taip pat žr. Komisijos pranešimą dėl būtinų ir su įmonių koncentracija tiesiogiai susijusių apribojimų (OL C 56, 2005 3 5, p. 24). Taip pat žr. 2021 m. rugsėjo 22 d. Sprendimo *Altice Europe prieš Komisiją*, T-425/18, EU:T:2021:607, 239 punktą.

tiesiogiai susijęs su kontrolės įgijimu ir tam nėra būtinas, ir toliau taikomas 101 straipsnis. Šis vertinimas turi apimti visą įsigijimo procesą, nes tiesiogiai su įsigijimu susiję ir jam įgyvendinti būtini aspektai gali priklausyti nuo to, kuris įsigijimo proceso etapas yra vykdomas.

372. Informacija taip pat gali būti keičiamasi įgyvendinant reguliavimo iniciatyvas. Tais atvejais, kai keistis informacija su kitomis įmonėmis įmonės skatinamos teisės aktais arba valdžios institucijų arba kai jos gali savo nuožiūra nuspręsti, kokia informacija keistis su kitomis įmonėmis, taip pat taikomas 101 straipsnis. Praktiškai tai reiškia, kad įmonės, kurioms taikomi reguliavimo reikalavimai, negali naudoti šių reikalavimų kaip priemonės 101 straipsniui pažeisti. Keitimasis informacija jais turėtų būti apribojamas tiek, kiek to reikia pagal taikomą reglamentą, ir įmonėms gali tekti įgyvendinti atsargumo priemones tuo atveju, kai keičiamasi neskelbtina komercine informacija.

Pavyzdžiui, ES reglamente gali būti numatyta galimybė subjektams keistis informacija, siekiant išvengti bandymų su gyvūnais poreikio arba jį sumažinti ir (arba) sumažinti mokslinių tyrimų išlaidas. Tokiam keitimuisi taikomas 101 straipsnis. Todėl įmonės, dalyvaujančios tokiame 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 duomenimis arba duomenimis, kurie gali būti priskirti atskiroms įmonėms. Įmonės taip pat gali apsvarstyti galimybę pasitelkti nepriklausomą paslaugų teikėją (trečiąją šalį) (toliau – patikėtinis), kuris rinks informaciją iš kelių šaltinių pagal informacijos neatskleidimo susitarimus, o tada palygins, patikrins ir apibendrins duomenis, kad sukurtų sudėtinių duomenų rinkinį, kuriuo bus dalijamasi su dalyviais ir kuriame neįmanoma nustatyti atskirų įmonių duomenų.

6.2. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

6.2.1. Įvadas

373. Informacija dažnai keičiamasi daugelyje konkurencinių rinkų ir taip įvairiais būdais gali būti didinamas veiksmingumas. Keičiantis informacija gali būti sprendžiamos informacijos asimetrijos problemos[233] ir didinamas rinkų veiksmingumas. Pastaraisiais metais dalijimasis duomenimis tampa vis svarbesnis siekiant priimti pagrįstus sprendimus, pavyzdžiui, naudojant didžiųjų duomenų analizę ir mašinų mokymosi metodus[234]. Be to, įmonės savo vidaus veiksmingumą gali didinti lygindamos savo geriausią patirtį su kitų įmonių geriausia patirtimi. Keitimasis informacija taip pat gali padėti įmonėms taupyti išlaidas, pavyzdžiui, sumažinant atsargų kiekį ir sudarant sąlygas greičiau pristatyti greitai gendančius produktus vartotojams. Keičiantis informacija įmonėms gali būti sudarytos sąlygos kurti naujus ar geresnius produktus ar paslaugas arba tobulinti algoritmus taikant platesnį ir prasmingesnį pagrindą. Be to, keitimasis informacija gali būti tiesiogiai naudingas vartotojams, nes sumažėtų jų paieškos sąnaudos ir padidėtų pasirinkimas.

233 Ekonomikos teorija apie informacijos asimetriją nagrinėja sprendimus, priimamus pagal scenarijus, kai viena šalis turi daugiau informacijos nei kita.

234 Dalijimasis duomenimis taip pat skatinamas Europos duomenų strategijoje.

374. 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 šiam principui prieštarauja bet koks tiesioginis ar netiesioginis įmonių kontaktas, kuris galėtų daryti įtaką esamo ar potencialaus konkurento veiklai rinkoje arba atskleisti tokiam konkurentui, kaip tokia įmonė nusprendė elgtis šioje rinkoje, jeigu šiuo kontaktu siekiama sukurti arba yra sukuriamos konkurencijos sąlygos, neatitinkančios įprastų sąlygų atitinkamoje rinkoje[235].

375. Kaip nurodyta 14 punkte, keitimuisi informacija 101 straipsnio 1 dalis taikoma tik tuo atveju, jei juo sudaromas įmonių susitarimas, dalyvaujama suderintuose veiksmuose ar priimamas įmonių asociacijos sprendimas arba jis yra jų dalis. Suderintų veiksmų sąvoka, be atitinkamų dalyvaujančių įmonių veiksmų suderinimo, apima elgesį rinkoje po šio suderinimo ir priežastinį šių dviejų elementų ryšį[236]. Jei rengiant antikonkurencinį susitarimą konkurentai keičiasi neskelbtina komercine informacija, to pakanka, kad būtų įrodytas suderintų veiksmų, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, buvimas. Šiuo klausimu nebūtina įrodyti, kad tie konkurentai formaliai įsipareigojo elgtis tam tikru būdu arba kad konkurentai slapta susitarė dėl savo būsimo elgesio rinkoje, arba kad konkurentai keitėsi informacija turėdami komercinį tikslą[237]. Be to, siekiant nustatyti pirmiau minėtą priežastinį ryšį, egzistuoja nuginčijamoji prezumpcija, kad įmonės, kurios dalyvauja suderintuose veiksmuose ir toliau vykdo veiklą rinkoje, nustatydamos savo elgesį rinkoje atsižvelgia į informaciją, kuria keičiamasi su savo konkurentais[238].

376. Šio skyriaus struktūra yra tokia: 6.2.2 skirsnyje nurodomos dvi pagrindinės konkurencijos problemos, kylančios dėl keitimosi informacija; 6.2.3 skirsnyje pateikiamos gairės, kurias taikant galima nustatyti, į kokią informaciją, kuria keičiamasi, svarbu atsižvelgti atliekant vertinimą pagal 101 straipsnio 1 dalį; 6.2.4 skirsnyje pateikiamos gairės svarbioms informacijos, kuria keičiamasi, savybėms nustatyti; 6.2.5 skirsnyje pateikiamos gairės svarbioms rinkos savybėms nustatyti; 6.2.6 skirsnyje aptariamas keitimasis informacija, kuriuo ribojama konkurencija pagal tikslą, o 6.2.7 skirsnyje – keitimasis informacija, kuriuo ribojama konkurencija pagal poveikį; 6.3 skirsnyje pateikiamos 101 straipsnio 3 dalies taikymo keitimuisi informacija gairės, o skyrius pabaigiamas 6.4 skirsniu, kuriame pateikiama keletas pavyzdžių, įsivertinimo etapų struktūrinė schema ir įvairių keitimosi informacija scenarijų apžvalga lentelių forma.

---

235 2016 m. sausio 21 d. Sprendimas *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 27 punktas, ir 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 32–33 punktai.

236 2016 m. sausio 21 d. Sprendimas *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 39 ir 40 punktai; 2015 m. kovo 19 d. Sprendimo *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe prieš Komisiją*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 126 punktas.

237 2017 m. sausio 26 d. Sprendimas *Duravit ir kt. prieš Komisiją*, C-609/13 P, EU:C:2017:46, 135 punktas ir 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *HSBC Holdings ir kt. prieš Komisiją*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 123 punktas.

238 2017 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *ICAP ir kt. prieš Komisiją*, T-180/15, EU:T:2017:795, 57 punktas; 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 51 punktas; 2015 m. kovo 19 d. Sprendimo *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe prieš Komisiją*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 127 punktas ir 1999 m. liepos 8 d. Sprendimo *Hüls prieš Komisiją*, C-199/92 P, EU:C:1999:358, 161–163 punktai.

6.2.2. *Pagrindinės konkurencijos problemos, kylančios dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija*[239]

6.2.2.1. Slaptas susitarimas

377. Keičiantis neskelbtina komercine informacija rinkoje dirbtinai padidinamas skaidrumas, todėl įmonės gali lengviau derinti (t. y. pritaikyti) elgesį ir galiausiai daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai[240]. Pirma, keičiantis informacija tikriausiai lengviau sudaryti slaptus susitarimus, jei dėl tokio keitimosi informacija įmonei sudaromos sąlygos įvairiomis priemonėmis informuoti savo konkurentus apie tai, kokie jų veiksmai būtų pageidautini, arba apie tai, kokių veiksmų ji pati imtųsi reaguodama į tų pačių konkurentų elgesį[241].

378. Antra, 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[242].

379. Trečia, keitimasis neskelbtina komercine informacija taip pat gali būti naudojamas kaip būdas padidinti antikonkurencinio susitarimo ar suderintų veiksmų vidaus stabilumą. Keičiantis informacija rinka gali tapti pakankamai skaidri, kad slapta susitarusios įmonės galėtų stebėti, ar kitos įmonės nenukrypsta nuo slapto susitarimo, ir žinotų, kada reikia imtis veiksmų ir kieno atžvilgiu. Tokiai stebėsenai galima naudoti tiek dabartinius, tiek ankstesnius duomenis. Todėl įmonės gali arba sudaryti slaptą susitarimą rinkose, kuriose kitokiu atveju jos to padaryti negalėtų, arba padidinti rinkoje jau esančio slapto susitarimo stabilumą.

Pavyzdžiui, naudojant algoritmus gali būti padidintas efektyvumas. Jie gali sumažinti sąnaudas ir patekimo į rinką kliūtis. Pavyzdžiui, įmonės gali savarankiškai naudoti algoritmus, kad stebėtų konkurentų kainas ir informuotų apie savo pačių nustatytas kainas. Tačiau algoritmai taip pat gali būti naudojami (esamiems) antikonkurenciniams konkurentų susitarimams stebėti. Kai vykdant slaptus susitarimus naudojami kainų stebėsenos algoritmai, jais gali būti padidintas rinkos skaidrumas, nustatomi kainų nukrypimai tikruoju laiku ir padidinamas bausmių mechanizmų veiksmingumas. Įmonės taip pat gali naudoti elgesio derinimo algoritmus, kad susitartų dėl pagrindinių konkurencijos parametrų. Tada algoritmai

---

239 Sąvokos „pagrindinės konkurencijos problemos“ vartojimas reiškia, kad tolesnis konkurencijos problemų aprašymas nėra nei išimtinis, nei išsamus.

240 Tai visų pirma pasakytina apie atvejus, kai keitimusi informacija grindžiamas kitas antikonkurencinis susitarimas. Žr. 2017 m. sausio 26 d. Sprendimo *Duravit ir kt. prieš Komisiją*, C-609/13 P, EU:C:2017:46, 134 punktą, 2004 m. sausio 7 d. Sprendimo *Aalborg Portland ir kt. prieš Komisiją*, 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 punktą.

241 Taigi keičiantis informacija gali būti lengviau sudaryti slaptus susitarimus, nes taip prisidedama prie tarpusavio supratimo, susijusio su slaptiems susitarimams būdinga atlygio ir bausmės sistema. Toks keitimasis informacija gali būti tiek privatus, tiek viešas. Pavyzdžiui, jei įmonė privačiai informuotų savo konkurentus, kad jie visi turėtų padidinti kainas arba sumažinti pardavimus ar pajėgumus, arba bendrai priimti verslo sprendimus, tai neginčytinai būtų laikoma ketinimu imtis antikonkurencinių veiksmų. Tikėtina, kad poveikis bus panašus, jei vietoj to įmonė viešai paskelbtų šį planą, nebent būtų galima įrodyti, kad informacija būtų naudinga ne tik pačiai įmonei, jos konkurentams ar investuotojams, bet ir klientams. Taip yra todėl, kad pagal slapto susitarimo schemą įmonės, jų konkurentai ir investuotojai paprastai gaus didesnį pelną, o jos poveikis klientams bus neigiamas.

242 Žr., pavyzdžiui, 2019 m. lapkričio 7 d. Sprendimo *Campine ir Campine Recycling prieš Komisiją*, T-240/17, EU:T:2019:778, 305 punktą.

tampa priemone, palengvinančia slaptus susitarimus (slaptas susitarimas pagal kodą). Slapti susitarimai pagal kodą dėl pagrindinių konkurencijos parametrų paprastai yra kartelis, taigi ir konkurencijos ribojimas pagal tikslą, neatsižvelgiant į rinkos sąlygas.

Kainodaros algoritmų traktavimas pagal Sąjungos konkurencijos teisę grindžiamas dviem svarbiais principais.

Pirma, jei ne internete įgyvendinama kainodaros praktika yra neteisėta, yra didelė tikimybė, kad ji taip pat bus neteisėta, kai bus įgyvendinama internete.

Antra, įmonės, užsiimančios neteisėta kainodaros praktika, negali išvengti atsakomybės dėl to, kad jų kainos buvo nustatytos algoritmais. Darbuotojo arba išorės konsultanto darbą prižiūri arba kontroliuoja įmonė, taigi ir algoritmą kontroliuoja įmonė, todėl ji atsakinga ir už tuos savo veiksmus, kurie buvo pagrįsti algoritmais.

380. Keitimasis informacija taip pat gali būti naudojamas kaip būdas padidinti antikonkurencinio susitarimo ar suderintų veiksmų išorinį stabilumą. 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.

6.2.2.2. Antikonkurencinis galimybių ribojimas

381. Keitimasis informacija gali ne tik palengvinti slaptų susitarimų sudarymą, bet ir lemti antikonkurencinį galimybių ribojimą toje pačioje rinkoje, kurioje keičiamasi informacija, arba susijusioje rinkoje[243].

382. Konkurencinės galimybės toje pačioje rinkoje gali būti ribojamos tada, kai dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija jame nedalyvaujantys konkurentai patenka į labai nepalankią konkurencinę padėtį, palyginti su jame dalyvaujančiomis įmonėmis. Toks konkurencinių galimybių ribojimas galimas, jei susijusi informacija strategiškai svarbi konkuruojant rinkoje ir keitimasis informacija 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 konkurentams užkertamas kelias susipažinti su duomenimis, kuriais dalijamasi[244].

383. Keitimasis informacija taip pat gali lemti antikonkurencinį trečiųjų šalių galimybių ribojimą susijusioje rinkoje. Pavyzdžiui, vertikaliai integruotos įmonės, kurios keičiasi informacija pradinės grandies rinkoje, gali įgyti įtaką rinkoje ir slapta susitarti, kad padidintų pagrindinės žaliavos 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 prieigos prie informacijos, kuria

[243] Dėl vertikaliųjų susitarimų atveju kylančių galimybių ribojimo problemų žr. Vertikaliųjų apribojimų gairių 18–22 punktus.

[244] 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. Taip pat žr. 2022 m. birželio 30 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40511, *Insurance Ireland*, kai keitimosi informacija dalyviai užėmė 98 proc. atitinkamos rinkos.

dalijamasi, sąlygomis, gali riboti trečiųjų šalių galimybes nustatyti galimų naujų produktų tendencijas susijusiose rinkose.

Pavyzdžiui, kelios finansines paslaugas vartotojams teikiančios įmonės gali įsteigti asociaciją, turinčią bendrą duomenų bazę, kurioje kaupiama informacija apie klientus. Visi asociacijos nariai teikia informaciją duomenų bazei ir turi prieigą prie duomenų, todėl gali geriau įvertinti riziką, susijusią su finansinių paslaugų teikimu naujiems klientams. Dėl keitimosi informacija apie klientus palengvinamas narių rizikos vertinimas, susijęs su tais klientais. Dėl to gali būti lengviau patekti į rinką, o tai gali būti naudinga vartotojams. Tokios duomenų bazės tikslas nėra riboti konkurenciją, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

Tačiau dėl pirmiau aprašytų bendrų duomenų bazių gali būti ribojama konkurencija, priklausomai nuo ekonominių sąlygų atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose) ir konkrečių atitinkamos duomenų bazės savybių. Šios savybės apima duomenų bazės paskirtį ir prieigos prie jos bei dalyvavimo joje sąlygas, taip pat informacijos, kuria keičiamasi, rūšį (pavyzdžiui, ar ji yra vieša, ar konfidenciali, apibendrinta ar išsami, ankstesnių laikotarpių, esama ar būsima), duomenų bazės atnaujinimo dažnumą ir informacijos svarbą nustatant kainas, apimtis ar paslaugos teikimo sąlygas. Dėl duomenų bazės, kuri apima didelę atitinkamos rinkos dalį ir prie kurios kitiems konkurentams nesuteikiama prieiga arba delsiama ją suteikti, gali atsirasti informacijos asimetrija, dėl kurios tie kiti konkurentai atsidurtų nepalankioje padėtyje, palyginti su duomenų bazėje dalyvaujančiomis įmonėmis. Taikant sąžiningus, objektyvius, skaidrius ir nediskriminacinius prieigos kriterijus konkurencijos problemos gali būti sumažintos[245].

6.2.3. Informacijos, kuria keičiamasi, pobūdis

6.2.3.1. Neskelbtina komercinė informacija

384. 101 straipsnio 1 dalis taikoma, kai dėl keitimosi neskelbtina komercine informacija gali būti daroma įtaka konkurentų komercinei strategijai ir taip sukuriamos arba galėtų būti sukuriamos konkurencijos sąlygos, kurios neatitinka įprastų atitinkamos rinkos sąlygų, atsižvelgiant į siūlomų prekių ar paslaugų pobūdį, dalyvaujančių įmonių dydį ir skaičių bei tos rinkos apimtį[246]. Taip yra tada, kai keičiantis informacija sumažėja netikrumas dėl atitinkamos rinkos veikimo[247]. 101 straipsnio 1 dalis taikoma neatsižvelgiant į tai, ar keičiantis informacija dalyvaujančios įmonės bendradarbiaudamos gauna naudos. Tai susiję su informacija, kuri veiksmingos konkurencijos rinkose yra svarbi įmonei, kad ji galėtų išsaugoti arba pagerinti savo konkurencinę padėtį rinkoje (-se).

385. Informacija apie kainodarą paprastai laikoma neskelbtina komercine informacija, tačiau 101 straipsnio 1 dalis gali būti taikoma net tuo atveju, jei keitimasis

245 Tam nebūtina, kad prieiga būtų nemokama. Mokestis gali būti imamas, jei jis yra sąžiningas, skaidrus ir nediskriminacinis. Be to, gali būti reikalaujama, kad trečiosios šalys taip pat teiktų duomenis duomenų bazei. Taip pat žr. 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 60 punktą.

246 Prieiga prie įmonės duomenų, pavyzdžiui, naudotojų duomenų, gautų naudojantis platforma, nėra laikoma keitimusi neskelbtina komercine informacija.

247 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe prieš Komisiją*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 121 punktas ir 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *HSBC Holdings ir kt. prieš Komisiją*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 115 punktas.

informacija neturi tiesioginio poveikio galutinių naudotojų mokamoms kainoms[248]. Kitos potencialiai neskelbtinos komercinės informacijos kategorijos apima informaciją apie sąnaudas, pajėgumus, gamybą, kiekius, rinkos dalis, klientus, planus patekti į rinkas ar pasitraukti iš jų arba apie kitus svarbius įmonės strategijos elementus, kurių tikrai konkurencingoje rinkoje veikiančios įmonės nebūtų suinteresuotos viena kitai atskleisti. Tai, kad informacija, kuria keičiamasi, gali būti neteisinga ar klaidinanti, nepanaikina rizikos, kad ji gali turėti įtakos konkurentų elgesiui rinkoje[249].

386. Informacija, kuri paprastai nėra laikoma neskelbtina komercine informacija, yra, pavyzdžiui, informacija, susijusi su: bendru tam tikros pramonės srities veikimu ar jos padėtimi; viešąja politika ir visuotinės svarbos reguliavimo klausimais (tokia informacija gali būti remiamasi, pavyzdžiui, organizuojant pramonės masto ryšius su visuomene arba lobizmo iniciatyvas); nekonfidencialiais techniniais klausimais, susijusiais su pramone apskritai, pavyzdžiui, standartais arba sveikatos ir saugos klausimais; bendrosiomis, nepatentuotomis technologijomis ir susijusiais klausimais, pavyzdžiui, konkrečios įrangos charakteristikomis ir tinkamumu (bet ne su konkrečios įmonės planais dėl konkrečios įrangos ar technologijos diegimo); bendromis pardavimo skatinimo galimybėmis, susijusiomis su pramone apskritai (bet ne su konkrečios įmonės pardavimo skatinimo planais). Be to, ji apima nestrateginius švietimo, techninius ar moksliniai duomenis, kurių naudojimas naudingas vartotojams, taip pat nestrateginę informaciją, reikalingą naujoms įmonių verslo partnerystėms kurti[250].

387. Įmonės gali turėti teisėtų priežasčių informuoti savo akcininkus, potencialius investuotojus ar plačiąją visuomenę apie savo veiklos būklę ir rezultatus. Tačiau šiuo noru informuoti trečiuosius asmenis ar visuomenę negalima remtis atskleidžiant konkurentams neskelbtiną komercinę informaciją, kurios rinkoje, kurioje konkurencija yra veiksminga, įmonės neatskleistų savo konkurentams.

388. Apskritai įprastomis konkurencijos sąlygomis įmonės nėra skatinamos skelbti neskelbtinos komercinės informacijos. Kitu atveju kiltų klausimas, ar nagrinėjamai rinkai būdinga veiksminga konkurencija. Informacija, kuri dėl teisėtų priežasčių tapo vieša ir todėl tapo lengvai prieinama (kalbant apie prieigos sąnaudas) visiems konkurentams ir klientams[251], paprastai nėra laikoma neskelbtina komercinė informacija[252].

---

248 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe prieš Komisiją*, 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.

249 2016 m. gruodžio 15 d. Sprendimas *Philips ir Philips France prieš Komisiją*, T-762/14, EU:T:2016:738, 91 punktas.

250 Šis sąrašas nėra išsamus.

251 2008 m. liepos 8 d. Sprendimo *BPB prieš Komisiją*, T-53/03, EU:T:2008:254, 236 punktas ir 2022 m. vasario 2 d. Sprendimas *Scania prieš Komisiją*, T-799/17, EU:T:2022:48, 347 punktas. Informacija yra vieša, kai ji prieinama naudojant viešai prieinamus šaltinius. Informacija nėra vieša, jei su informacijos rinkimu susijusios išlaidos atgraso kitas įmones ir klientus nuo jos rinkimo. Galimybė rinkti tam tikrą informaciją rinkoje, pavyzdžiui, rinkti ją iš klientų, nebūtinai reiškia, kad tokia informacija yra rinkos duomenys, lengvai prieinami konkurentams. Žr. 2001 m. liepos 12 d. Sprendimo *Tate & Lyle ir kt. prieš Komisiją*, T-202/98, T-204/98 ir T-207/98, EU:T:2001:185, 60 punktą.

252 Žr. 2020 m. spalio 5 d. Sprendimo *Casino, Guichard-Perrachon ir AMC prieš Komisiją*, T-249/17, EU:T:2020:458, 263–267 punktus ir 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimo *Atlantic Container Line ir kt. prieš Komisiją*, T-191/98, T-212/98–T-214/98, EU:T:2003:245, 1154 punktą. Taip pat žr. 398 punktą,

389. Net jei informacija yra lengvai prieinama (pvz., reguliavimo institucijų skelbiama informacija), konkurentai, papildomai keisdamiesi informacija, gali dar labiau sumažinti strateginį netikrumą rinkoje. Taip gali būti, pavyzdžiui, kai keičiamasi ne tokia apibendrinta ar detalesne informacija, informacija keičiamasi dažniau nei su ja galima susipažinti viešoje erdvėje arba kai prie informacijos pridedamos pastabos, kuriomis konkurentams gali būti parodoma, kokių bendrų veiksmų reikia imtis. Tokiu atveju keičiantis informacija gali būti ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

6.2.3.2. Apibendrinta ir individualaus pobūdžio informacija

390. Tai, ar informacija yra neskelbtina komercinė informacija, priklauso nuo jos naudingumo konkurentams. Apskritai neskelbtina komercine informacija dažniausiai laikoma informacija, kurioje pateikiama daug detalių duomenų ir pagal kurią galima nustatyti įmonę (-es), kuri (-ios) ją pateikė. Keičiantis individualaus pobūdžio informacija gali būti sudaromos palankesnės sąlygos bendrai susitarti rinkoje ir nustatyti bausmių strategijas, nes elgesį derinančios įmonės gali lengviau nustatyti nukrypstantį arba naują dalyvį.

391. Keičiantis apibendrinta informacija, kai pakankamai sudėtinga ją priskirti konkrečioms įmonėms arba toks priskyrimas yra netikslus, arba kai apibendrinami įvairių produktų duomenys, ypač jei produktai turi skirtingas savybes arba priklauso skirtingoms rinkoms, mažiau tikėtina, kad bus ribojama konkurencija. Prekybos asociacijos ar rinkos tyrimų įmonės surinkti ir paskelbti apibendrinti rinkos duomenys (pavyzdžiui, pardavimo duomenys, duomenys apie pajėgumus ar duomenys apie sąnaudas ir sudedamąsias dalis) gali būti naudingi ir konkurentams, ir klientams, nes jie patirtų mažiau sąnaudų ir susidarytų 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. Mažai tikėtina, kad keitimasis apibendrinta informacija gali riboti konkurenciją, išskyrus atvejus, kai jį vykdo palyginti nedidelis skaičius įmonių, užimančių pakankamai didelę atitinkamos rinkos dalį[253]. Vis dėlto, negalima atmesti galimybės, kad keičiantis apibendrinta informacija ir duomenimis gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą specifinių savybių turinčiose rinkose.

Pavyzdžiui, kai labai glaudžios ir stabilios oligopolijos nariai keičiasi apibendrinta informacija apie kainas, pastebėję mažesnę nei nustatyto tam tikro lygio rinkos kainą, jie gali padaryti prielaidą, kad vienas iš jų pasitraukė iš slapto susitarimo, ir imtis rinkos masto atsakomųjų veiksmų. Kitaip tariant, kad išlaikytų slapto susitarimo stabilumą, įmonės, veikiančios labai glaudžios ir stabilios oligopolijos sąlygomis, ne visais atvejais turi žinoti, kas nukrypo – gali pakakti žinoti, kad kažkas nukrypo.

392. Priklausomai nuo aplinkybių, keitimasis neapdorotais duomenimis komerciniu požiūriu gali būti mažiau jautrus nei keitimasis duomenimis, kurie jau buvo paversti prasminga informacija. Visų pirma, kai keičiamasi neapdorotais duomenimis, mažiau

---

kuriame paaiškinama, kad viešas atskleidimas tam tikrais atvejais gali būti konkurentų tarpusavio komunikacijos kanalo dalis, siekiant pranešti apie būsimus ketinimus elgtis rinkoje tam tikru būdu arba nustatyti jį kaip pagrindinį konkurentų veiksmų tarpusavio koordinavimo būdą, todėl jam gali būti taikoma 101 straipsnio 1 dalis.

253 Pavyzdžiui, glaudžios oligopolijos atveju.

tikėtina, kad jie bus laikomi neskelbtinais komerciniais duomenimis, kai neapdorotiems duomenims apdoroti kiekviena šalis naudoja savo metodą.

6.2.3.3. Informacijos amžius

393. Daugelyje sektorių informacija gana greitai pasensta, todėl praranda 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 palankesnės sąlygos bendrai susitarti rinkoje[254]. Iš esmės, kuo senesnė informacija, tuo mažiau ji gali būti naudinga siekiant laiku nustatyti nukrypimus, taigi ir panaudoti ją kaip įtikinamą grasinimą imtis neatidėliotinų atsakomųjų veiksmų[255]. Tačiau tam reikia kiekvienu konkrečiu atveju įvertinti informacijos aktualumą[256].

394. Tai, ar informacija yra ankstesnių laikotarpių, priklauso nuo konkrečių atitinkamos rinkos savybių, derybų dėl pardavimo ir pirkimo dažnumo sektoriuje ir informacijos, kuria paprastai remiamasi šiame sektoriuje priimant verslo sprendimus, senumo. Pavyzdžiui, informacija gali būti laikoma ankstesnių laikotarpių informacija, jei ji kelis kartus senesnė už vidutinę kainodaros ciklų trukmę arba vidutinę toje pramonės srityje naudojamų sutarčių trukmę, kai tos sutartys atspindi derybų dėl kainų atnaujinimo dažnumą. Tačiau keitimasis dabartine informacija gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai, ypač jei tokiu keitimusi siekiama dirbtinai padidinti skaidrumą tarp konkurentų, 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 bus laikoma labiau neskelbtina komerciniu požiūriu nei senesni duomenys. Tokiu atveju praėjusių metų informacija nėra laikoma ankstesnių laikotarpių informacija.

Stabilios, nesudėtingos rinkos, kurioje yra didelių patekimo į rinką kliūčių, sąlygomis artimiems konkurentams keičiantis naujausia praėjusio laikotarpio informacija taip pat gali būti sudaryti slapti susitarimai. Pavyzdžiui, keičiantis išsamia informacija apie naujausio praėjusio laikotarpio pardavimus gali būti sumažintas netikrumas dėl būsimo konkurentų elgesio rinkoje ir šalims gali būti sudarytos sąlygos atitinkamai pritaikyti būsimą savo elgesį rinkoje.

6.2.4. Keitimosi neskelbtina komercine informacija savybės

395. 101 straipsnio 1 dalis taikoma keitimuisi informacija, kai konkurentai dvišaliu ar daugiašaliu pagrindu keičiasi neskelbtina komercine informacija. Toks keitimasis

254 Prekybos asociacijos gali rinkti ankstesnių laikotarpių duomenis, kad galėtų prisidėti prie viešosios politikos peržiūrų arba analizuoti tokių peržiūrų rezultatus.

255 Pavyzdžiui, ankstesniais atvejais Komisija laikė, kad jei keičiamasi senesniais kaip vienerių metų *su konkrečia įmone susijusiais* duomenimis, 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 1 3, p. 10, 17 punktas.

256 2019 m. liepos 12 d. Sprendimo *Sony ir Sony Electronics prieš Komisiją*, 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.

informacija apima dalijimosi duomenimis susitarimus, pagal kuriuos du ar daugiau konkurentų teikia duomenis bendrai duomenų bazei ir gauna prieigą prie kai kurių arba visų kitų konkurentų pateiktų duomenų. Kai keičiantis informacija dalyvauja du ar daugiau konkurentų, gali būti nebūtina keitimąsi informacija priskirti konkrečiai įmonių susitarimui, įmonių asociacijos sprendimui arba suderintiems veiksmams[257]. Be to, tam tikromis aplinkybėmis vienašalis informacijos atskleidimas arba netiesioginis keitimasis informacija taip pat gali būti laikomi suderintais veiksmais, kuriems taikomas 101 straipsnio 1 dalis.

6.2.4.1. Vienašalis informacijos atskleidimas

396. Atvejis, kai viena įmonė atskleidžia neskelbtiną komercinę informaciją konkurentui, kuris jos prašė arba bent jau sutinka ją priimti, gali būti laikoma suderintais veiksmais, jei šis konkurentas po tokio atskleidimo imasi veiksmų ir jei yra priežastinis ryšys tarp atskleidimo ir vėlesnio konkurento elgesio rinkoje[258]. Kai viena įmonė savo konkurentams atskleidžia neskelbtiną komercinę informaciją, sumažėja tų konkurentų strateginis netikrumas dėl būsimo rinkos veikimo ir padidėja tikimybė, kad bus ribojama konkurencija ir bus sudarytas slaptas susitarimas, išskyrus atvejus, kai konkurentai viešai atsiriboja nuo tokio atskleistos informacijos[259]. Vienašalis informacijos atskleidimas gali būti vykdomas, pavyzdžiui, siunčiant žinutes pokalbių svetainėse, el. laiškais, telefono skambučiais, įvesties duomenimis bendroje algoritminėje priemonėje, susitikimų metų ir kt. Ar neskelbtiną komercinę informaciją vienašališkai atskleidžia tik viena įmonė, ar visos dalyvaujančios įmonės, nėra svarbu.

397. Kai įmonė per susitikimą ar kitokio kontakto metu iš konkurento gauna neskelbtinos komercinės informacijos, daroma prielaida, kad ta įmonė atsižvelgs į tokią informaciją ir atitinkamai pritaikys savo elgesį rinkoje, nebent ji viešai atsiribotų nuo šios informacijos (pavyzdžiui, aiškiai pareikšdama, kad nenori jos gauti[260]) arba apie ją praneštų administracinėms institucijoms.

Pavyzdžiui, tuo atveju, jei įmonė dalyvauja susitikime[261], per kurį kita įmonė atskleidžia konkurentams savo kainodaros planus, o konkurentai viešai neatsiriboja nuo šios informacijos, 101 straipsnio 1 dalis greičiausiai būtų taikoma net jei nebuvo sudarytas aiškus susitarimas didinti kainas[262]. Taip pat tikėtina, kad 101 straipsnio 1 dalis bus taikoma nustatant kainodaros taisyklę pasidalijamojoje algoritminėje priemonėje (pavyzdžiui, taisyklę, pagal kurią nustatoma mažiausia kaina atitinkamoje interneto platformoje arba parduotuvėje (+5 proc.) arba konkretaus konkurento kaina (– 5 proc.)), net jei nėra aiškaus susitarimo suderinti būsimas kainas.

257 Žr. 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimo *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 31–32 punktus.

258 Žr. 2000 m. kovo 15 d. Sprendimo *Cimenteries CBR prieš Komisiją*, T-25/95, EU:C:2000:77, 1849 punktą ir 2009 m. birželio 4 d. Sprendimo *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 51 punktą.

259 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. Dėl atsiribojimo žr. 2016 m. sausio 20 d. Sprendimo *Toshiba Corporation prieš Komisiją*, C-373/14 P, 62–63 punktus. Taip pat žr. 410 punktą.

260 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 prieš Komisiją*, C-199/92 P, EU:C:1999:358, 162 punktą ir 1999 m. liepos 8 d. Sprendimo *Komisija prieš Anic Partecipazioni*, C-49/92 P, EU:C:1999:356, 121 punktą.

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

262 Žr. 2001 m. liepos 12 d. Sprendimo *Tate & Lyle ir kt. prieš Komisiją*, T-202/98, T-204/98 ir T-207/98, EU:T:2001:185, 54 punktą.

Kita vertus, jei viena įmonė siunčia elektroninį laišką kitų įmonių darbuotojų asmeniniais el. pašto adresais, tai savaime nereiškia, kad gavėjai turėjo žinoti šio pranešimo turinį[263]. Tai, atsižvelgiant į kitus objektyvius ir nuoseklius požymius, gali pagrįsti prezumpciją, kad gavėjai žinojo turinį ir atsižvelgė į šią informaciją, bet tiems gavėjams turi būti palikta galimybė tą prezumpciją nuginčyti[264].

398. Tai, kad įmonė atskleidžia neskelbtiną komercinę informaciją viešai ją paskelbdama (pvz., viešai prieinamoje interneto svetainėje, viešame renginyje arba laikraštyje), savaime nepanaikina galimybės, kad paskelbimas gali būti laikomas suderintais veiksmais, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Iš tiesų viešas informacijos atskleidimas tam tikrais atvejais gali būti konkurentų tarpusavio komunikacijos kanalo dalis, siekiant pranešti apie būsimus ketinimus elgtis rinkoje tam tikru būdu arba nustatyti jį kaip pagrindinį konkurentų veiksmų tarpusavio koordinavimo būdą, todėl jis patenka į 101 straipsnio 1 dalies taikymo sritį. Be to, tai, kad informacija besikeičiančios šalys anksčiau yra viešai paskelbusios tuos duomenis (pvz., dienraštyje ar savo svetainėje), nereiškia, kad vėliau neviešai keičiantis tokia informacija nebūtų ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[265].

Tipinis vienašalio viešo atskleidimo pavyzdys yra degalinių operatorių vykdoma esamų mažmeninių kainų reklama (arba, pavyzdžiui, mažmenininkų skelbiama maisto produktų kainų reklama). Nesant antikonkurencinio susitarimo ar suderintų veiksmų, tokia reklama yra naudinga vartotojams, nes ji palengvina degalinių palyginimą prieš pilantis kurą į automobilius (arba palyginti maisto produktus parduodančius mažmenininkus prieš nusprendžiant, kur apsipirkti), net jei vykdant reklamą taip pat sudaromos sąlygos konkurentams sužinoti jų artimų konkurentų taikomas kainas.

Kitos vienašalio viešo atskleidimo formos gali apimti pranešimus, kurie gali liudyti galimus antikonkurencinius suderintus veiksmus.

Pavyzdžiui, tam tikrame sektoriuje gali būti viešai žinoma, kad didėja tiekimo kaina. Viešuose susitikimuose, pavyzdžiui, atitinkamos prekybos asociacijos posėdžiuose, dalyviai gali paminėti šį reiškinį. Konkurentai gali nurodyti didėjančias tiekimo kainas, nes tai vieša informacija, tačiau jie neturėtų viešai nagrinėti savo individualaus atsako į šias didėjančias išlaidas, nes taip sumažėja netikrumas dėl jų elgesio rinkoje[266]. Tie patys argumentai taikomi, kai įmonių atstovai teikia pastabas apie rinkos įvykius vienašaliuose viešuose pranešimuose ir atskleidžia savo strategijas, taikytinas reaguojant į kintančias rinkos sąlygas. Įmonės turi savarankiškai nustatyti politiką, kurios jos ketina laikytis vidaus rinkoje. Tai reiškia, kad kiekvienas konkurentas turi savarankiškai nuspręsti, kaip jis reaguos į didėjančias tiekimo sąnaudas.

263 2016 m. sausio 21 d. Sprendimas *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 39 ir 40 punktai.

264 2016 m. sausio 21 d. Sprendimo *Eturas ir kt.*, C-74/14, EU:C:2016:42, 41 punkte Teisingumo Teismas pateikė pavyzdžių, kaip nuginčyti šią prezumpciją, pavyzdžiui, įrodant, jog adresatas negavo pranešimo, nesusipažino su atitinkama skiltimi arba susipažino su pranešimo informacija tik praėjus tam tikram laikui po išsiuntimo.

265 Taip pat žr. 389 punktą.

266 Žr., pavyzdžiui, 2013 m. kovo 14 d. Sprendimo *Dole Food Company ir Dole Germany prieš Komisiją*, T-588/08, EU:T:2013:130, 291–295 punktus.

399. Taip pat skiriasi atvejis, kai konkurentai savarankiškai gauna informaciją arba aptaria būsimas kainas su klientais ar trečiosiomis šalimis, ir atvejis, kai konkurentai, prieš nustatydami savo kainas, aptaria kainų nustatymo veiksnius su kitais konkurentais[267].

400. Kaip paaiškinta 425 punkte, tam tikros informacijos paviešinimas gali padėti klientams priimti informacija pagrįstus pirkimo sprendimus. Tačiau šis veiksmingumas yra mažiau tikėtinas, jei informacija susijusi su būsimais ketinimais. Viešoji informacija gali būti mažiau veiksminga, jei ji susijusi su parametrais, kurie gali nepasitvirtinti, ir ją paskelbdama įmonė neprisiima įsipareigojimų savo klientų atžvilgiu[268].

Pavyzdžiui, vienašalis viešas pranešimas, kuriame nurodomi ketinimai, susiję su būsima kainodara (skirtingai nuo pranešimo apie faktinį sprendimą pakeisti kainas nuo tam tikros datos artimiausioje ateityje), neįpareigoja įmonės, kuri skelbia informaciją, jos klientų atžvilgiu, tačiau gali suteikti informacijos apie numatomą įmonės strategiją rinkoje konkurentams. Taip visų pirma bus tuo atveju, jei informacija yra pakankamai konkreti. Todėl tokie pranešimai paprastai nesuteikia naudos vartotojams ir gali sudaryti palankesnes sąlygas sudaryti slaptus susitarimus.

Vienašaliai vieši pranešimai taip pat gali byloti apie antikonkurencinį susitarimą ar suderintus veiksmus. Pavyzdžiui, rinkoje, kurioje yra tik keli konkurentai ir yra didelių kliūčių patekti į rinką, veikiančios įmonės, nuolat viešai skelbiančios informaciją, kuri nėra akivaizdžiai naudinga vartotojams (pavyzdžiui, informaciją apie MTP išlaidas, prisitaikymo prie aplinkos apsaugos reikalavimų sąnaudas ir kt.), gali riboti konkurenciją, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Vienašaliai vieši pranešimai gali būti naudojami jų slaptiems susitarimams įgyvendinti arba stebėti. Tai, ar toks apribojimas iš tikrųjų bus nustatytas, priklausys nuo visų konkretaus atvejo aplinkybių.

6.2.4.2. Netiesioginis keitimasis informacija

401. Konkurentai gali keistis neskelbtina komercine informacija per trečiąją šalį, pavyzdžiui, paslaugas teikiančią trečiąją šalį (įskaitant platformos operatorių arba optimizavimo priemonės teikėją), bendrą agentūrą (pvz., prekybos organizaciją), vieną iš savo tiekėjų ar klientų[269] arba pasidalijamąjį algoritmą (toliau kartu – trečioji šalis). Kaip ir tiesioginio keitimosi informacija atveju, dėl netiesioginio keitimosi informacija taip pat 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 atvejo aplinkybes, dalyvaujantys konkurentai ir trečioji šalis gali būti laikomi atsakingais už tokį slaptą susitarimą. 101 straipsnio 1 dalyje nustatytas draudimas taikomas ne tik

267 2019 m. rugsėjo 24 d. Sprendimas *HSBC Holdings ir kt. prieš Komisiją*, T-105/17, EU:T:2019:675, 144 punktas.

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

269 Konkurencijos teisė nedraudžia klientams savarankiškai atskleisti vieno tiekėjo kainų pasiūlymo kitam tiekėjui, siekiant geresnių komercinių sąlygų, pavyzdžiui, mažesnės kainos. Tokie atvejai turi būti atskirti nuo atvejų, kai klientas žino apie antikonkurencinį tiekėjų susitarimą ir keičiasi informacija, kad toks susitarimas būtų įgyvendintas.

susitarimų ar suderintų veiksmų šalims, veikiančioms rinkose, kurioms tie susitarimai ar veiksmai daro poveikį[270].

402. Netiesioginio keitimosi neskelbtina komercine informacija atveju kiekvieno dalyvio vaidmens analizė kiekvienu konkrečiu atveju reikalinga siekiant nustatyti, ar keitimasis informacija yra antikonkurencinis susitarimas, ar suderinti veiksmai, ir kam tenka atsakomybė už slaptą susitarimą. Atliekant šį vertinimą visų pirma reikės atsižvelgti į informacijos teikėjų ar gavėjų informuotumo apie kitų informacijos tiekėjų ar gavėjų ir trečiosios šalies keitimąsi informacija lygį.

Galima išskirti kelis scenarijus.

Tam tikri netiesioginiai informacijos mainai vadinami išcentriniais (angl. hub-and-spoke) susitarimais. Pavyzdžiui, bendras gamintojas arba tiekėjas gali veikti kaip centras, iš kurio informacija perduodama keliems platintojams ar mažmenininkams, arba platintojas ar mažmenininkas gali veikti kaip informacijos perdavimo keliems gamintojams ar tiekėjams centras. Interneto platforma taip pat gali veikti kaip centras, kuris palengvina, koordinuoja arba užtikrina platformos verslo klientų keitimąsi informacija, pavyzdžiui, siekiant užtikrinti tam tikras maržas ar kainų lygius. Platformos taip pat gali būti naudojamos techninėms priemonėms nustatyti, kurias taikant platformų naudotojai negalėtų galutiniams vartotojams siūlyti mažesnių kainų ar kitų pranašumų.

Informacija taip pat gali būti keičiamasi netiesiogiai per pasidalijamąjį optimizavimo algoritmą, kuris priima komercinius sprendimus, pagrįstus iš konkurentų gautais neskelbtinais komerciniais duomenimis. Nors viešai prieinamų duomenų naudojimas algoritmų programinei įrangai perduoti yra teisėtas, neskelbtinos komercinės informacijos kaupimas kainodaros priemonėje, kurią siūlo viena IT bendrovė, prie kurios gali prisijungti įvairūs konkurentai, galėtų būti laikomas horizontaliuoju slaptu susitarimu.

403. Konkurentai, kurie netiesiogiai (per trečiąją šalį) keičiasi neskelbtina komercine informacija, gali pažeisti 101 straipsnį. Taip bus tuo atveju, kai įmonė, kuri dalijasi neskelbtina komercine informacija, aiškiai arba numanomai susitaria su trečiąja šalimi, kad trečioji šalis gali dalytis minėta informacija su įmonės konkurentais, arba kai ta įmonė per trečiąją šalį ketino atskleisti neskelbtiną komercinę informaciją savo konkurentams. Taip gali būti ir tada, kai įmonė, kuri dalijasi neskelbtina komercine informacija, galėjo pagrįstai numatyti, kad trečioji šalis pasidalys informacija su įmonės konkurentais, ir buvo pasirengusi prisiimti su tuo susijusią riziką[271]. Neskelbtiną komercinę informaciją gaunantis konkurentas taip pat dalyvautų darant pažeidimą ir būtų už jį atsakingas, jei žinotų apie antikonkurencinius tikslus, kurių siekia įmonė, kuri dalijasi informacija, ir trečioji šalis, ir savo elgesiu ketino prisidėti prie tų tikslų. Tačiau įmonė, kuri dalijasi informacija, pažeidimo nedarys, jeigu ta trečioji šalis gauna tą neskelbtiną komercinę informaciją ir, neinformavusi tos

---

270 2017 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *ICAP ir kt. prieš Komisiją*, T-180/15, EU:T:2017:795, 103 punktas; 2015 m. spalio 22 d. Sprendimas *AC-Treuhand prieš Komisiją*, C-194/14 P, EU:C:2015:717, 27, 34 ir 35 punktai. Taip pat žr. 2022 m. kovo 30 d. Sprendimo *Air Canada prieš Komisiją*, T-326/17, EU:T:2022:177, 370–371 punktus, kuriuose Bendrasis Teismas nustatė, kad tokių trečiųjų šalių atsakomybė nepriklauso nuo to, ar jie atliko tarpininko ir apmokamo koordinatoriaus vaidmenį susitarime. Taip pat žr. 454 punktą.

271 2016 m. liepos 21 d. Sprendimas *VM Remonts ir kt.*, C-542/14, EU:C:2016:578, 31 punktas.

įmonės, perduoda tą informaciją jos konkurentams, arba kai ta įmonė negalėjo pagrįstai numatyti, kad informacija bus perduota[272].

404. Be to, trečioji šalis, kuri perduoda įmonių neskelbtiną komercinę informaciją, taip pat gali būti laikoma atsakinga už pažeidimą, jeigu ji savo elgesiu ketino prisidėti prie bendrų tikslų, kurių siekia keitimosi informacija dalyviai, ir žinojo apie faktinį kitų įmonių, siekiančių tų pačių antikonkurencinių tikslų, planuotą ar įgyvendintą elgesį arba galėjo pagrįstai tokį elgesį numatyti ir buvo pasirengusi prisiimti riziką[273].

6.2.4.3. Keitimosi neskelbtina komercine informacija dažnumas

405. Dažnai keičiantis informacija sudaromos palankesnės sąlygos bendrai susitarti dėl rinkos ir stebėti nukrypimus, todėl padidėja slapto susitarimo rizika. Nestabiliose rinkose gali tekti dažniau keistis informacija nei stabiliose rinkose, kad būtų sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą. Siekiant sudaryti slaptą susitarimą ilgalaikių sutarčių rinkose (tai reiškia, kad derybos dėl pardavimo ir pirkimo atnaujinamos retai), paprastai gali pakakti rečiau keistis informacija. Tačiau siekiant sudaryti slaptą susitarimą trumpalaikių sutarčių rinkose, kuriose derybos atnaujinamos dažnai, retai keistis informacija gali nepakakti[274]. Apskritai tai, kaip dažnai reikia keistis informacija siekiant sukurti palankesnes sąlygas sudaryti slaptą susitarimą, priklauso ir nuo tokios informacijos pobūdžio, senumo ir apibendrinimo lygio[275]. Dėl didėjančios tikralaikių duomenų svarbos priimant verslo sprendimus didžiausias konkurencinis pranašumas įgyjamas automatiškai keičiantis informacija tikruoju laiku. Tai, kas yra dažnas arba nedažnas keitimasis informacija, priklauso nuo aplinkybių ir atitinkamos rinkos[276].

6.2.4.4. Priemonės, kuriomis mažinama konkurencijos teisės pažeidimų rizika

406. Įmonės, kurios nori (arba turi) keistis neskelbtina komercine informacija, skatinamos įgyvendinti priemones, kuriomis ribojama prieiga prie informacijos arba kontroliuojama, kaip ji naudojama[277]. Įmonės taip pat turėtų apsvarstyti galimybę keistis tik tokia informacija, kuri yra būtina numatytam tikslui pasiekti.

407. Pavyzdžiui, informacijai gauti ir apdoroti įmonės gali pasitelkti nepriklausomas grupes arba patikėtinius. Nepriklausoma grupė paprastai reiškia ribotą grupę asmenų iš įmonės, kurie nedalyvauja įmonės komercinėje veikloje ir yra saistomi griežtų

---

272 2016 m. liepos 21 d. Sprendimas *VM Remonts ir kt.*, C-542/14, EU:C:2016:578, 30 punktas. Taip pat žr. 406 punktą, kuriame paaiškinama, jog laikoma, kad neskelbtinos komercinės informacijos gavėjas atsižvelgė į šią informaciją, išskyrus atvejus, kai jis aiškiai atsiriboja nuo šios informacijos, nurodydamas, kad nenori gauti tokios informacijos, arba pranešdamas apie keitimąsi informacija administracinėms institucijoms.

273 2017 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *ICAP ir kt. prieš Komisiją*, T-180/15, EU:T:2017:795, 100 punktas.

274 Pavyzdžiui, nedažnos sutartys gali sumažinti atsakomųjų veiksmų galimybę.

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

276 Pavyzdžiui, kai kuriose rinkose, kaip antai internetinėse prekyvietėse arba vykdant mažmeninę prekybą benzinu, kainodaros sprendimai priimami kelis kartus per dieną. Kitose rinkose įmonės savo kainas peržiūri tik kelis kartus per metus. Pirmuoju atveju keitimasis informacija kas tris mėnesius negali būti laikomas dažnu, o antruoju atveju toks keitimasis gali būti laikomas dažnu. Tam tikrose finansų rinkose prekyba vyksta taip dažnai, kad kasdien skelbiama informacija gali būti laikoma nedažnu informacijos teikimu.

277 Tokių priemonių jau gali būti reikalaujama tam, kad būtų laikomasi Bendrojo duomenų apsaugos reglamento nuostatų, jei keičiamasi asmens duomenimis.

konfidencialumo protokolų, susijusių su neskelbtina komercine informacija[278]. Patikėtinis yra nepriklausomas trečiasis asmuo, teikiantis paslaugas įmonei. Įgyvendinant kitą horizontalųjį bendradarbiavimo susitarimą gali būti naudojamasi nepriklausoma grupe arba patikėtiniu siekiant užtikrinti, kad tokiam bendradarbiavimui teikiama informacija būtų teikiama remiantis būtinybės žinoti principu ir apibendrinta forma.

408. Abipusio dalijimosi duomenimis susitarimo, pavyzdžiui, 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 atskirai iš kiekvieno kito dalyvio. Duomenų bankas gali būti valdomas, pavyzdžiui, patikėtinio, kuriam taikomos griežtos konfidencialumo taisyklės, susijusios su iš duomenų banko dalyvių gauta informacija. Duomenų banką valdančios įmonės taip pat turėtų užtikrinti, kad būtų renkama tik ta informacija, kuri yra būtina teisėtam duomenų banko tikslui įgyvendinti.

409. Įmonės gali imtis papildomų priemonių, kad sumažintų riziką, jog bendraujant su (potencialiais) konkurentais bus keičiamasi neskelbtina komercine informacija. Planuodamos fizinį susitikimą arba susitikimą telefonu, įmonės turėtų atidžiai peržiūrėti jo darbotvarkę ir tikslą, kad užtikrintų, jog galima rizika, susijusi su keitimusi neskelbtina komercine informacija, būtų nustatyta iš anksto ir būtų imtasi tinkamų priemonių jos išvengti. Įmonės taip pat gali nuspręsti dalyvauti fiziniame susitikime (-uose) arba susitikime (-uose) telefonu kartu su teisininku, kurio specializacija – konkurencijos teisė. Susitikimo metu dalyviai turėtų laikytis darbotvarkės ir, jei atskleidžiama neskelbtina komercinė informacija arba ja keičiamasi, jie turėtų pareikšti prieštaravimus, užtikrinti, kad jų prieštaravimai būtų įrašyti į fizinio susitikimo arba susitikimo telefonu protokolą, ir viešai atsiriboti nuo informacijos tuo atveju, jei ja keičiamasi nepaisant jų prieštaravimų (žr. 410 punktą). Užtikrindamos, kad po kiekvieno susitikimo būtų iškart parengiami ir išplatinami tikslūs protokolai, įmonės galėtų greitai nustatyti, ar buvo netyčia pasikeista neskelbtina komercine informacija, ir iš karto pareikšti prieštaravimus dėl protokolo.

410. Susitikimų metu įmonė gali viešai atsiriboti nuo bet kokio antikonkurencinio keitimosi neskelbtina komercine informacija, aiškiai pareikšdama savo prieštaravimą kitiems keitimosi informacija dalyviams. Siekiant nustatyti, ar įmonė iš tikrųjų atsiribojo nuo keitimosi informacija, svarbu, kad kiti keitimosi informacija dalyviai suprastų atsiribojančios įmonės ketinimus. Pavyzdžiui, įmonė, norinti atsiriboti, gali nedelsdama ir aiškiai pareikšti, kad negali dalyvauti diskusijose aptariama tema, ir paprašyti, kad tema būtų nedelsiant pakeista. Jei į prieštaravimą ir prašymą neatsižvelgiama, įmonė turėtų nedelsdama pasitraukti iš fizinio susitikimo arba susitikimo telefonu taip, kad visiems dalyvaujantiems būtų aišku, kodėl ji nutraukė savo dalyvavimą. Įmonės turėtų užtikrinti, kad jų prieštaravimai ir pasitraukimas iš susitikimo būtų įrašyti į bet kokį bendrą susitikimo protokolą arba, jei tokio protokolo nėra, įtraukti informaciją apie pasitraukimą į susirinkimo į savo užrašus apie susitikimą.

411. Įmonės taip pat gali imtis priemonių, kad sumažintų neskelbtinos komercinės informacijos viešo atskleidimo riziką (žr. 398 punktą). Prieš atskleisdamos neskelbtiną komercinę informaciją, įmonės turi patikrinti, ar šios informacijos

278 Žr. 2018 m. balandžio 24 d. Komisijos sprendimo byloje M.7993, *Altice/PT Portugal* 53 punktą.

atskleidimas iš tikrųjų atitinka numatytą teisėtą tikslą ir kiek išsamiai tuo tikslu reikėtų atskleisti informaciją. Viešai atskleidus neskelbtiną komercinę informaciją, susijusią su planuojamu elgesiu kainų ir kiekių atžvilgiu, sumažėja strateginis netikrumas rinkoje ir gali būti sudarytas slaptas susitarimas. Apibendrinta ir ankstesnių laikotarpių informacija paprastai yra mažiau strateginio pobūdžio. Bet kokia paskelbta strateginė informacija taip pat turėtų būti susijusi tik su pačia įmone ir neturėtų būti siejama su sektoriumi ar pramone. Visų pirma įmonės turėtų vengti viešų pranešimų apie strateginius veiksmus, kurie priklauso nuo jų (potencialių) konkurentų veiksmų. Priklausomai nuo aplinkybių, įmonės, patekusios į padėtį, kai konkurentai skelbia viešus pranešimus, atskleidžiančius neskelbtiną komercinę informaciją, konkurencijos teisės pažeidimų riziką gali sumažinti viešai atsiribodamos nuo tų pranešimų arba pranešdamos apie juos valdžios institucijoms.

Pavyzdžiui, trys įmonės – A, B ir C – konkuruoja tam tikroje mažmeninėje rinkoje ir susiduria su didėjančiomis sąnaudomis. Įmonė A neturėtų pateikti viešų pranešimų, kuriuose nurodo, kad tol, kol įmonės B ir C šias didėjančias išlaidas perkels vartotojams, sektorius ir toliau bus pelningas. Ji taip pat neturėtų skelbti, kad pageidautina, jog B ir C šias išlaidas perkeltų vartotojams. Be to, įmonė A neturėtų viešai skelbti, kad negalės išvengti šių didėjančių sąnaudų perkėlimo vartotojams, nes įmonės B ir C ketina daryti tą patį.

6.2.5. Rinkos savybės

412. Tikimybė, kad keičiantis informacija bus sudaromi slapti susitarimai arba ribojamos galimybės, priklauso nuo rinkos savybių. Pats keitimasis informacija taip pat gali turėti įtakos šioms rinkos savybėms. Svarbios rinkos savybės šiuo atžvilgiu, be kita ko, yra skaidrumo lygis rinkoje, rinkoje veikiančių įmonių skaičius (rinkos koncentracija), patekimo į rinką kliūčių buvimas, tai, ar prekė ar paslauga, su kuria susijęs keitimasis informacija, yra vienarūšė, tai, ar susijusios įmonės yra panašios (rinkos sudėtingumas), taip pat pasiūlos ir paklausos rinkoje stabilumas[279].

Toliau pateikiamas svarbių rinkos savybių sąrašas nėra išsamus, nes vertinant konkretų keitimąsi informacija gali būti svarbios ir kitos rinkos savybės.

Skaidrumas. Kuo skaidresnė rinka, tuo mažiau joje netikrumo, dėl kurio gali atsirasti konkurencija, todėl būtų dar sunkiau keistis informacija[280].

Rinkos koncentracija. Rinkose, kuriose veikia tik keli konkurentai, yra lengviau pasiekti bendrą susitarimą dėl derinimo sąlygų ir stebėti nukrypimus. Jei rinka yra labai koncentruota, keitimasis tam tikra informacija, atsižvelgiant visų pirma į informacijos, kuria keičiamasi, pobūdį, gali sudaryti sąlygas įmonėms sužinoti apie atskirų konkurentų padėtį rinkoje bei jų komercinę strategiją, taip iškraipant konkurenciją rinkoje bei padidinant slaptų susitarimų sudarymo galimybę ar net tai paskatinant. Kita vertus, jei rinka yra labai suskaidyta, konkurentų keitimosi informacija įtaka konkurencijai rinkoje gali būti neutrali arba netgi teigiama[281].

Kliūtys patekti į rinką. Dėl kliūčių patekti į rinką išorės subjektams sunkiau nepaisyti slaptų susitarimų ir patekti į rinką siūlant kainas, kurios būtų mažesnės nei rinkoje

279 Šis savybių sąrašas nėra išsamus – vertinant konkretų keitimąsi informacija gali būti svarbios ir kitos rinkos savybės.

280 Taip pat žr. 389 punktą.

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

veikiančių senbuvių, sudariusių slaptą susitarimą, kainos. Taigi dėl kliūčių patekti į rinką labiau tikėtina, kad rinkoje galimas tvarus slaptas susitarimas.

Rinkos sudėtingumas. Kai įmonių sąnaudos, klientai, rinkos dalys, produktų asortimentas, pajėgumai ir kt. yra panašūs, labiau tikėtina, kad jos pasieks bendrą susitarimą dėl derinimo sąlygų, nes jų interesai yra labiau suderinti. Taip pat gali būti lengviau pasiekti slaptą susitarimą dėl vieno vienarūšio produkto kainos nei dėl daugelio kainų rinkoje, kurioje yra daug diferencijuotų produktų, nors techniniai pokyčiai, pavyzdžiui, kainų stebėjimo priemonių naudojimas, taip pat gali palengvinti sąlygas sudaryti slaptą susitarimą diferencijuotų produktų atveju.

Rinkos stabilumas. Slapti susitarimai taip pat labiau tikėtini tais atvejais, kai paklausos ir pasiūlos sąlygos rinkoje yra palyginti stabilios. Nepastovi paklausa, didelis kai kurių rinkos įmonių vidaus augimas arba dažnas naujų įmonių atėjimas gali rodyti, kad rinka nėra pakankamai stabili, kad būtų galima tikėtis suderinimo[282]*, arba gali prireikti dažniau keistis informacija, kad būtų daromas poveikis konkurencijai.*

6.2.6. Konkurencijos ribojimas pagal tikslą

413. Kaip nurodyta 1.2.4 skirsnyje, kai kurie susitarimai patys savaime ir atsižvelgiant į jų nuostatų turinį, tikslus ir jų ekonomines bei teisines aplinkybes, yra pakankamai žalingi konkurencijai ir jų poveikio nebūtina vertinti. Visų pirma, keitimasis informacija bus laikomas ribojimu 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[283]. Vertindama, ar keitimasis informacija yra konkurencijos ribojimas pagal tikslą, Komisija pirmiausia nagrinės jo turinį, tikslus ir teisines bei ekonomines aplinkybes, kuriomis keičiamasi informacija[284]. Vertinant šį kontekstą reikia atsižvelgti į prekių ir paslaugų, kuriems jis taikomas, pobūdį ir į realias nagrinėjamos rinkos ar rinkų veikimo sąlygas bei struktūrą[285].

414. Slapto susitarimo sudarymas ypač tikėtinas, kai keičiamasi informacija, susijusia su būsimu įmonių elgesiu kainų ar kiekio atžvilgiu[286]. Keitimasis kitų rūšių informacija, atsižvelgiant į tuo keitimusi siekiamus tikslus ir į jo teisines bei ekonomines aplinkybes, taip pat gali būti laikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą. Todėl keitimąsi informacija būtina vertinti kiekvienu konkrečiu atveju.

---

282 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 prieš Komisiją*, T-35/92, EU:T:1994:259, 78 punktą.

283 2015 m. kovo 19 d. Sprendimas *Dole Food ir Dole Fresh Fruit Europe prieš Komisiją*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 122 punktas; 2009 m. birželio 4 d. Sprendimas *T-Mobile Netherlands ir kt.*, C-8/08, EU:C:2009:343, 41 punktas; 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *HSBC Holdings ir kt. prieš Komisiją*, C-883/19, EU:C:2023:11, 115–116 punktai; 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies prieš Komisiją*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 100 punktas.

284 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.

285 2018 m. rugsėjo 26 d. Sprendimas *Philips ir Philips France prieš Komisiją*, C-98/17 P, EU:T:2018:774, 35 punktas.

286 Informacija apie planuojamą būsimą kiekį gali būti susijusi su, pavyzdžiui, planuojamu būsimu pardavimu, rinkos dalimis, pardavimu konkrečiose teritorijose ar konkrečioms klientų grupėms.

Keitimasis informacija, kuris atskirais atvejais, atsižvelgiant į informacijos, kuria dalijamasi, turinį, siekiamus tikslus ir teisines bei ekonomines aplinkybes, laikomas apribojimu pagal tikslą, apima:

(a) keitimąsi informacija su konkurentais, susijusį su įmonės esama kainodara ir su būsimais ketinimais kainodaros atžvilgiu[287];

(b) keitimąsi informacija su konkurentais, susijusį su įmonės esamais ir būsimais gamybos pajėgumais[288];

(c) keitimąsi informacija su konkurentais, susijusį su įmonės esama[289] ar būsima komercine strategija[290];

(d) keitimąsi informacija su konkurentais, susijusį su įmonės prognozėmis apie esamą ir būsimą paklausą[291];

(e) keitimąsi informacija su konkurentais, susijusį su įmonės būsimo pardavimo duomenų prognozėmis[292];

(f) keitimąsi informacija su konkurentais, susijusį su būsimų produktų charakteristikomis, kurios yra svarbios vartotojams[293].

Visais šiais atvejais buvo laikoma, kad informacija, kuria keičiamasi, gali būti pašalintas dalyvių netikrumas dėl pakeitimų, kuriuos atitinkamos įmonės turi priimti vykdydamos savo veiksmus rinkoje, laiko, masto ir detalių.

415. Iš 414 punkte pateiktų pavyzdžių matyti, kad nebūtinas tiesioginis ryšys tarp informacijos, kuria keičiamasi, ir vartotojų kainų, kad keitimasis informacija būtų laikomas apribojimu pagal tikslą[294]. Be to, siekiant nustatyti, ar taikomas apribojimas pagal tikslą, lemiamas kriterijus yra kontaktų pobūdis, o ne jų dažnumas[295].

---

287 Žr., pavyzdžiui, 2020 m. liepos 8 d. Sprendimo *Infineon Technologies prieš Komisiją*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 96 punktą; 2016 m. gruodžio 15 d. Sprendimo *Philips ir Philips France prieš Komisiją*, T-762/14, EU:T:2016:738, 134–136 punktus. 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.

288 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies prieš Komisiją*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 85 ir 96 punktai; 2016 m. gruodžio 15 d. Sprendimas *Philips ir Philips France prieš Komisiją*, T-762/14, EU:T:2016:738, 104 punktas.

289 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies prieš Komisiją*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 70 punktas.

290 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies prieš Komisiją*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 98 punktas.

291 2015 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Samsung SDI ir kt. prieš Komisiją*, T-84/13, EU:T:2015:611, 51 punktas.

292 2020 m. liepos 8 d. Sprendimas *Infineon Technologies prieš Komisiją*, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 96 punktas.

293 2021 m. liepos 8 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40178 *Car Emissions*, 84, 107 ir 124–126 konstatuojamosios dalys.

294 Žr. 2023 m. sausio 12 d. Sprendimo *HSBC Holdings ir kt. prieš Komisiją*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 120–121 punktus, kuriuose paaiškinama, kad 101 straipsniu siekiama apsaugoti ne tik tiesioginius atskirų konkurentų ar vartotojų interesus, bet ir rinkos struktūrą, taigi ir pačią konkurenciją.

295 2019 m. lapkričio 7 d. Sprendimas *Campine ir Campine Recycling prieš Komisiją*, T-240/17, EU:T:2019:778, 308 punktas.

Pavyzdžiui, konkurentų grupei susirūpinimą kelia tai, kad jų produktams gali būti taikomi vis griežtesni aplinkos apsaugos reikalavimai. Dėdami bendras lobistines pastangas 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 numatomų konkurentų rinkos strategijų, keitimasis informacija nėra apribojimas, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje.

Tačiau jei įmonės pradeda keistis informacija apie esamų ar būsimų produktų kūrimą arba atskleidžia, kaip jos reaguotų į viena kitos elgesį, kyla pavojus, kad toks keitimasis informacija gali turėti įtakos jų elgesiui rinkoje. Toks keitimasis informacija gali, pavyzdžiui, paskatinti konkurentus pasiekti bendrą sutarimą neprekiauti produktais, kurie yra labiau tausojantys aplinką nei reikalaujama teisės aktais. Tokiu suderinimu daromas poveikis šalių elgesiui rinkoje ir ribojama konkurencija pagal produkto savybes bei vartotojų pasirinkimas. Todėl jis bus laikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą.

416. Atsižvelgiant į teisines bei ekonomines aplinkybes ir įmonės siekiamus tikslus, viešas informacijos atskleidimas, rodantis būsimus įmonės ketinimus pagrindinių konkurencijos parametrų atžvilgiu, pavyzdžiui, kainų ar kiekių, taip pat gali būti laikomas apribojimu pagal tikslą. Be to, viešas informacijos atskleidimas, kuris nėra akivaizdžiai naudingas klientams, bet parodo konkurentams, kaip jie turėtų elgtis, pasekmes, jei elgtųsi ar nesielgtų tam tikru būdu, arba kaip įmonė reaguos į konkurentų elgesį, bus laikomas apribojimu dėl tikslo.

417. Kai keitimasis informacija yra dviejų ar daugiau konkurentų susitarimas arba suderinti veiksmai, kuriais siekiama derinti jų konkurencinį elgesį rinkoje arba daryti įtaką atitinkamiems konkurencijos parametrams, tai gali būti laikomi karteliu. Tai visų pirma pasakytina apie tuos atvejus, kai keitimasis informacija yra susijęs su pirkimo ar pardavimo kainų ar kitų prekybos sąlygų, įskaitant sąlygų, susijusių su intelektinės nuosavybės teisėmis, nustatymu ar derinimu, gamybos ar pardavimo kvotų paskirstymu, rinkų ir klientų pasidalijimu, įskaitant antikonkurencinį veiksmų derinimą konkursuose, importo ar eksporto apribojimus arba antikonkurencinius veiksmus kitų konkurentų atžvilgiu. Jei keitimasis informacija laikomas karteliu, ne tik ribojama konkurencija pagal tikslą, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, 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.

418. Dalijimosi duomenimis susitarimai, prie kurių prisideda įvairūs konkurentai, paprastai nelaikomas konkurencijos ribojimu pagal tikslą, jei nustatoma, kad jie turi tikrą konkurenciją skatinantį poveikį, atitinkantį 419 punkte nustatytus reikalavimus.

Pavyzdžiui, mažai tikėtina, kad duomenų bankas, kuriame keičiamasi (iš dalies) neskelbtinais komerciniais duomenimis, kuriuo sprendžiama informacijos asimetrijos nekoncentruotoje rinkoje problema ir kuris duos naudos vartotojams, bus laikomas apribojimu pagal tikslą, jei dalyviai užtikrina, kad visi neskelbtini komerciniai duomenys, kuriais jie keičiasi per banką, yra būtini ir proporcingi siekiant konkurenciją skatinančio tikslo. Pavyzdžiui, dalyviai gali kiek įmanoma dažniau remtis apibendrintais ir ankstesnių laikotarpių duomenimis; sumažinti keitimosi dažnumą ir įgyvendinti priemones, kuriomis ribojama prieiga prie informacijos,

kuria keičiamasi, ir (arba) kontroliuojama, kaip ji naudojama. Dalyviai turėtų užtikrinti, kad susitarimas būtų sudarytas skaidriai.

419. Galiausiai vertinant, ar keitimasis informacija yra ribojimas pagal tikslą, reikėtų atsižvelgti į visus šalių pateiktus argumentus, susijusius su tuo, kad keitimusi informacija skatinama konkurencija. Šiuo atžvilgiu vien tokio konkurenciją skatinančio poveikio buvimas savaime negali užkirsti kelio laikyti keitimąsi informacija ribojimu pagal tikslą. Toks konkurenciją skatinantis poveikis turi būti įrodytas, reikšmingas, konkrečiai susijęs su atitinkamu keitimusi informacija ir pakankamai didelis, kad būtų galima pagrįstai taikyti pagrįstos abejonės principą dėl to, ar toks keitimasis pakankamai kenkia konkurencijai[296]. Jei šios sąlygos tenkinamos, siekiant nustatyti, ar keitimasis informacija yra ribojimas pagal poveikį, reikia išsamiai įvertinti jo poveikį (žr. 6.2.7 skirsnį).

6.2.7. Konkurencijos ribojimas pagal poveikį

420. Keitimasis neskelbtina komercine informacija, kuris, atsižvelgiant į jo turinį, tikslus ir ekonomines bei teisines aplinkybes, nedaro pakankamos žalos konkurencijai, vis tiek gali daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai[297].

421. Kaip pažymėta 1.2.5 skirsnyje, šis poveikis konkurencijai turi būti nagrinėjamas kiekvienu konkrečiu atveju, nes vertinimo rezultatai priklauso nuo įvairių konkrečiam atvejui būdingų veiksnių derinio. Atlikdama šį vertinimą, Komisija palygins faktinį arba galimą keitimosi informacija poveikį rinkai su padėtimi, kuri būtų, jei to konkretaus keitimosi informacija nebūtų[298]. Kad keičiantis informacija būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, turi būti tikėtina, kad juo bus daromas didelis neigiamas poveikis atitinkamos rinkos veikimui, darant poveikį vienam iš (ar keliems) konkurencijos rinkoje parametrų, pavyzdžiui, kainai, gamybos apimčiai, produkto kokybei, produkto įvairovei ar inovacijoms.

422. Svarbūs galimo ribojamojo poveikio vertinimo veiksniai yra 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)[299].

423. Kad keičiantis informacija galėtų būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, informacija besikeičiančios įmonės turi turėti pakankamai didelę atitinkamos rinkos dalį[300]. Kitu atveju konkurentai, kurie nesikeičia informacija, galėtų varžyti dalyvaujančių įmonių antikonkurencinį elgesį. Sąvokos „pakankamai didelė rinkos dalis“ neįmanoma apibrėžti abstrakčiai ir jos apibrėžtis priklausys nuo konkrečių

296 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *HSBC Holdings ir kt. prieš Komisiją*, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 195–205 punktai.

297 Likusioje šio 6.2.7 skirsnio dalyje pateiktos gairės taikomos tik keitimuisi informacija, kuriuo konkurencija pagal tikslą neribojama.

298 1998 m. gegužės 28 d. Sprendimas *John Deere*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 76 punktas.

299 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimas *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 54 punktas.

300 Tam tikrais atvejais keitimasis informacija gali būti naudingas tik tada, jei apimama pakankamai didelė rinkos dalis. Taip gali būti, pavyzdžiui, renkant informaciją finansinių paslaugų sektoriuje, kai naudojant neprivalomus kreditų registrus ir bendrų duomenų rinkinius gali būti pagerintos žinios apie riziką ir atskiroms įmonėms gali būti lengviau atlikti rizikos vertinimą.

kiekvieno atvejo faktų, rinkos struktūros ir nuo informacijos, kuria keičiamasi, pobūdžio[301].

424. Keičiantis informacija, kuria nedaug prisidedama prie rinkos skaidrumo, ribojamasis poveikis konkurencijai mažiau tikėtinas nei 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 glaudžiose oligopolijose, o keičiantis informacija labai suskaidytose rinkose ribojamasis poveikis greičiausiai nebus daromas.

6.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

6.3.1. Didesnis veiksmingumas[302]

425. Keičiantis informacija gali padidėti veiksmingumas, priklausomai nuo informacijos, kuria keičiamasi, pobūdžio, keitimosi informacija savybių ir rinkos struktūros. Atliekant vertinimą pagal 101 straipsnio 3 dalį bus atsižvelgiama į bet kokį keitimosi informacija poveikį konkurencijai.

Veiksmingumo, į kurį galima atsižvelgti, pavyzdžiai:

įmonės gali tapti veiksmingesnės, lygindamos savo veiklos rezultatus su geriausia sektoriaus patirtimi;

keičiantis informacija gali būti prisidedama prie rinkos atsparumo, nes įmonėms sudaromos sąlygos greičiau reaguoti į paklausos ir pasiūlos pokyčius ir sumažinti vidaus bei išorės tiekimo grandinės sutrikimų ar pažeidžiamumo riziką;

keitimasis informacija gali būti naudingas ir vartotojams, ir įmonėms, nes jiems suteikiama galimybė palyginti produktų kainą ar kokybę, pavyzdžiui, skelbiant populiariausių produktų sąrašus arba kainų palyginimo duomenis. Taigi keitimasis informacija gali padėti vartotojams ir įmonėms priimti labiau informacija pagrįstus sprendimus (ir sumažinti jų informacijos paieškos išlaidas);

keitimasis informacija dalijantis duomenimis gali būti labai svarbus kuriant naujus produktus, paslaugas ir technologijas;

duomenų apie tvarius produktus tiekiančius arba tvarius gamybos procesus taikančius gamintojus telkimas gali padėti įmonėms vykdyti savo tvarumo įsipareigojimus pagal ES arba nacionalinę teisę;

draudimo paslaugas vartotojams teikiančių įmonių keitimasis informacija apie vartotojus gali pagerinti žinias apie riziką ir palengvinti atskirų įmonių rizikos vertinimą. Tai galėtų būti naudinga ir vartotojams, nes jie galėtų naudotis draudimo paslaugomis, kuriomis nebūtų galėję naudotis, jei nebūtų parengtas išsamus rizikos profilis;

e. prekybos prekyvietėms dalijantis duomenimis apie internetinius pardavėjus, kurie užsiima neteisėta veikla, pavyzdžiui, padirbtų produktų pardavimu, gali būti

[301] 2022 m. birželio 30 d. sprendime byloje AT.40511, *Insurance Ireland*, Komisija nustatė, kad keitimasis informacija apėmė didelę atitinkamos rinkos dalį. Tuo atveju keitimosi informacija dalyviai sudarė 98 proc. atitinkamos rinkos.

[302] Galimo didesnio veiksmingumo, pasiekto keičiantis informacija, aprašymas nėra išsamus.

palengvintas atskirų prekyviečių atliekamas padirbtų produktų identifikavimas, o vartotojai gali būti apsaugoti nuo tokių gaminių pirkimo;

keičiantis informacija taip pat gali būti mažinamas vartotojų susaistymas ir todėl galėtų būti 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 palaikant ryšius su vienu tiekėju sukauptos informacijos.

6.3.2. Būtinumas

426. Dėl keitimosi informacija atsiradę apribojimai, kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies nuostatų. Tam, kad įvykdytų būtinumo sąlygą, šalys turi galėti įrodyti, kad informacijos, kuria keičiamasi, pobūdis ir keitimosi savybės yra mažiausiai ribojantys būdai pasiekti nurodytą veiksmingumą. Visų pirma neturi būti keičiamasi informacija, nesusijusia su kintamaisiais, kurie svarbūs siekiant padidinti veiksmingumą.

Pavyzdžiui, palyginimo tikslais 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

427. 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 įmonių įtaka rinkoje, tuo labiau tikėtina, kad didesnis veiksmingumas bus perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai.

6.3.4. Konkurencijos nepanaikinimas

428. 101 straipsnio 3 dalies sąlygos negali būti patenkintos, jeigu informacija besikeičiančios įmonės turi galimybių panaikinti konkurenciją didelės nagrinėjamų produktų dalies atžvilgiu.

6.4. Pavyzdžiai, įsivertinimo etapai ir lentelė, kurioje pateikiamos gairės dėl atsakomybės įvairiomis aplinkybėmis

429. Lyginamoji analizė

1 pavyzdys

Aplinkybės. Trys įmonės, kurių bendra stabilios, nesudėtingos, koncentruotos rinkos, į kurią patekti yra didelių kliūčių, dalis – 80 proc.[303], tarpusavyje tiesiogiai, neviešai ir dažnai keičiasi informacija apie didelę individualių kintamųjų išlaidų dalį. Įmonės teigia tai darančios, kad palygintų savo veiklos rezultatus su savo konkurentų veiklos rezultatais, kad užtikrintų didesnį veiksmingumą.

Analizė. Informacija apie išlaidas gali būti neskelbtina komercinė informacija ir ja keisdamosi šalys gali pašalinti arba sumažinti tarpusavio netikrumą dėl pakeitimų, kuriuos jos turi priimti vykdydamos savo veiksmus rinkoje, laiko, masto ir detalių. Todėl, atsižvelgiant į šio keitimosi informacija turinį, tikslus ir teisines bei ekonomines aplinkybes, jis gali būti laikomas pažeidimu pagal tikslą. Kalbant apie

303 Žr. 412 punktą.

šalių teiginį, kad informacija keičiamasi konkurencijos skatinimo tikslais, toks konkurenciją skatinantis poveikis turi būti įrodytas, reikšmingas, konkrečiai susijęs su atitinkamu keitimusi informacija ir pakankamai didelis, kad būtų galima pagrįstai taikyti pagrįstos abejonės principą dėl to, ar toks keitimasis pakankamai kenkia konkurencijai.

Jei informacija, kuria keičiamasi, savaime neįrodo pakankamos žalos konkurencijai, nes ji nepanaikina netikrumo dėl atskirų dalyvių elgesio rinkoje, reikia įvertinti jos poveikį rinkai. Atsižvelgiant į rinkos struktūrą, t. y. į tai, kad informacija besikeičiančios šalys užima didelę rinkos dalį, dėl to, kad informacija, kuria keičiamasi, yra susijusi su didele įmonių kintamųjų išlaidų dalimi, ir ypač jei keičiamasi individualaus pobūdžio duomenimis, keitimusi informacija gali būti sudarytos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą. Todėl tokiu keitimusi informacija gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. 101 straipsnio 3 dalies sąlygos greičiausiai netenkinamos, nes esama mažiau konkurenciją ribojančių priemonių, kuriomis galima pasiekti numatytą didesnį veiksmingumą, pavyzdžiui, duomenims rinkti, juos padaryti anonimiškais ir apibendrinti suskirstydama pagal tam tikras tos pramonės srities kategorijas galėtų būti pasitelkta trečioji šalis. Galiausiai, atsižvelgiant į tai, kad šalys sudaro glaudžią, nesudėtingą ir stabilią oligopoliją, netgi keičiantis suvestiniais duomenimis šiuo atveju gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje.

430. Dalijimosi duomenimis susitarimas, siekiant spręsti pasiūlos trūkumo problemą

2 pavyzdys

Aplinkybės. Keli būtiniausių medicinos reikmenų gamintojai veikia rinkoje, kurioje dažnas pasiūlos trūkumas. Siekdama kuo veiksmingiau ir racionaliau pagerinti pasiūlą ir padidinti gamybą, pramonės asociacija siūlo rinkti ir modeliuoti atitinkamų pagrindinių produktų paklausos ir pasiūlos duomenis. Be to, asociacija rinktų duomenis, kad nustatytų gamybos pajėgumus, turimas atsargas ir galimybes optimizuoti tiekimo grandinę. Duomenų rinkimo ir modeliavimo rezultatais asociacija su savo nariais dalytųsi neviešaisiais kanalais.

Analizė. Dalijimosi duomenimis susitarimu siekiama skatinti konkurenciją ir, atsižvelgiant į teisinių ir ekonominių aplinkybių vertinimą, jis iš esmės nėra konkurencijos ribojimas pagal tikslą. Taigi, reikia įvertinti jo poveikį rinkai. Kadangi surinkti duomenys yra neskelbtini komerciniai duomenys, keičiantis informacija gali būti ribojama dalyvaujančių gamintojų tarpusavio konkurencija. Be to, gamintojai, kurie nėra pramonės asociacijos nariai, gali atsidurti nepalankioje konkurencinėje padėtyje, palyginti su keitimosi informacija sistemoje dalyvaujančiomis įmonėmis. Siekiant išvengti slaptų susitarimų rizikos, galima imtis kelių priemonių. Pavyzdžiui, galėtų būti paskirta konsultacinė įmonė, kuri padėtų asociacijai rinkti duomenis ir juos apibendrinti pagal modelį, atsižvelgiant į su kiekvienu gamintoju sudarytus susitarimus dėl informacijos neatskleidimo. Apibendrinti duomenys galėtų būti grąžinami gamintojams, siekiant perbalansuoti ir pritaikyti jų individualų pajėgumų naudojimą, gamybą ir tiekimą.

Jei gamintojams būtų būtina keistis papildoma neskelbtina komercine informacija (ne tik duomenimis, kuriuos pramonės asociacija ir konsultacinė įmonė rinktų ir kuriais dalytųsi apibendrinta forma, pavyzdžiui, siekiant bendrai nustatyti, kur geriausia pakeisti gamybą arba padidinti pajėgumus), toks papildomas 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 įsipareigoti vengti bet kokių diskusijų dėl kainų ar derinimo, susijusio su kitais parametrais, kurie nėra būtini konkurenciją skatinantiems tikslams pasiekti. Projektas taip pat turėtų būti ribotas, kad keitimasis informacija būtų nedelsiant nutrauktas, kai tik išnyksta rizika, kad pasiūlos trūkumas 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 dalijimosi duomenimis susitarime galėtų dalyvauti kiekvienas atitinkamą produktą gaminantis gamintojas, neatsižvelgiant į tai, ar jis yra atitinkamos pramonės asociacijos narys.

431. Vieši pranešimai

3 pavyzdys

Aplinkybės. Keturi tiekėjai, kurių bendra rinkos dalis yra 70 proc., dažnai viešai praneša apie būsimas kainas, skelbdami jas savo interneto svetainėse ir pateikdami susijusius pranešimus spaudai. Paprastai nuo kainos paskelbimo dienos iki dienos, kurią klientai gali pateikti užsakymus, kuriems taikomos paskelbtos kainos, praeina keli mėnesiai. Tuo laikotarpiu tiekėjai dažnai peržiūri paskelbtas kainas. Tiekėjų vadovai reguliariai viešai teikia pastabas dėl savo konkurentų paskelbtų kainų ir paaiškina, kaip konkurentai turėtų jas peržiūrėti. Tiekėjai teigia tai darantys, kad informuotų investuotojus apie būsimus jų bendrovės veiklos rezultatus.

Analizė. Keičiantis informacija apie būsimą įmonės elgesį kainų ar kiekio atžvilgiu ypač tikėtina, kad bus sudarytas slaptas susitarimas. Viešai skelbiama informacija yra neskelbtina komercinė informacija ir, taip pat atsižvelgiant į tai, kad vadovai teikia pastabas, keičiantis informacija galima pašalinti dalyvių netikrumą dėl būsimų kainodaros ketinimų. Mažai tikėtina, kad toks viešas skelbimas būtų naudingas klientams, pavyzdžiui, suteikiant jiems galimybę priimti pagrįstus sprendimus dėl pirkimo, nes paskelbtos kainos dažnai keičiamos iki jų įsigaliojimo dienos. Todėl neatrodo, kad kainų skelbimas būtų pagrįstas bandymas informuoti klientus. Be to, vadovų viešos pastabos dėl konkuruojančių tiekėjų kainų gali sudaryti sąlygas dalyvaujantiems tiekėjams pasiekti tarpusavio supratimą, susijusį su slaptuose susitarimuose taikoma atlygio ir bausmės sistema. Atsižvelgiant į kitus ekonominių ir teisinių aplinkybių elementus, panašu, kad keitimasis informacija gali pašalinti dalyvių netikrumą dėl pakeitimų, kuriuos atitinkamos įmonės turi priimti vykdydamos savo veiksmus rinkoje, laiko, masto ir detalių. Todėl tikėtina, kad keitimasis informacija bus laikomas apribojimu pagal tikslą.

432. Vienašaliai vieši pranešimai

4 pavyzdys

Aplinkybės. Didelio vienarūšio produkto gamintojo generalinė direktorė savo reguliariame pranešime apie pajamas viešai nurodo, kad reikia imtis veiksmų dėl pastaruoju metu padidėjusių žaliavų kainų ir pernelyg mažų pelno maržų problemą spręsti didinant kainas visame pramonės sektoriuje. Ji nurodo, kad sutiktų su bet kokiu kainų didinimu, kurį rinkoje paskelbtų konkurentai. Ji taip pat pasidalina savo įsitikinimu, kad pramonė yra pakankamai drausminga, jog žinotų, ko šiuo metu reikia, kad būtų grįžta prie ankstesnių (tinkamų) maržų. Galiausiai, ji teigia, kad nereikėtų pamiršti, jog pramonė sėkmingai padidino kainas prieš dešimt metų, kai buvo atsidūrusi panašioje padėtyje.

Analizė. Generalinės direktorės pareiškimai pranešime apie pajamas gali būti suprantami kaip vienašalis raginimas sudaryti slaptą susitarimą. Tai, kad pranešimas skelbiamas viešai, savaime nereiškia, kad jis gali būti laikomas suderintais veiksmais, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Pareiškimai gali tapti potencialiu konkurentų veiksmų derinimo pagrindu. Pavyzdžiui, jei kiti konkurentai tuo pačiu metu taip pat teikia pareiškimus arba jų elgesys rinkoje rodo, kad jie atsižvelgė į raginimą sudaryti susitarimą, nustatydami savo būsimus veiksmus rinkoje, ir, priklausomai nuo teisinių ir ekonominių aplinkybių, toks elgesys gali reikšti konkurencijos ribojimą pagal tikslą, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Kiti konkurentai tokią riziką gali sumažinti viešai atsiribodami nuo tokių pareiškimų arba pranešdami apie juos valdžios institucijoms.

433. Dalijimasis duomenimis siekiant kovoti su padirbinėjimu

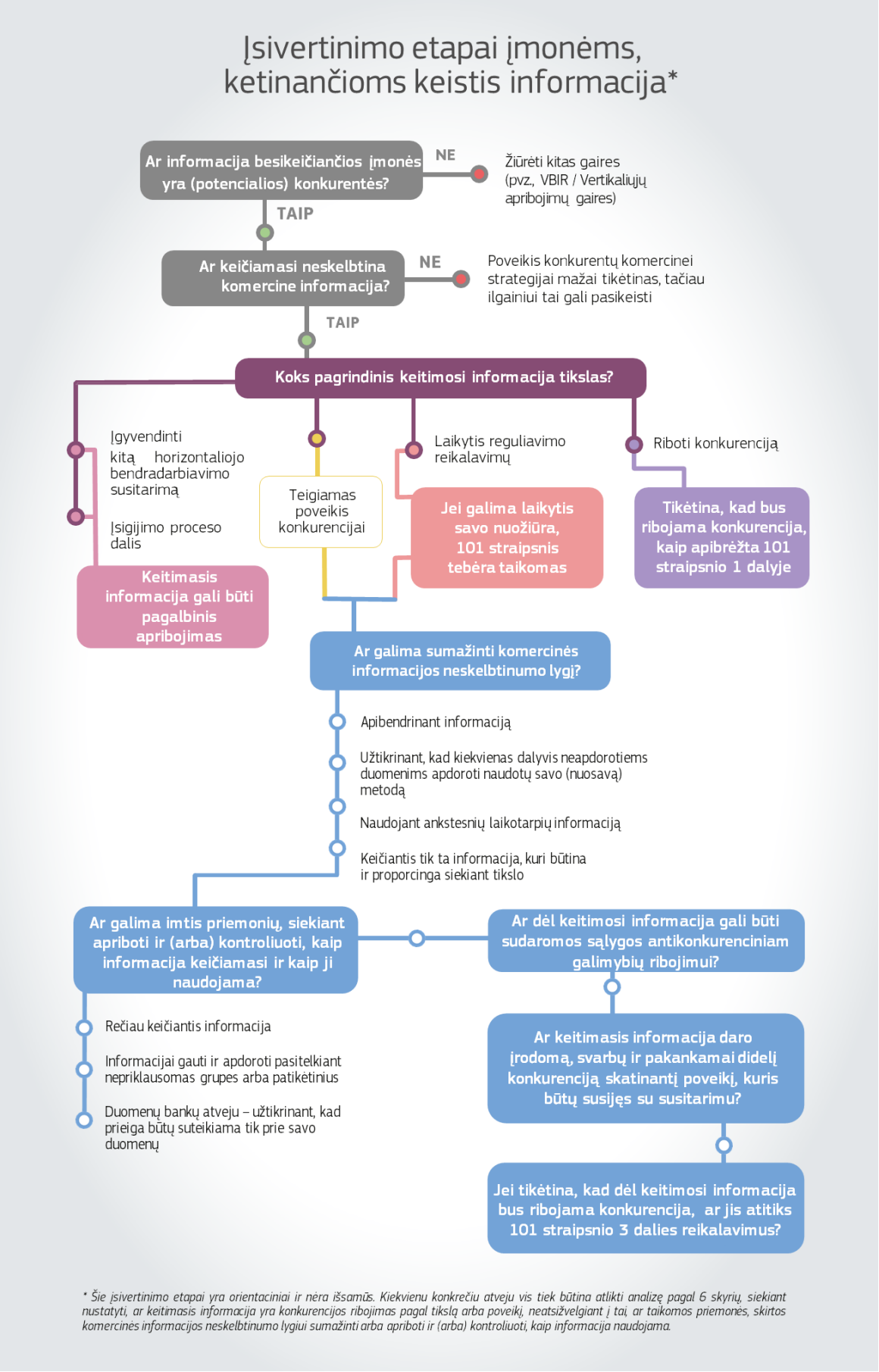
5 pavyzdys

Aplinkybės. Prekių ženklo savininkė keliose socialinės žiniasklaidos platformose aptinka paskyras, kurių pavadinimas panašus į jos prekės ženklo pavadinimą. Tikrindama atitinkamas paskyras, prekių ženklo savininkė nustato, kad padirbti produktai parduodami naudojant jos prekės ženklą tiek socialinės žiniasklaidos platformose, tiek peradresuojant nuorodą į padirbtų produktų interneto svetainę. Prekių ženklo savininkės teisiniai atstovai susisiekia su viena iš socialinės žiniasklaidos platformų, kad: i) panaikintų paskyrą ir blokuotų naudotojo galimybę ateityje susikurti naują paskyrą ir ii) pateiktų platformai informaciją, pavyzdžiui, vardą ir pavardę, adresą, IP adresą, el. pašto adresą ir kt., pagal kurią būtų galima nustatyti padirbinėtojo tapatybę, kad būtų galima imtis teisinių veiksmų. Prekės ženklo savininkė taip pat paprašo socialinės žiniasklaidos platformų pasidalyti šia informacija su kitais tarpininkais ir platformomis, siekiant užkirsti kelią ieškoti kitų platformų, kuriose būtų galima reklamuoti ar parduoti neteisėtai pagamintas prekes, kuriomis pažeidžiamos intelektinės nuosavybės teisės.

Analizė. Socialinės žiniasklaidos platformų keitimusi informacija siekiama užkirsti kelią padirbtų produktų pardavimui ir, atsižvelgiant į šį tikslą, juo neribojama konkurencija pagal tikslą. Be to, kalbant apie keitimosi informacija turinį, mažai tikėtina, kad informacija, kuria keičiamasi, gali būti laikoma neskelbtina komercine informacija. Bet koks keitimasis neskelbtina komercine informacija turėtų apsiriboti tuo, kas objektyviai būtina siekiant veiksmingai nustatyti padirbinėtoją. Siekiant užtikrinti skaidrumą, keitimasis informacija turėtų būti dokumentuojamas.

Kiti rinkos dalyviai, kuriems padirbinėjimas neturi tiesioginio poveikio, dėl keitimosi informacija neatsidurtų nepalankioje konkurencinėje padėtyje, nes padirbtų produktų pardavimo prevencija jiems nedaro poveikio. Tačiau, siekiant išvengti slaptų susitarimų rizikos, būtų galima imtis kelių priemonių, pavyzdžiui, šalys galėtų sudaryti susitarimus dėl informacijos neatskleidimo.

434. Įsivertinimo etapai



435. Atsakomybė už keitimąsi neskelbtina komercine informacija įvairiomis aplinkybėmis[304].

Keitimosi informacija formatas	**A atsakomybė**	**B atsakomybė**	**C atsakomybė**
A ir B tiesiogiai keičiasi informacija	Taip	Taip	-
A perduoda informaciją tiesiogiai B	Taip[305]	Jei B ir toliau veikia rinkoje, valdžios institucijos gali remtis prielaida, kad B atsižvelgia į informaciją, išskyrus atvejus, kai B viešai atsiriboja nuo informacijos arba praneša apie ją valdžios institucijoms.	-
A viešai atskleidžia informaciją, B ją gauna	Taip, jei informacijos atskleidimas yra suderinti veiksmai	Galbūt vykdomi suderinti veiksmai, jei valdžios institucijos gali įrodyti, kad B paprašė informacijos arba ją priėmė. Institucijos gali remtis prielaida, kad B atsižvelgia į informaciją, išskyrus atvejus, kai B viešai atsiriboja nuo informacijos arba praneša apie jos atskleidimą valdžios institucijoms.	-
Netiesioginis A ir B keitimasis informacija per C	A yra atsakingas, jei jis aiškiai arba numanomai sutiko, kad C atskleistų informaciją B, arba žinojo, kad jis ją atskleis, ir buvo pasirengęs prisiimti riziką.	B yra atsakingas, jei paprašė informacijos arba ją priėmė ir ėmėsi su ja susijusių veiksmų. Institucijos gali remtis prielaida, kad B atsižvelgia į informaciją, išskyrus atvejus, kai B viešai atsiriboja nuo informacijos arba praneša apie jos atskleidimą valdžios institucijoms.	C yra atsakingas kaip tarpininkas, jeigu žinojo apie A antikonkurencinius tikslus ir ketino prisidėti prie šių tikslų įgyvendinimo.

304 Šioje lentelėje pateikiama aspektų, kurie yra svarbūs vertinant atsakomybę už keitimąsi neskelbtina komercine informacija įvairiomis aplinkybėmis, apžvalga. Lentelė yra orientacinio pobūdžio ir nėra išsami.

305 Jeigu B viešai atsiriboja nuo tokio keitimosi informacija arba praneša apie jį valdžios institucijoms, tuomet A atsakomybė priklausys nuo to, ar galima konstatuoti suderintų veiksmų buvimą.

7. STANDARTIZAVIMO SUSITARIMAI

7.1. Įvadas

436. Svarbiausias standartizavimo susitarimų tikslas – nustatyti techninius ar kokybės reikalavimus, kuriuos gali atitikti dabartiniai ar būsimi produktai, gamybos procesai, vertės grandinės deramo patikrinimo procesai, paslaugos ar būdai[306]. 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 paslaugomis 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, jiems taip pat būdingi tam tikri ypatumai. Todėl gairės dėl tvarumo standartų pateikiamos 9 skyriuje.

437. Šios gairės netaikomos techninių standartų rengimui ir pateikimui, kai tai daroma vykdant viešuosius įgaliojimus[307]. Pagal Europos Parlamento ir Tarybos reglamentą (ES) Nr. 1025/2012[308] pripažintoms Europos standartizacijos organizacijoms konkurencijos teisė taikoma tiek, kiek jos gali būti laikomos įmone arba įmonių asociacija, kaip tai apibrėžta 101 ir 102 straipsniuose[309]. Standartai, susiję su profesinių paslaugų teikimu, pavyzdžiui, įrašymo į laisvosios profesijos atstovų sąrašą taisyklės, nėra šių rekomendacijų objektas.

7.2. Atitinkamos rinkos

438. Standartizavimo susitarimais gali būti daromas poveikis keturioms galimoms rinkoms, kurios turi būti apibrėžtos vadovaujantis Pranešimu dėl rinkos apibrėžimo. Pirma, rengiant standartus gali būti daromas poveikis prekių ar paslaugų rinkoms, kurioms taikomas standartas. 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[310]. Trečia, poveikis gali būti daromas standartų rengimo rinkai, jeigu yra kelios standartų rengimo institucijos arba standartizavimo susitarimai. Ketvirta, tam tikrais atvejais rengiant standartus gali būti daromas poveikis atskirai testavimo ir sertifikavimo rinkai.

---

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

307 Žr. 2009 m. kovo 26 d. Sprendimo *Selex Sistemi Integrati prieš Komisiją*, C-113/07 P, EU:C:2009:191, 92 punktą.

308 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 (OL L 316, 2012 11 14, p. 12).

309 Žr. 2010 m. gegužės 12 d. Sprendimą *EMC Development prieš Komisiją*, T-432/05, EU:T:2010:189.

310 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 (toliau – *Technologijų perdavimo gairės*), kuriuose nagrinėjami ypač svarbūs technologijų teisių licencijų suteikimo srities rinkos apibrėžimo aspektai. Rinkos apibrėžimo pagal tokias gaires pavyzdys pateiktas Komisijos sprendime byloje AT.39985, *Motorola – Enforcement of GPRS standard essential patents*, 184–220 konstatuojamosiose dalyse.

7.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

7.3.1. Pagrindinės konkurencijos problemos

439. Standartizavimo susitarimais paprastai daromas didelis teigiamas ekonominis poveikis[311], 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 mažinamos gamybos ir pardavimo sąnaudos – tai apskritai naudinga ekonomikai. Standartais gali būti išlaikoma ir gerinama produkto kokybė bei saugumas, teikiama informacija ir užtikrinama sąveika bei suderinamumas, taigi, klientai gauna daugiau naudos.

440. Kalbant apie standartus, susijusius su intelektinės nuosavybės teisėmis (INT)[312], galima išskirti tris pagrindines įmonių grupes, kurių su standartų rengimo procesu susiję interesai skiriasi.

(a) Pirma, egzistuoja tik 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.

(b) Antra, egzistuoja tik galutinės grandies rinkose veikiančios įmonės, kurios tik gamina produktus arba siūlo paslaugas, grindžiamas kitų subjektų sukurtomis technologijomis, ir neturi atitinkamų INT. Autoriniai atlyginimai yra jų sąnaudos, o ne pajamų šaltinis, ir joms naudinga juos sumažinti.

(c) Galiausiai, egzistuoja integruotos įmonės, kurios kuria INT saugomą technologiją ir parduoda produktus, kuriems joms reikia licencijos. Šios įmonės turi įvairių paskatų. Viena vertus, jos gali gauti pajamų iš licencijų, susijusių su savo pačių 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 įvertinti pinigais gali ir kitais būdais nei autoriniai atlyginimai. Praktiškai daugelis įmonių derina kelis šiuos veiklos modelius.

441. Standartizacijos dalyviai nebūtinai yra konkurentai. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis rengiant standartus, kai dalyvauja konkurentai, taip pat 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: a) mažinant kainų konkurenciją, b) ribojant novatoriškas technologijas ir c) ribojant tam tikrų įmonių galimybes veiksmingai naudotis standartu ir taip jas išstumiant arba diskriminuojant.

442. Pirma, jei įmonės, rengdamos standartus, keistųsi informacija, dėl kurios būtų mažinama konkurencija, susijusiose rinkose gali sumažėti arba visiškai išnykti kainų

311 Taip pat žr. 475 punktą.

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

konkurencija arba būti apribota ar kontroliuojama gamyba ir todėl gali būti sukurtos palankesnės sąlygos sudaryti slaptą susitarimą rinkoje[313].

443. 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 į standartą įtraukti vieną technologiją ir nustačius 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 išimtinai naudoti tam tikrą technologiją, gali trukdyti kitų technologijų plėtrai ir sklaidai. Kai užkertamas kelias plėtoti kitas technologijas įpareigojant standartų rengimo organizacijos (toliau – SRO) 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.

444. 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 ribojančiomis arba diskriminuojamomis sąlygomis. Sistema, pagal kurią galimos svarbios INT atskleidžiamos iš karto, gali būti padidinama tikimybė, kad bus suteiktos galimybės veiksmingai pasinaudoti standartu[314], 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[315] – 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 to 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 antikonkurencinių veiksmų, pavyzdžiui, atsisakydamos suteikti licencijas būtinoms INT arba reikalaudamos pernelyg didelių mokesčių, taikydamos diskriminuojančius arba pernelyg didelius[316] autorinių atlyginimų mokesčius, taip ribodamos galimybes veiksmingai naudotis standartu („sulaikymas“). Gali būti ir priešingų atvejų, kai derybos dėl licencijų suteikimo surengiamos vien dėl su standarto naudotoju susijusių priežasčių. Tai galėtų būti, pavyzdžiui, atsisakymas mokėti autorinių atlyginimų mokestį sąžiningomis, pagrįstomis ir nediskriminacinėmis (FRAND) sąlygomis arba delsimo strategijų taikymas („vilkinimas“)[317].

---

313 Atsižvelgiant į standartų rengimo proceso dalyvius, apribojimai gal atsirasti standartizuoto produkto tiekėjo ar pirkėjo rinkos dalyje.

314 Jei kartu yra FRAND įsipareigojimas. Žr. 451–457 punktus.

315 Žr. Technologijų perdavimo gairių 7 punktą.

316 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.

317 Nors su sulaikymu ir vilkinimu susijusios problemos paprastai yra vienašalės, sulaikymo problemos paprastai atsiranda dėl paties standartizavimo susitarimo, o vilkinimo problemos yra neatsiejamos nuo

445. 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[318].

7.3.2. Konkurencijos apribojimai pagal tikslą

446. 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[319].

447. 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[320].

7.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

7.3.3.1. Susitarimai, kuriais paprastai neribojama konkurencija

448. Standartizavimo susitarimai, kuriais neribojama konkurencija pagal tikslą, turi būti analizuojami atsižvelgiant į jų teisinį ir ekonominį kontekstą, be kita ko, atsižvelgiant į susijusių prekių, paslaugų ar technologijų pobūdį, realias atitinkamos rinkos ar rinkų veikimo sąlygas ir struktūrą, atsižvelgiant į jų faktinį ir tikėtiną poveikį konkurencijai. Jei nėra įtakos rinkoje[321], standartizavimo susitarimas nepajėgus riboti konkurencijos. Todėl ribojamojo poveikio greičiausiai nebus, jei veiksmingai konkuruoja keli savanoriškai taikomi standartai.

---

intelektinės nuosavybės teisių nematerialaus pobūdžio. Kitaip tariant, standartizacijos proceso metu standartų rengimo dalyviai iš (potencialiai) konkuruojančių technologijų išrenka konkretų technologinį sprendimą, kurį įgyvendinant galima įgyti rinkos įtakos, kuria standarto esminių INT turėtojas gali pasinaudoti, kad sulaikytų naudotojus. Tačiau kai naudotojas delsia įsigyti licenciją, tai ne standartizacijos rezultatas – tai susiję su tuo, kad INT turėtojai gali užkirsti kelią nelicencijuotam naudojimui tik kreipdamiesi į teismą. Teisingumo Teismo sprendime *Huawei prieš ZTE* nustatyti reikalavimai, pagal kuriuos standartinių esminių intelektinės nuosavybės teisių naudotojai, siekiantys, kad jiems nebūtų taikomas nacionalinio teismo draudimas, paprastai turėtų užtikrinti pakankamą apsaugą nuo vilkinimo taktikos Europos Sąjungoje; žr. 2015 m. liepos 16 d. Sprendimo *Huawei Technologies Co. Ltd prieš ZTE Corp. ir ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU:C:2015:477, 65–67 punktus.

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

319 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“.

320 Šiuo punktu neturėtų būti užkertamas kelias pavieniams INT savininkams *ex ante* atskleisti labiausiai ribojančias esminių standartų patentų licencijavimo sąlygas arba visų INT turėtojų didžiausią sukauptą autorinio atlyginimo normą, kaip aprašyta 474 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.

321 Taip pat žr. 1 skyrių „Įvadas“. Dėl rinkos dalių žr. taip pat 472 punktą.

449. Standartų rengimo susitarimams, kuriais gali būti sukuriama įtaka rinkoje, taikomi 451–457 punktai, kuriuose išdėstytos sąlygos, kuriomis tokiems susitarimams paprastai nebūtų taikoma 101 straipsnio 1 dalis.

450. Jei nesilaikoma vieno ar visų šiame skirsnyje išdėstytų principų, jokia prielaida, kad ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, nedaroma. Tačiau reikės atlikti vertinimą ir nustatyti, ar susitarimui taikoma 101 straipsnio 1 dalis, ir jei taip, ar tenkinamos 101 straipsnio 3 dalies sąlygos. Taigi, nustatyta, kad yra trys skirtingi standartų rengimo modeliai ir kad konkurencija modelio viduje ar tokių modelių tarpusavio konkurencija teigiamai veikia rinkos ekonomiką. Todėl SRO gali visiškai nevaržomai nustatyti kitokias taisykles ir procedūras, nei aprašyta 451–457 punktuose, kuriomis nepažeidžiamos konkurencijos taisyklės.

451. Jei dalyvavimas rengiant standartus yra neribojamas ir atitinkamo standarto patvirtinimo procedūra yra skaidri, standartizavimo susitarimais, kuriais nenustatoma jokia pareiga laikytis standarto[322] ir suteikiamos galimybės naudotis standartu FRAND sąlygomis, paprastai neribojama konkurencija, kaip apibrėžiama 101 straipsnio 1 dalyje.

452. Visų pirma, kad būtų užtikrinamas neribotas dalyvavimas, SRO taisyklėmis turėtų būti numatyta, kad visi konkurentai, veikiantys rinkoje ar rinkose, kuriai (-ioms) standartu daromas poveikis, galėtų dalyvauti procese, per kurį atrenkamas standartas[323]. Skirstydamos balsavimo teises SRO turėtų taikyti objektyvias ir nediskriminacines procedūras ir, jei taikoma, objektyvius į standartą įtraukiamos technologijos atrankos kriterijus.

453. Kalbant apie skaidrumą, atitinkama SRO turėtų nustatyti procedūras, kuriomis suinteresuotosioms šalims būtų suteiktos galimybės tinkamu laiku kiekviename standarto kūrimo etape veiksmingai sužinoti apie planuojamą, vykdomą ir užbaigtą standartizavimo veiklą.

454. Be to, SRO taisyklėmis turėtų būti užtikrinama veiksminga prieiga prie standarto FRAND sąlygomis[324].

455. Kai SRO rengia standartus, susijusius su INT, taikant aiškią ir suderintą INT politiką[325], pritaikytą konkrečiai pramonės šakai ir atitinkamos organizacijos poreikiams, didinama tikimybė, kad standartus įgyvendinančioms įmonėms bus suteiktos galimybės veiksmingai naudotis standartais.

456. 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 įsipareigotų suteikti savo INT licencijas visoms trečiosioms šalims FRAND sąlygomis (toliau – FRAND įsipareigojimas)[326].

---

322 Šiuo klausimu taip pat žr. 464 punktą.

323 Neribojamas dalyvavimas turėtų apimti dalyvavimą visuose proceso etapuose, įskaitant dalyvavimą SRO standartizacijos proceso parengiamajame etape, pavyzdžiui, SRO specialiose interesų grupėse.

324 Pavyzdžiui, reikėtų suteikti galimybes veiksmingai naudotis standarto specifikacijomis.

325 Kaip nurodyta 456 ir 457 punktuose. Taip pat žr. Komisijos komunikatą Europos Parlamentui, Tarybai ir Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui „ES požiūris į esminius standartų patentus“ (toliau – Komunikatas dėl esminių standartų patentų) (COM(2017) 712 *final*).

326 Žr. 2015 m. liepos 16 d. Sprendimo *Huawei Technologies Co. Ltd* prieš *ZTE Corp. ir ZTE Deutschland GmbH*, C-170/13, EU:C:2015:477, 53 punktą: *„Tokiomis aplinkybėmis, atsižvelgiant į tai, kad įsipareigojimas suteikti licencijas FRAND sąlygomis sukuria trečiųjų asmenų teisėtų lūkesčių, kad su standartu susieto patento savininkas iš tiesų suteiks jiems licencijas tokiomis sąlygomis, šio patento*

Tokį įsipareigojimą reikėtų prisiimti prieš patvirtinant standartą. Be to, taikant INT politiką INT turėtojams turėtų būti sudaromos sąlygos pašalinti tam tikrą technologiją iš standartų rengimo proceso ir FRAND įsipareigojimo, su sąlyga, kad tai daroma pradiniame standarto kūrimo etape. Siekiant užtikrinti FRAND įsipareigojimo veiksmingumą, taip pat reikėtų nustatyti reikalavimą, kad visi dalyvaujantys INT turėtojai, kurie prisiima tokį įsipareigojimą, užtikrintų, kad visos įmonės, kurioms INT savininkai perduoda savo INT (įskaitant teisę teikti tų INT licencijas), prisiimtų tokį įsipareigojimą, pavyzdžiui, įtraukiant pirkėjo ir pardavėjo sutartinę nuostatą. Reikėtų pažymėti, kad FRAND įsipareigojimas taip pat gali apimti licencijų teikimą be honorarų.

457. Be to, pagal INT politiką turėtų būti reikalaujama, kad dalyviai sąžiningai atskleistų savo INT, kurios gali būti būtinos kuriamam standartui įgyvendinti[327]. Tai svarbu todėl, kad: a) toje pramonės srityje veikiantys subjektai galėtų pagrįstai pasirinkti technologiją, kurią reikia įtraukti į standartą[328] ir b) būtų pasiektas tikslas užtikrinti galimybes veiksmingai naudotis standartu. Vykstant tolesnei standarto raidai, atskleistos INT galėtų būti atnaujinamos remiantis pagrįstomis pastangomis nustatyti INT aiškinimą pagal (būsimą) standartą. 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)[329]. 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 SRO, kurios taiko nemokamų standartų politiką[330], atveju tokių su veiksmingo naudojimosi galimybėmis susijusių grėsmių nėra, INT tokiomis aplinkybės atskleisti nebūtina.

458. 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

---

savininko atsisakymas 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 įsipareigojimą 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“*.

327 Siekiant pageidaujamo 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.

328 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 tuo procesu, turint omenyje 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 C 30, 2010 2 6, p. 17).

329 Dalyviai turėtų būti raginami papildyti savo ankstesnį bendrąjį atskleidimą patento numeriu ir (arba) patento paraiškų numeriais, kai tokia informacija tampa viešai prieinama.

330 Tas pats būtų taikoma, kai organizacija taiko vienkartiniu nominaliu mokesčiu grindžiamą licencijavimo politiką.

atsisakant suteikti licenciją ar prašant nesąžiningų ir nepagrįstų mokesčių (kitaip tariant, per didelių mokesčių) po to, kai toje pramonės srityje veikiantys subjektai įsipareigojo taikyti standartą, ir (arba) reikalaujant diskriminacinių autorinių atlyginimų mokesčių[331]. Be to, INT turėtojams FRAND įsipareigojimais sudaromos sąlygos savo technologijoms suteikti piniginę išraišką FRAND autoriniais atlyginimais ir, laikantis tolesnėse dalyse išdėstytų principų, gauti pagrįstą savo investicijų į MTP, kurios dėl savo pobūdžio yra rizikingos, grąžą. Taip galima užtikrinti nuolatinį suinteresuotumą užtikrinti, kad geriausia turima technologija atitiktų standartą.

459. Laikydamosi 101 straipsnio, SRO neprivalo tikrinti, ar dalyvių licencijavimo sąlygos atitinka FRAND įsipareigojimą[332]. Dalyviai turės patys įvertinti, ar jų licencijavimo sąlygos, ypač nustatyti mokesčiai, atitinka FRAND įsipareigojimą. Todėl spręsdami, ar prisiimti FRAND įsipareigojimą dėl tam tikrų INT, dalyviai turės įvertinti FRAND įsipareigojimo poveikį, visų pirma jų galimybėms nevaržomai nustatyti mokesčių lygį.

460. 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[333]. Ekonominė INT vertė galėtų būti grindžiama dabartine apimamų INT pridėtine verte ir neturėtų priklausyti nuo produktų, nesusijusių su patentuota technologija, sėkmės rinkoje[334]. Apskritai yra įvairių vertinimo metodų[335] ir praktikoje dažnai naudojamas daugiau nei vienas metodas, siekiant kompensuoti konkretaus metodo trūkumus ir sutikrinti rezultatus[336]. Gali būti įmanoma palyginti licencijavimo mokesčius, kuriuos nustato konkreti įmonė už atitinkamus patentus konkurencinėje aplinkoje prieš toje pramonės šakoje parengiant standartą (*ex ante*), naudojant tą vertę (autorinį atlyginimą), kuri nustatoma kaip kita geriausia alternatyva (*ex ante*), arba tą vertę (autorinį atlyginimą), kuri nustatoma po to, kai toje pramonės šakoje veikiantys subjektai įsipareigoja taikyti standartą (*ex post*). Taigi, tokį lyginimą galima atlikti nuosekliai ir patikimai[337].

---

331 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 ieškinys dėl pažeidimo gali būti laikomas piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi, kaip tai suprantama pagal 102 straipsnį, jeigu jis geranoriškam licenciatui pareiškiamas nesilaikant Teisingumo Teismo sprendime nustatytų procedūrinių veiksmų.

332 Standartų rengimo organizacijos nedalyvauja derybose dėl licencijų ar su jomis susijusiuose susitarimuose.

333 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 prieš Komisiją*, C-385/07 P, EU:C:2009:456, 142 punktą.

334 Komunikatas dėl esminių standartų patentų, p. 7.

335 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.

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

337 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. prieš SACEM ir kt.*, 110/88, 241/88 ir 242/88, EU:C:1989:326, 33 punktą.

461. Taip pat būtų galima atlikti nepriklausomo eksperto vertinimą dėl objektyvios atitinkamų INT svarbos ir būtinumo nagrinėjamam 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 bei patikimai ir kad autorinių atlyginimų dydžiai nėra nustatomi nederamai naudojantis įtaka rinkoje. Dar vienas metodas – nustatyti, pirma, tinkamą bendrą visų atitinkamų INT vertę ir, antra, konkrečiam INT turėtojui priskirtiną dalį. Šiomis gairėmis nesiekiama pateikti išsamaus metodų, kuriais remiantis vertinama, ar autoriniai atlyginimai nėra pernelyg dideli arba diskriminacinio pobūdžio pagal 102 straipsnį, sąrašo.

462. Tačiau reikėtų pabrėžti, kad šių gairių nuostatomis nedaromas poveikis šalių galimybėms ginčus dėl FRAND autorinių atlyginimų dydžių spręsti kompetentinguose civiliniuose ar komerciniuose teismuose arba alternatyviomis ginčų sprendimo priemonėmis[338].

7.3.3.2. Poveikiu grindžiamas standartizavimo susitarimų vertinimas

463. Vertinant 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 451–457 punktuose išdėstytų principų.

a) Savanoriškas standarto pobūdis

464. Ar standartizavimo susitarimais gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai galima spręsti iš to, ar SRO nariai gali nevaržomai kurti alternatyvius standartus arba produktus, kurie neatitinka sutartų standartų[339]. Pavyzdžiui, jei standartizavimo 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[340]. Be to, konkurencijos problemos yra mažiau tikėtinos, jei standartais nustatomos tik mažiau svarbios galutinio produkto savybės, palyginti su išsamesniais standartais, visų pirma, kai standartas nėra susijęs su jokiomis esminėmis INT.

---

338 Jei abi šalys sutinka, ginčus dėl ESP FRAND sąlygų taip pat gali spręsti nepriklausoma trečioji šalis, pavyzdžiui, arbitras. Žr., pavyzdžiui, 2015 m. liepos 16 d. Sprendimo *Huawei Technologies Co. Ltd* prieš *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.

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

340 Žr. Komisijos sprendimo *Philips/VCR*, IV/29/151, 23 konstatuojamąją dalį.

b) Galimybės naudotis standartu

465. Vertinant, ar susitarimu ribojama konkurencija, taip pat reikia išnagrinėti galimybes naudotis standartu. Jei dalyviai ar trečiosios šalys (t. y. subjektai, nepriklausantys atitinkamai SRO) 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, taikant diskriminacines arba pernelyg sudėtingas sąlygas, standarto rezultatas yra prieinamas tik tam tikriems nariams ar trečiosioms šalims. Tačiau jei konkuruoja keletas standartų arba jei užtikrinta veiksminga standartizuoto sprendimo ir nestandartizuotų sprendimų konkurencija, galimybių naudotis standartu apribojimas gali neturėti pastebimo neigiamo poveikio konkurencijai.

466. Kalbant apie standartų rengimo susitarimus, kuriuose numatyti kiti nei 457 punkte apibūdinti INT atskleidimo modeliai, reikėtų kiekvienu atveju atskirai įvertinti, ar atitinkamu atskleidimo modeliu (pavyzdžiui, atskleidimo modeliu, kuriuo nereikalaujama, o tik skatinama atskleisti INT) užtikrinamos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Standartų rengimo susitarimai, kuriuose numatytas informacijos apie kiekvienos standartui priklausančios intelektinės nuosavybės teisės savybes ir pridėtinę vertę atskleidimas ir taip užtikrinamas didesnis skaidrumas šalims, dalyvaujančioms rengiant tą standartą, iš esmės neribos konkurencijos, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

c) Dalyvavimas rengiant standartą

467. Kai tam tikroms įmonėms užkertamas kelias daryti įtaką pasirenkant ir apibrėžiant standartą (išskyrus 470 punkte aprašytus atvejus), tai gali turėti ribojamąjį poveikį konkurencijai. Tačiau jei dalyvavimas standarto rengimo procese yra atviras, konkurenciją ribojančio poveikio rizika yra mažesnė[341].

468. Atvirą dalyvavimą galima užtikrinti suteikiant galimybę visiems konkurentams ir (arba) atitinkamiems rinkos, kuriai standartas daro poveikį, suinteresuotiesiems subjektams dalyvauti rengiant ir renkantis standartą.

469. Kuo didesnis galimas standarto poveikis rinkai ir kuo platesnė galima jo taikymo sritis, tuo svarbiau užtikrinti vienodas sąlygas dalyvauti standartų rengimo procese.

470. Tačiau tam tikrais atvejais dalyvavimo apribojimas negali turėti ribojamojo poveikio konkurencijai, kaip tai suprantama 101 straipsnio 1 dalyje, pavyzdžiui: a) jei esama konkurencijos tarp kelių standartų ir SRO, b) jei, nenustačius apribojimų dalyviams[342], būtų buvę neįmanoma priimti standarto arba toks priėmimas būtų mažai tikėtinas, arba c) 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.

---

341 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). Todėl buvo laikoma, kad šiuo susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

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

471. Tam tikrais atvejais neigiamas apriboto dalyvavimo poveikis gali būti pašalinamas ar bent jau sumažinamas užtikrinant, kad suinteresuotosios šalys būtų informuojamos ir su jomis būtų konsultuojamasi apie veiklos pažangą[343]. Tai būtų galima pasiekti nustatant suinteresuotųjų subjektų kolektyvinio atstovavimo procedūras. Kuo labiau suinteresuotieji subjektai gali daryti poveikį standarto pasirinkimo procesui ir kuo skaidresnė standarto priėmimo procedūra, tuo labiau tikėtina, kad priimtu standartu bus atsižvelgta į visų suinteresuotųjų subjektų interesus.

d) Rinkos dalys

472. Vertinant standartų rengimo susitarimo poveikį, reikėtų atsižvelgti į standartu grindžiamų prekių, paslaugų ar technologijų rinkos dalis. Ne visais atvejais įmanoma[344] pradiniame etape tiksliai įvertinti, ar standartą praktiškai imsis taikyti didelė atitinkamos pramonės šakos dalis, ar tik maža jos dalis. Tais atvejais, kai įmonės, prisidedančios prie standarto technologijomis, yra vertikaliai integruotos, įmonių, dalyvavusių rengiant standartą, atitinkamos rinkos dalys gali būti svarbus rodiklis vertinant galimą standarto rinkos dalį (nes įmonės, dalyvaujančios rengiant standartą, dažniausiai bus suinteresuotos tą standartą įgyvendinti)[345]. 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

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

f) Autorinių atlyginimų dydžių ex ante atskleidimas

474. Standartų rengimo susitarimai, kuriuose numatoma galimybė pavieniams INT savininkams *ex ante* atskleisti labiausiai ribojančias esminių standartų patentų licencijavimo sąlygas arba visų INT turėtojų didžiausią sukauptą[346] autorinio atlyginimo dydį, iš esmės neribos konkurencijos, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Šiuo atžvilgiu svarbu, kad šalys, dalyvaujančios parenkant standartą, būtų visiškai informuotos ne tik apie technines galimybes ir apie susijusias INT, bet ir apie tikėtinas tų INT sąnaudas. Todėl jei SRO INT politikoje nustatyta, kad INT turėtojai prieš priimant standartą turi atskleisti labiausiai ribojančias licencijavimo sąlygas, įskaitant didžiausius planuojamus autorinio atlyginimo dydžius arba didžiausią sukaupto mokėtino autorinio atlyginimo dydį, paprastai nebus ribojama

343 Žr. 2009 m. spalio 14 d. Komisijos sprendimą byloje 39.416, *Ship Classification*.

344 Visų pirma, kai pradėjus taikyti standartą gali atsirasti nauja atitinkama rinka.

345 Žr. 438 punktą.

346 Siekiant padidinti galimų standarto įgyvendinimo išlaidų skaidrumą, SRO galėtų aktyviai dalyvauti atskleidžiant bendrą didžiausią autorinio atlyginimo už standartą sumą. Panašiai kaip patentų susivienijimo atveju, INT turėtojai gali pasidalyti visą autorinį atlyginimą.

konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[347]. Toks *ex ante* vienašalis labiausiai ribojančių licencijavimo sąlygų arba didžiausio sukaupto autorinio atlyginimo dydžio 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

475. 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 konkrečiu tiekėju. Be to, standartai gali padėti pardavėjams ir pirkėjams sumažinti sandorių sąnaudas. Standartais, susijusiais su, pavyzdžiui, produkto kokybe, sauga ir aplinkos apsaugos aspektais, 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.

476. Kad standartizavimo susitarimai būtų veiksmingesni, standarto taikymui būtina informacija turi būti veiksmingai prieinama tiems subjektams, kurie nori patekti į produkto (paslaugos), su kuria susijęs standartas, rinką[348].

477. 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 jais daromas poveikis atskirai rinkai.

478. Nors poveikis inovacijoms kiekvienu atveju turi būti analizuojamas atskirai, tikėtina, kad standartais, kuriais sukuriamas įvairių technologijų horizontalusis suderinamumas, bus padidintas veiksmingumas.

7.4.2. Būtinumas

479. Apribojimai, kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti įgyvendinant standartizavimo susitarimą, neatitinka 101 straipsnio 3 dalies kriterijų.

480. Vertinant standartizavimo susitarimą reikia atsižvelgti į tikėtiną jo poveikį nagrinėjamai rinkai ir į apribojimų, kurie gali būti didesni, nei būtina siekiant padidinti veiksmingumą, apimtį[349].

---

347 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.

348 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“*.

349 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*

481. Paprastai visiems konkurentams, veikiantiems rinkoje ar rinkose, kurioms standartu daromas poveikis, turi būti užtikrintos galimybės dalyvauti standartų rengimo procese, nebent toks dalyvavimas būtų labai neveiksmingas, pavyzdžiui, būtų labai uždelstas standarto priėmimo procesas[350]. Kai dalyvavimas rengiant standartą yra ribojamas, visas tokio ribojamo dalyvavimo ribojamasis poveikis turėtų būti panaikintas arba sumažintas[351], kad tokį dalyviams taikomą apribojimą atsvertų 101 straipsnio 3 dalyje numatytas veiksmingumas.

482. 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[352] kaip būtinas standarto dalis ir taip priversti standarto naudotojus mokėti už daugiau INT nei techniškai būtina būtų daugiau nei būtina nustatytam didesniam veiksmingumui pasiekti. Be to, įtraukiant pakaitines INT kaip būtinas standarto dalis ir apribojant tos technologijos naudojimą tik tam konkrečiam standartui įgyvendinti (t. y. išskirtinis naudojimas) gali būti ribojama technologijų tarpusavio konkurencija ir tai nebūtų būtina nustatytam didesniam veiksmingumui pasiekti.

483. Apribojimai standartizavimo susitarimuose, kuriais standartas padaromas privalomu ar įpareigojama, kad tam tikroje pramonės srityje jo būtų laikomasi, iš esmės nėra būtini.

484. 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[353]. Tokiu atveju į standartizavimo

---

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).

350 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 nekliudys techniškai kompetentingoms ir išreiškusioms norą klasifikacinėms bendrovėms prisijungti prie IACS."*

351 Žr. 471 punktą dėl užtikrinimo, kad suinteresuotieji subjektai būtų nuolat informuojami ir su jais būtų konsultuojamasi dėl vykdomo darbo, jei dalyvavimas ribojamas.

352 Pakeičiama INT – technologija, kurią jos naudotojai ar licencijų turėtojai laiko sukeičiama su kita technologija ar galinčia pakeisti kitą technologiją, remdamiesi technologijų savybėmis ir paskirtimi.

353 Šiuo klausimu 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 teisines ir ekonomines aplinkybes. Jei toks draudimas susijęs su sertifikavimo sistema, kuri yra visiškai*

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 turėtų būti pagrįstas ir proporcingas atitikties patikrinimo sąnaudoms.

7.4.3. Perdavimas vartotojams

485. Didesnis veiksmingumas, pasiektas taikant būtinus apribojimus, turi būti perduotas vartotojams taip, kad gaunama nauda nusvertų ribojamąjį poveikį konkurencijai, kuris daromas standartizavimo susitarimu. Siekiant įvertinti perdavimo vartotojams tikimybę, svarbu atsižvelgti į tai, kokių procedūrų imamasi, kad būtų apsaugoti standartų naudotojų ir galutinių vartotojų interesai. Be to, 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. Konkurencijos nepanaikinimas

486. Ar standartizavimo susitarimu šalims suteikiamos galimybės panaikinti konkurenciją, priklauso nuo įvairių konkurencijos rinkoje šaltinių, standartizavimo susitarimu daromo šalių konkurencinio spaudimo šalims lygio ir susitarimo poveikio tokiam konkurenciniam spaudimui. 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[354]. Pastaruoju atveju konkurencija gali būti panaikinta, jei trečiosioms šalims nesuteikiamos galimybės veiksmingai naudotis standartu.

7.5. Pavyzdžiai

487. Standartų, kurių konkurentai negali atitikti, nustatymas

1 pavyzdys

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

Analizė. Šiuo atveju, dalyvavimas rengiant standartus yra ribojamas, o standarto patvirtinimo procesas atrodo neskaidrus. Tikėtina, kad standartizavimo susitarimas turės ribojamąjį poveikį konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, ir greičiausiai netenkins 101 straipsnio 3 dalies sąlygų. SRO nariai, neturėdami jokio pagrįsto pagrindo, nustatė standartą taip, kad jų konkurentų produktai, pagrįsti kitokiais technologiniais sprendimais, negali jo atitikti, nors jų veiksmingumas panašus. Taigi šiuo susitarimu, kuriuo neužtikrinamas nediskriminavimas, bus sumažintos arba stabdomos inovacijos ar produktų įvairovė. Nepanašu, kad tokiu

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.“

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

būdu, kokiu buvo parengtas šis standartas, bus pasiektas veiksmingumas, kuris būtų didesnis už neutralaus standarto veiksmingumą.

488. 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 neatitinka naujojo standarto, b) dalyvavimas rengiant standartus yra neribojamas ir skaidrus, o c) standartizavimo susitarimu niekaip kitaip neribojama konkurencija, susitarimu greičiausiai neribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau jei šalys susitartų gaminti tik tuos produktus, kurie atitinka naująjį standartą, tikėtina, kad susitarimu būtų ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, apribojant produktų įvairovę ir technines inovacijas.

489. Standartizavimo susitarimas neatskleidžiant INT

3 pavyzdys

Aplinkybės. Privati SRO, veikianti IRT (informacinių ir ryšių technologijų) standartizavimo sektoriuje, taiko INT politiką, pagal kurią nei reikalaujama, nei skatinama atskleisti INT, kurios gali būti būtinos bet kokiam būsimam standartui įgyvendinti. SRO sąmoningai nusprendė neįtraukti tokio įpareigojimo, visų pirma atsižvelgdama į tai, kad apskritai visoms technologijoms, kurios gali būti svarbios būsimam standartui, taikoma daug INT. Todėl SRO laikėsi nuomonės, kad pareiga atskleisti INT, viena vertus, nebūtų naudinga, nes dalyviams būtų suteikta galimybė pasirinkti sprendimą su mažai INT arba be INT, ir, kita vertus, būtų patirta papildomų išlaidų analizuojant, ar INT galėtų būti būtinos būsimam standartui. Tačiau pagal SRO INT politiką reikalaujama, kad visi dalyviai įsipareigotų FRAND sąlygomis suteikti licencijas dėl visų INT, kurios gali būti susijusios su būsimu standartu. INT politikoje numatytos galimybės taikyti išimtį, jei INT turėtojas pageidauja netaikyti bendro įsipareigojimo suteikti licencijas tam tikrai INT. Šioje pramonės šakoje yra keletas konkuruojančių privačių SRO. Dalyvauti SRO gali visi toje pramonės šakoje veikiantys subjektai.

Analizė. Daugeliu atvejų nustatant INT atskleidimo įpareigojimą būtų skatinama konkurencija, nes padidėtų *ex ante* technologijų konkurencija. Apskritai tokiu įpareigojimu SRO 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, netgi daugeliu 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

490. Kai kuriose pramonės srityse įmonės taiko standartines pardavimo ar pirkimo sąlygas, kurias parengia prekybos asociacija ar tiesiogiai pačios konkuruojančios įmonės (toliau – standartinės sąlygos)[355]. Toms standartinėms sąlygoms šios gairės taikomos, jeigu jose nustatomos standartinės sąlygos, kuriomis konkuruojančios įmonės parduoda prekes ar paslaugas trečiosioms šalims (klientams) arba perka prekes ar paslaugas iš trečiųjų šalių (tiekėjų) (o ne pardavimo ar pirkimo tarp konkurentų sąlygos). Kai tokios standartinės sąlygos plačiai naudojamos tam tikroje pramonės srityje, toje pramonės srityje taikomos pirkimo ar pardavimo sąlygos gali būti *de facto* suderintos[356]. Standartinės sąlygos yra svarbios tokiuose sektoriuose kaip, pavyzdžiui, bankininkystės (pvz., banko sąskaitų sąlygos) ir draudimo sektoriai.

491. Standartinės sąlygos, kurias įmonė savarankiškai nustato tik sutartims su savo tiekėjais ar klientais sudaryti, nėra horizontalieji susitarimai, todėl joms šios gairės netaikomos.

8.2. Atitinkamos rinkos

492. Apskritai standartinių sąlygų poveikis pastebimas galutinės grandies rinkoje, kur standartines sąlygas taikančios įmonės konkuruoja parduodamos produktus savo klientams.

8.3. Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

8.3.1. Pagrindinės konkurencijos problemos

493. Standartinėmis sąlygomis gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, nes ribojamas produktų pasirinkimas ir inovacijos. Jei didelė pramonės šakos dalis patvirtina standartines sąlygas ir pasirenka nenukrypti nuo jų atskirais atvejais (arba nukrypti 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 vartojimo prekes, standartinėmis pardavimo sąlygomis paprastai neribojamos faktinių produktų inovacijos arba produktų kokybė ar įvairovė.

494. Be to, atsižvelgiant į standartinių sąlygų turinį, jomis gali būti daromas poveikis galutinio produkto pardavimo sąlygoms. Visų pirma kyla didelė rizika, kad su kaina susijusiomis standartinėmis sąlygomis gali būti ribojama kainų konkurencija.

495. Be to, jei standartinės sąlygos tam tikroje pramonės srityje plačiai taikomos, jų taikymas gali tapti labai svarbus norint patekti į rinką. Tokiais atvejais atsisakymas taikyti standartines sąlygas gali lemti antikonkurencinį galimybių ribojimą. Jei standartinės sąlygos yra veiksmingai atviros bet kuriai įmonei, kuri nori jas taikyti, nepanašu, kad dėl jų kiltų antikonkurencinio galimybių ribojimo rizika.

---

355 Tokios standartinės sąlygos gali apimti tik labai mažą arba didelę galutinės sutarties sąlygų dalį.

356 Šiuo atveju taip yra, kai (neprivalomas) standartines sąlygas taiko 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.

8.3.2. Konkurencijos ribojimas pagal tikslą

496. 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.

497. Standartinės sąlygos, kuriose yra nuostatų, kuriomis tiesiogiai daroma įtaka klientams nustatomoms kainoms[357] (pvz., rekomenduojamos kainos, nuolaidos ir kt.), paprastai laikomos konkurencijos ribojimu pagal tikslą.

8.3.3. Ribojamasis poveikis konkurencijai

498. Vertinant, kaip nustatomos standartinės sąlygos ir jomis naudojamasi, reikia atsižvelgti į jų ekonomines sąlygas ir į padėtį atitinkamoje rinkoje, kad būtų galima nustatyti, ar taikant standartines sąlygas gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai.

499. Jei atitinkamoje rinkoje veikiančių konkurentų dalyvavimas (per prekybos asociaciją arba tiesiogiai) nustatant standartines sąlygas yra neribojamas, o nustatytos standartinės sąlygos yra neprivalomos ir jomis gali veiksmingai naudotis bet kuri įmonė, susitarimais dėl standartinių sąlygų greičiausiai nebus daromas neigiamas poveikis produktų kokybei, jų įvairovei ar inovacijoms ir todėl greičiausiai nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai (jei tokios standartinės sąlygos nedaro poveikio kainai ir paisoma 501–505 punktuose išdėstytų išlygų).

500. Tačiau yra dvi bendros išimtys, kai būtina atlikti nuodugnesnį vertinimą.

501. Pirma, jei standartinėmis vartojimo prekių ar paslaugų pardavimo sąlygomis nustatomos klientui parduodamo galutinio produkto charakteristikos ir jei dėl to padidėja rizika, kad sumažės produktų pasirinkimas, tokiomis standartinėmis sąlygomis gali būti daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jei bendrai taikant tokias standartines 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 ribojamas kliento pagrindinių sutarties elementų, pvz., draudžiamos rizikos rūšių, pasirinkimas. Net jei taikyti standartines sąlygas neprivaloma, jomis gali būti sumažintos konkuruojančių draudikų paskatos konkuruoti dėl produktų įvairinimo. Tai galima įveikti leidžiant draudikams į savo draudimo sutartis įtraukti ir kitą nei standartinė riziką.

502. Vertinant, ar standartinėmis sąlygomis gali būti daromas ribojamasis poveikis ribojant produktų įvairovę, reikėtų atsižvelgti į tokius veiksnius, kaip esama konkurencija rinkoje. Pavyzdžiui, jei yra daug mažesnių konkurentų, produktų įvairovės ribojimo rizika paprastai mažesnė nei tuo atveju, kai yra tik keli dideli konkurentai[358]. Iš įmonių, dalyvaujančių nustatant standartines sąlygas, rinkos dalių taip pat galima spręsti, kiek tikėtina, kad tos standartinės sąlygos bus naudojamos,

---

357 Taip pat žr. 32 išnašą. Tose rinkose, kuriose svarbūs konkurencijos parametrai yra su kaina nesusiję parametrai, su tokiais parametrais susijusios standartinės sąlygos taip pat gali būti konkurencijos ribojimas pagal tikslą.

358 Jei ankstesnė patirtis taikant standartines sąlygas atitinkamoje rinkoje rodo, kad taikant standartines sąlygas konkurencija dėl produktų diferencijavimo nesumažėjo, tai taip pat gali reikšti, kad taikant tokias pat standartines sąlygas panašiam produktui nebus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai.

arba kiek tikėtina, kad jos bus naudojamos didelėje rinkos dalyje. Tačiau šiuo atžvilgiu svarbu išnagrinėti ne tik, ar standartinės sąlygos gali būti taikomos didelėje rinkos dalyje, bet taip pat, ar standartinės sąlygos taikomos visam produktui ar tik jo daliai (kuo standartinių sąlygų taikymo sritis siauresnė, tuo mažiau tikėtina, kad jomis apskritai bus ribojama produktų įvairovė). Be to, tais atvejais, kai nenustatant standartinių sąlygų nebūtų įmanoma tiekti tam tikro produkto, mažai tikėtina, kad būtų daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tokiu atveju nustačius standartines sąlygas produktų įvairovė ne sumažėtų, o padidėtų.

503. Antra, net jei standartinėse sąlygose neapibrėžiamos galutinio produkto savybės, jomis gali būti dėl kitų priežasčių daroma reikšminga įtaka klientų sprendimams dėl sandorių sudarymo. Pavyzdžiui, perkant internetu, kai yra labai svarbus klientų pasitikėjimas (pvz., tuo, kad naudojamos saugios mokėjimo sistemos, tinkamai aprašomi produktai, aiškios ir skaidrios kainų nustatymo taisyklės, lanksti grąžinimo politika ir kt.). Kadangi klientams sunku aiškiai įvertinti visus šiuos parametrus, jie yra linkę rinktis plačiai paplitusią praktiką. Todėl tokiomis aplinkybėmis standartinės sąlygos, susijusios su šiais parametrais, galėtų tapti *de facto* standartu, kurio įmonės turėtų laikytis, kad galėtų parduoti produktus rinkoje. Nors ir neprivalomos, tokios standartinės sąlygos galėtų tapti *de facto* standartu, kurio poveikis būtų labai panašus į privalomo standarto poveikį ir turėtų būti atitinkamai vertinamas.

504. Jei taikyti standartines sąlygas privaloma, reikia įvertinti jų poveikį produktų kokybei, įvairovei ir inovacijoms (visų pirma, jei taikyti standartines sąlygas privaloma visoje rinkoje).

505. Be to, jeigu standartinėse sąlygose (privalomose arba neprivalomose) yra sąlygų, kurios gali turėti neigiamą poveikį su kainomis susijusiai konkurencijai[359] (pvz., sąlygų, kuriomis netiesiogiai daromas poveikis taikytinų nuolaidų rūšims), tikėtina, kad taikant tokias standartines sąlygas bus daromas ribojamasis poveikis konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje.

8.4. Vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

8.4.1. Veiksmingumas

506. Taikyti standartines sąlygas gali būti ekonomiškai naudinga, nes klientams lengviau palyginti siūlomas sąlygas, taigi, ir pakeisti tiekėją. Taikant standartines sąlygas taip pat gali padidėti veiksmingumas, t. y. gali būti sutaupoma sandorių sąnaudų ir tam tikruose sektoriuose (visų pirma tokiuose, kuriuose sutarčių teisinė struktūra yra sudėtinga) sudaromos palankesnės sąlygos patekti į rinką. Taikant standartines sąlygas taip pat gali padidėti sutarties šalių teisinis tikrumas. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.

507. Kuo didesnis konkurentų rinkoje skaičius, tuo labiau padidėja veiksmingumas, susijęs su geresnėmis galimybėmis palyginti siūlomas sąlygas.

8.4.2. Būtinumas

508. Apribojimai, kurių gali atsirasti dėl standartinių sąlygų ir kurie yra didesni nei būtina veiksmingumui padidinti, netenkina 101 straipsnio 3 dalies sąlygų. Pavyzdžiui, paprastai nebūtina nustatyti, kad standartinės sąlygos būtų privalomos pramonės

[359] Tose rinkose, kuriose svarbūs konkurencijos parametrai yra su kaina nesusiję parametrai, su tokiais parametrais susijusios standartinės sąlygos taip pat daryti ribojamąjį poveikį konkurencijai.

šakoje. Tačiau negalima atmesti galimybės, kad tam tikrais atvejais nustatyti privalomą standartinių sąlygų taikymą gali būti būtina, kad būtų pasiektas konkretaus pobūdžio didesnis veiksmingumas.

8.4.3. Perdavimas vartotojams

509. Kuo didesnės dalyvaujančių 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 bet kokį ribojamąjį poveikį konkurencijai.

510. Tačiau standartinėmis sąlygomis pasiektas tam tikras didesnis veiksmingumas, pavyzdžiui, lengviau palyginami rinkai teikiami pasiūlymai, palankesnės sąlygos pakeisti tiekėją, taip pat didesnis 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. Konkurencijos nepanaikinimas

511. Jei standartinės sąlygos naudojamos didžiojoje tam tikros pramonės srities dalyje, jos gali tapti faktiniu tos pramonės srities standartu. Tokiu atveju konkurencija gali būti panaikinta, jei trečiosioms šalims nesuteikiamos galimybės veiksmingai naudotis standartu. Tačiau jei standartinės sąlygos susijusios tik su mažiau svarbiomis produkto ar paslaugos savybėmis, konkurencija greičiausiai nebus panaikinta.

8.5. Pavyzdžiai

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

1 pavyzdys

Aplinkybės. Elektros skirstymo įmonių prekybos organizacija sukuria neprivalomas standartines elektros tiekimo galutiniams naudotojams sąlygas. Standartinės sąlygos buvo nustatytos 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 nėra susijusios su kainomis, t. y. jose nepateikiamos rekomenduojamos kainos ar kitokios su kainomis susijusios sąlygos. Bet kuri sektoriuje veikianti įmonė gali taikyti standartines sąlygas taip, kaip jai atrodo tinkama. Maždaug 80 proc. sutarčių, sudarytų su galutiniais naudotojais atitinkamoje rinkoje, pagrįstos tomis standartinėmis sąlygomis.

Analizė. Šios standartinės sąlygos greičiausiai neribos konkurencijos, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Nepaisant to, kad jos tapo įprasta pramonės šakos praktika, panašu, kad mažai tikėtina, jog jos galėtų turėti didelį neigiamą poveikį kainoms, produktų kokybei ar įvairovei.

513. Standartinės sąlygos, taikomos įmonių tarpusavio sutartims

2 pavyzdys

Aplinkybės. Tam tikros valstybės narės statybos įmonės susitarė nustatyti neprivalomas ir atviras standartines sąlygas, kurių rangovai laikytųsi pateikdami klientui statybos darbų sąmatą. Kartu su sąlygomis įtraukta sąmatos, tinkamos statybos srityje, forma. Šie dokumentai sudaro statybos sutartį. Nustatytos sąlygos susijusios su sutarties rengimu, bendraisiais rangovo ir kliento įsipareigojimais, 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 standartines sąlygas tarpusavyje dažnai naudos įmonės (kai vienos veikia pradinės grandies, o kitos – galutinės grandies rinkose).

Analizė. Šios standartinės sąlygos greičiausiai neribos konkurencijos, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Jomis paprastai nebus reikšmingai ribojamos kliento galimybės pasirinkti galutinį produktą, konkrečiau – statybos darbus. Kitoks ribojamasis poveikis konkurencijai neatrodo tikėtinas. Iš tikrųjų, kelios pirmiau minėtos sąlygos (dėl perdavimo ir trūkumų, nutraukimo ir pan.) dažnai reglamentuojamos įstatymais.

514. Standartinės sąlygos, kuriomis naudojantis lengviau palyginti skirtingų įmonių produktus

3 pavyzdys

Aplinkybės. Nacionalinė draudimo sektoriaus asociacija platina neprivalomas standartines būsto 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 standartines draudimo liudijimo sąlygas, ne visose sutartyse nustatomos vienodos sąlygos, nes jos pritaikomos pagal kiekvieno kliento individualius poreikius, todėl klientams siūlomi draudimo produktai nėra *de facto* 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. Tais atvejais, kai iš rinkos sąlygų ir kitų veiksnių matyti, 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, galimybė pakeisti paslaugos teikėją ir konkurentų patekimas į rinką yra naudingi vartotojams. Atsižvelgiant į tai, kad vartotojų asociacija dalyvavo procese, gali padidėti tikimybė, kad didesnis veiksmingumas bus perduotas vartotojams. 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 sąlygos greičiausiai bus įvykdytos.

9. TVARUMO SUSITARIMAI

9.1. Įvadas

515. Šiame skyriuje pateikiamos konkurentų susitarimų, kuriais siekiama tvarumo tikslų (toliau – tvarumo susitarimai), bendros konkurencinio vertinimo gairės. Be šių bendrų gairių, Pranešime dėl neoficialių gairių[360] Komisija yra įsipareigojusi teikti neoficialias gaires dėl naujų ar neišspręstų klausimų, kylančių dėl atskirų tvarumo susitarimų.

516. Darnus vystymasis yra vienas iš pagrindinių Europos Sąjungos sutarties principų ir prioritetinis Sąjungos politikos tikslas[361]. Komisija įsipareigojo įgyvendinti Jungtinių Tautų darnaus vystymosi tikslus[362]. 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[363].

517. 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[364]. Todėl tvarumo tikslų 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, pragyvenimą garantuojančių pajamų užtikrinimą, atsparios infrastruktūros ir inovacijų skatinimą, maisto švaistymo mažinimą, palankesnių sąlygų pereiti prie sveiko ir maistingo maisto sudarymą, gyvūnų gerovės užtikrinimą ir kt.[365]

518. Konkurencijos teisės aktų vykdymo užtikrinimas prisideda prie darnaus vystymosi užtikrindamas veiksmingą konkurenciją, kuri skatina inovacijas, gerina produktų kokybę ir pasirinkimą, užtikrina veiksmingą išteklių paskirstymą, mažina gamybos sąnaudas ir taip prisideda prie vartotojų gerovės.

519. Tačiau su darniu vystymusi susijęs rūpestis yra tas, kad individualūs gamybos ir vartojimo sprendimai gali turėti neigiamą poveikį (neigiamą išorinį poveikį),

---

360 Komisijos pranešimas dėl neoficialių gairių, kurios teikiamos dėl atskirais atvejais kylančių naujų ar neišspręstų klausimų dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 101 ir 102 straipsnių (rekomendaciniai raštai), OL C 381, 2022 10 4, p. 9.

361 ES sutarties 3 straipsnis.

362 2015 m. visų Jungtinių Tautų valstybių narių priimta Darnaus vystymosi darbotvarkė iki 2030 m.

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

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

365 JT darnaus vystymosi darbotvarkėje iki 2030 m. nustatyta 17 darnaus vystymosi tikslų (įskaitant, pavyzdžiui, 2-ąjį tikslą: panaikinti badą, užtikrinti aprūpinimą maistu ir geresnę mitybą ir skatinti tvarų žemės ūkį; 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 uždaviniai (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).

pavyzdžiui, aplinkai, į kurį jį sukeliantys ekonominės veiklos vykdytojai arba vartotojai nepakankamai atsižvelgia. Tokį rinkos nepakankamumą galima sumažinti arba pašalinti kolektyviniais veiksmais, visų pirma, viešąja politika arba (konkrečiam sektoriui skirtu) reglamentavimu, ir, visų antra, įmonių bendradarbiavimo susitarimais, kuriais skatinama tvari gamyba ar vartojimas.

520. Kai tokios rinkos nepakankamumo problemos sprendžiamos tinkamu reglamentavimu, pavyzdžiui, privalomais Sąjungos taršos standartais, kainų nustatymo mechanizmais, kaip antai Sąjungos apyvartinių taršos leidimų prekybos sistema (ATLPS) arba mokesčiais, gali būti nebūtina, kad įmonės imtųsi papildomų priemonių, pavyzdžiui, pagal bendradarbiavimo susitarimus. Tačiau bendradarbiavimo susitarimais gali būti sprendžiamos likusios rinkos nepakankamumo problemos, kurios nėra sprendžiamos arba nėra visiškai išsprendžiamos viešąja politika ir reglamentavimu.

521. Šiose gairėse sąvoka „tvarumo susitarimas“ reiškia bet kokį horizontalųjį bendradarbiavimo susitarimą, kuriuo siekiama tvarumo tikslo, neatsižvelgiant į bendradarbiavimo formą. Tvarumo susitarimų atveju 101 straipsnyje nurodytų konkurencijos problemų kils tik tada, jei jais bus ribojama konkurencija pagal tikslą arba jei jais bus daromas didelis faktinis arba tikėtinas neigiamas poveikis konkurencijai. Susitarimai, kuriais ribojama konkurencija, negali išvengti 101 straipsnio 1 dalyje nustatyto draudimo vien dėl to, kad juose numatytas tvarumo tikslas[366].

522. Kai tvarumo susitarimais ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, jie vis tiek gali būti suderinami su 101 straipsniu, jei atitinka visas keturias 101 straipsnio 3 dalyje numatytas išimties sąlygas. Išsamios šių sąlygų taikymo gairės pateikiamos Komisijos gairėse dėl 101 straipsnio 3 dalies taikymo[367].

523. 101 straipsnio taikymo tikslais tvarumo susitarimai nėra atskira horizontaliųjų bendradarbiavimo susitarimų kategorija. Taigi, kai horizontalusis bendradarbiavimo susitarimas atitinka vieną iš horizontaliųjų susitarimų, kuriems taikomi ankstesni šių gairių skyriai, rūšių ir tuo susitarimu taip pat siekiama tvarumo tikslo, jis turėtų būti vertinamas remiantis atitinkamame (-uose) ankstesniame (-iuose) skyriuje (-iuose) pateiktomis gairėmis ir šiame skyriuje pateiktomis gairėmis.

524. Praktiškai tai reiškia, kad susitarimui dėl MTP arba specializacijos susitarimui, kuriuo siekiama tvarumo tikslo (pavyzdžiui, konkurentų susitarimui bendrai sukurti gamybos technologiją, kuria mažinamas energijos suvartojimas, arba susitarimui dalytis infrastruktūra, siekiant mažinti gamybos proceso poveikį aplinkai) ir kuris dėl to taip pat laikomas tvarumo susitarimu, gali būti taikomi susitarimams dėl MTP arba specializacijos susitarimams taikytini bendrosios išimties reglamentai, jei įvykdomos tų reglamentų sąlygos. Jei bendrosios išimties reglamento sąlygos neįvykdomos, būtina atlikti išsamų vertinimą pagal 101 straipsnį, remiantis 2 skyriuje pateiktomis

366 Žr. 1.2.6 skirsnį. Teisingumo Teismas yra pripažinęs, kad konkurencijos ribojimams, atsirandantiems dėl įmonių asociacijų susitarimų ar sprendimų, 101 straipsnio 1 dalis gali būti netaikoma, jei jie yra neatsiejami nuo teisėto tikslo siekimo ir yra jam proporcingi (žr., *inter alia*, 1999 m. rugsėjo 21 d. Sprendimą *Albany International*, C-67/96, EU:C:1999:430; 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 ir Majcen prieš Komisiją*, C-519/04 P, EU:C:2006:492).

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

gairėmis (susitarimų dėl MTP atveju) ir 3 skyriuje pateiktomis gairėmis (gamybos susitarimų, įskaitant susitarimus dėl dalijimosi judriojo ryšio infrastruktūra, atveju), abiejų rūšių susitarimų atveju taip pat atsižvelgiant į šiame skyriuje pateiktas gaires. Panašiai, konkurentų susitarimas kaip gamybos žaliavą bendrai pirkti tik nedidelį poveikį aplinkai darančius produktus arba pirkti tik iš tiekėjų, kurie laikosi tam tikrų tvarumo standartų, turėtų būti vertinamas pagal 4 skyriaus gaires (pirkimo susitarimai)[368], taip pat atsižvelgiant į šiame skyriuje pateiktas gaires.

525. Jei šiame skyriuje pateiktos gairės neatitinka atitinkamuose ankstesniuose skyriuose pateiktų konkretaus tvarumo susitarimo vertinimo gairių (2–8 skyriai), susitarimo šalys gali remtis skyriaus, kuris joms yra palankesnis, gairėmis. Atsižvelgiant į tvarumo standartizavimo susitarimų ypatumus (žr. 540–544 punktus), jie turėtų būti vertinami pagal 9.3 skirsnyje pateiktas gaires[369], o 7 skyriuje (standartizavimo susitarimai) pateikiama tik papildoma informacija apie abiem skyriams bendras sąlygas.

526. Šio skyriaus struktūra yra tokia: 9.2 skirsnyje pateikiami tvarumo susitarimų, kuriais greičiausiai nebus ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, pavyzdžiai; 9.3 skirsnyje pateikiamos gairės dėl konkrečių tvarumo susitarimų vertinimo pagal 101 straipsnio 1 dalį aspektų ir daugiausia dėmesio skiriama dažniausiai pasitaikantiems tvarumo susitarimams, t. y. tvarumo susitarimams, kuriais nustatomi tvarumo standartai; 9.4 skirsnyje aptariami konkretūs tvarumo susitarimų vertinimo pagal 101 straipsnio 3 dalį aspektai; 9.5 skirsnyje aptariamos valdžios institucijų dalyvavimo sudarant tvarumo susitarimus pasekmės; galiausiai 9.6 skirsnyje pateikiamas hipotetinių tvarumo susitarimų pavyzdžių vertinimas.

9.2. Tvarumo susitarimai, dėl kurių tikriausiai nekils konkurencijos problemų

527. Ne visi konkurentų sudaryti tvarumo susitarimai patenka į 101 straipsnio taikymo sritį. Kai tokie susitarimai nedaro neigiamo poveikio konkurencijos parametrams, pavyzdžiui, kainai, kiekiui, kokybei, pasirinkimui ar inovacijoms, jie negali kelti konkurencijos teisės problemų. Toliau pateikiami tvarumo susitarimų, kurie nepatenka į 101 straipsnio taikymo sritį, pavyzdžiai. Šie pavyzdžiai yra aiškinamojo pobūdžio ir neišsamūs.

528. Pirma, 101 straipsnis netaikomas susitarimams, kuriais siekiama tik užtikrinti, kad būtų laikomasi teisiškai privalomose tarptautinėse sutartyse, susitarimuose ar konvencijose nustatytų pakankamai tikslių reikalavimų ar draudimų, neatsižvelgiant į tai, ar jie įgyvendinti nacionalinėje teisėje (pavyzdžiui, laikomasi pagrindinių socialinių teisių ar draudimų naudoti vaikų darbą, tam tikrų atogrąžų medžių medienos ruošą arba tam tikrų teršalų naudojimą) ir kurie nėra visiškai įgyvendinti ar vykdomi susitarimą pasirašiusios valstybės. Ši 101 straipsnio netaikymo išimtis taikoma tik tuo atveju, jei susitarime numatyta, kad dalyvaujančios įmonės, jų tiekėjai ir (arba) jų platintojai privalo laikytis tokių reikalavimų ar draudimų, pavyzdžiui, užkirsdami kelią produktų, kuriais tokių reikalavimų ar draudimų nesilaikoma, gamybai ar importui į ES, sumažindami arba panaikindami jų gamybą ar importą į ES. Tokie susitarimai gali būti tinkama priemonė įmonių tvarumo išsamaus patikrinimo prievolėms pagal nacionalinę arba ES teisę įgyvendinti ir jie taip pat gali būti įtraukti į platesnio masto pramonės bendradarbiavimo schemas arba

368 Žr. 284 punktą.

369 Atsižvelgiant į tai, kad tvarumo standartizavimo susitarimai yra standartizavimo susitarimų pakategorė.

daugiašales suinteresuotųjų subjektų iniciatyvas, kuriomis siekiama nustatyti neigiamą poveikį tvarumui savo vertės grandinėse ar sektoriuje, jį sušvelninti ir užkirsti jam kelią.

529. Antra, susitarimai, kurie susiję ne su įmonių ekonomine veikla, o su jų vidaus elgesiu, paprastai nepatenka į 101 straipsnio taikymo sritį. Konkuruojančios įmonės gali siekti pagerinti savo pramonės šakos reputaciją, pabrėždamos jos atsakomybę aplinkos atžvilgiu, ir šiuo tikslu susitarti dėl priemonių, skirtų, pavyzdžiui, pašalinti vienkartinius plastikinius gaminius iš savo verslo patalpų, neviršyti tam tikros aplinkos temperatūros savo pastatuose arba apriboti spausdinamų vidaus dokumentų kiekį.

530. Trečia, susitarimai sukurti duomenų bazę (kurioje būtų pateikiama bendra informacija apie tiekėjus, kurių vertės grandinės yra (ne)tvarios (pavyzdžiui, tiekėjus, kurie gerbia darbuotojų teises arba moka pragyvenimą užtikrinantį darbo užmokestį), naudoja (ne)tvarius gamybos procesus arba tiekia (ne)tvarias gamybos žaliavas, arba informacija apie platintojus, kurie parduoda produktus rinkoje (ne)tvariu būdu, tačiau dėl šios duomenų bazės šalims nedraudžiama arba jos neįpareigojamos pirkti iš tokių tiekėjų arba parduoti tokiems platintojams), paprastai neribos konkurencijos ir nepateks į 101 straipsnio taikymo sritį[370]. Tokiu ribotu būdu keičiantis informacija įmonėms vėlgi gali būti padedama vykdyti savo išsamaus patikrinimo prievoles pagal nacionalinę arba ES teisę.

531. Ketvirta, konkurentų susitarimai, susiję su visos pramonės masto informavimo kampanijų ar kampanijų, kuriomis didinamas klientų informuotumas apie jų vartojimo poveikį aplinkai ar kitus neigiamus išorinius padarinius, organizavimu, jei tos kompanijos nėra bendra tam tikrų produktų reklama, paprastai taip pat neribos konkurencijos ir nepateks į 101 straipsnio taikymo sritį.

9.3. Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį

9.3.1. Bendrieji principai

532. Kai tvarumo susitarimai daro poveikį vienam ar keliems konkurencijos parametrams, jie turi būti vertinami pagal 101 straipsnio 1 dalį.

533. Kai konkurentų bendradarbiavimo susitarimu (nepriklausomai nuo to, ar jam taikomas kuris nors iš ankstesnių šių gairių skyrių) siekiama tvarumo tikslo, į tai reikia atsižvelgti nustatant, ar susitarimu ribojama konkurencija pagal tikslą, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje[371].

534. Kai susitarimo šalys įrodo, kad pagrindinis susitarimo tikslas yra tvarumo tikslo siekimas, ir kai tai kelia pagrįstą abejonę, ar pats susitarimo pobūdis, atsižvelgiant į jo nuostatų turinį, tikslus ir ekonomines bei teisines aplinkybes, neatskleidžia pakankamos žalos konkurencijai, kurią reikėtų vertinti kaip konkurencijos ribojimą pagal tikslą[372], reikės įvertinti susitarimo poveikį konkurencijai. Tai netaikytina tuo

---

370 Jei dėl duomenų bazės nesumažėja netikrumas dėl naujų ar būsimų konkurentų veiksmų rinkoje, ji nebus laikoma keitimusi neskelbtina komercine informacija. Kitaip tariant, duomenų bazei duomenis teikiančios įmonės neturėtų atskleisti, kas yra jų dabartiniai ar būsimi tiekėjai.

371 Žr. 23 ir 28 punktus.

372 Iš esmės, įrodymai, pagrindžiantys tvarumo tikslo siekimą, turėtų būti tokie, kad išsklaidytų pagrįstas abejones dėl to, kad susitarimo tikslas yra antikonkurencinis. Tačiau tvarumo tikslo siekimas neturėtų būti neaiškus. Žr. pagal analogiją 2020 m. sausio 30 d. Sprendimo *Generics (UK)*, C-307/18, EU:C:2020:52, 107–108 punktus.

atveju, kai susitarimu siekiama nuslėpti konkurencijos ribojimą pagal tikslą, pavyzdžiui, kainų nustatymą, rinkos ar klientų paskirstymą arba gamybos apimties ar naujovių ribojimą.

535. Bet koks poveikio vertinimas atliekamas pagal principus, išdėstytus šių gairių 1.2.5 skirsnyje ir ankstesnio skyriaus skirsniuose „Ribojamasis poveikis konkurencijai“, skirtuose konkrečių rūšių horizontaliesiems susitarimams[373]. Vertinant tvarumo susitarimo poveikį visų pirma reikėtų atsižvelgti į šiuos veiksnius: susitarime dalyvaujančių šalių įtaką rinkoje; kokiu mastu susitarimu ribojamas šalių sprendimų priėmimo nepriklausomumas pagrindinių konkurencijos parametrų atžvilgiu; susitarimo rinkos aprėptį; kokiu mastu pagal susitarimą keičiamasi neskelbtina komercine informacija ir ar dėl susitarimo labai padidėja kainos arba labai sumažėja gamybos apimtis, produktų įvairovė, kokybė ar inovacijos.

536. Tvarumo susitarimams, kuriais pagal tikslą arba poveikį ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, vis tiek gali būti taikoma 101 straipsnio 3 dalyje numatyta išimtis, jei šalys gali įrodyti, kad įvykdytos visos keturios kumuliacinės tos nuostatos sąlygos (žr. 9.4 skirsnį).

9.3.2. Tvarumo standartizavimo susitarimai

537. Tvarumo standartizavimo susitarimai yra tvarumo susitarimų pakategorė. Jų atitiktis 101 straipsniui turi būti vertinama pagal toliau nurodytus principus.

9.3.2.1. Apibrėžtis ir charakteristikos

538. Siekdami prisidėti prie darnaus vystymosi, konkurentai gali pageidauti susitarti palaipsniui nutraukti, pašalinti arba kai kuriais atvejais pakeisti netvarius produktus (pvz., plastiką arba iškastinį kurą, kaip antai naftą ir anglis) ir procesus (pvz., plieno gamybą, kurią sudaro anglių kūrenimas) 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. Jie gali pageidauti susitarti pirkti tik gamybos išteklius, kurie buvo pagaminti tvariai. Jie taip pat gali pageidauti susitarti dėl tam tikrų standartų, kuriais būtų gerinama gyvūnų gerovė (pvz., standartų, pagal kuriuos gyvūnams būtų suteikta daugiau erdvės ir geresnės gyvenimo sąlygos). Šiais tikslais konkurentai gali susitarti priimti tam tikrus tvarumo standartus ir jų laikytis. Tokie susitarimai šiame skyriuje vadinami tvarumo standartizavimo susitarimais arba tvarumo standartais. Tačiau šių gairių tikslais konkurentų susitarimai, kuriais ribojama dalyvaujančių įmonių produktų, kuriems taikomas susitarimas, gamyba, nelaikomi tvarumo standartizavimo susitarimais.

539. Tvarumo standartizavimo susitarimai naudojami reikalavimams, kurių turi laikytis gamintojai, perdirbėjai, platintojai, mažmenininkai ar paslaugų teikėjai tiekimo grandinėje, atsižvelgdami į įvairius tvarumo parametrus, pvz., gamybos poveikį aplinkai, nustatyti[374]. Tvarumo standartizavimo susitarimuose paprastai nustatomos tokių tvarumo parametrų taisyklės, gairės ar savybės produktams ir procesams ir kartais jie vadinami tvarumo sistemomis. Dažnai tai yra privačios iniciatyvos ir jos gali būti įvairios – nuo įmonių priimtų elgesio kodeksų iki pilietinės visuomenės organizacijų taikomų standartų ir daugiašalių suinteresuotųjų subjektų iniciatyvų,

373 Taip pat žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 24–27 punktus.

374 Žr., pavyzdžiui, Jungtinių Tautų tvarumo standartų forumą, https://unfss.org/home/objective-of-unfss.

kuriose dalyvauja visos vertės grandinės įmonės[375]. Šios gairės taikomos tik tiems tvarumo standartams, kuriuos parengė konkurentai arba kuriuose konkurentai dalyvauja, įskaitant kokybės žymes ar ženklus.

540. Tvarumo standartizavimo susitarimai yra panašūs į 7 skyriuje aptariamus standartizavimo susitarimus, o tame skyriuje pateiktose gairėse išsamiau paaiškinamos kai kurios 9.3.2.4 skirsnyje nustatytos sąlygos. Tačiau tvarumo standartizavimo susitarimams taip pat būdingi tam tikri ypatumai.

541. Pirma, priėmus tvarumo standartą gali būti sukurtas tam tikrus būtiniausius reikalavimus atitinkančių produktų ekologinis ženklas, logotipas ar prekių ženklas. Tokių ekologinių ženklų, logotipų ar prekių ženklų naudojimas iš esmės įpareigoja juos taikančius subjektus laikytis šių reikalavimų, o jei jie nustoja jų laikytis, jie praranda teisę naudoti ekologinį ženklą, logotipą ar prekės ženklą.

542. Antra, tvarumo standartų laikymosi išlaidos gali būti didelės, ypač jei dėl to reikia keisti esamus gamybos ar platinimo procesus. Todėl laikantis tvarumo standarto gali padidėti gamybos ar platinimo sąnaudos, taigi ir šalių parduodamų produktų kaina.

543. Trečia, priešingai nei techninių standartų, kuriais užtikrinamas sąveikumas ir skatinama skirtingų įmonių sukurtų technologijų konkurencija standartų rengimo procese, atveju, tvarumo standartų atveju technologijų sąveikos ir suderinamumo klausimai paprastai mažiau svarbūs.

544. Ketvirta, daugelis tvarumo standartų yra pagrįsti procesais, valdymu arba veiklos rezultatais. Tai reiškia, kad, skirtingai nuo daugelio techninių standartų, tvarumo standartuose dažnai tiesiog nurodomas tikslas, kurio reikia siekti, bet nenurodoma konkreti technologija ar gamybos metodas tam tikslui siekti. Tokius tvarumo standartus priimantys subjektai gali įsipareigoti siekti tikslo, tačiau jie galės laisvai nuspręsti, ar tam tikslui pasiekti naudoti tam tikrą technologiją ar gamybos metodą.

9.3.2.2. Pagrindinės konkurencijos problemos

545. Tvarumo standartizavimo susitarimai dažnai daro teigiamą poveikį konkurencijai. Jais gali būti prisidedama prie darnaus vystymosi, sudarant sąlygas kurti naujus produktus ar rinkas, gerinant produktų kokybę arba tiekimo ar platinimo sąlygas. Visų pirma, teikiant informaciją tvarumo klausimais (pvz., naudojant ženklus), tvarumo standartai įgalina vartotojus priimti informacija pagrįstus pirkimo sprendimus ir todėl atlieka tam tikrą vaidmenį plėtojant tvarių produktų rinkas. Galiausiai, tvarumo standartais taip pat gali sudaromos vienodos sąlygos gamintojams, kuriems taikomi skirtingi reguliavimo reikalavimai.

546. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis tvarumo standartais gali būti ribojama konkurencija. Tai visų pirma gali būti daroma šiais trimis būdais: suderinant kainas, apribojant galimybes naudotis alternatyviais standartais ir pašalinant arba diskriminuojant tam tikrus konkurentus[376].

---

375 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.

376 Pagrindiniai būdai, kuriais standartizavimo susitarimais gali būti ribojama konkurencija, išsamiau aprašyti 442–444 punktuose.

9.3.2.3. Konkurencijos ribojimas pagal tikslą

547. Tvarumo standartais, kurie naudojami siekiant paslėpti kainų nustatymą, rinkos ar klientų pasidalijimą, gamybos apimties apribojimą arba kokybės ar inovacijų apribojimą, ribojama konkurencija pagal tikslą.

548. Visų pirma konkurentų susitarimais perkelti dėl tvarumo standarto priėmimo padidėjusias sąnaudas klientams, paverčiant jas didesnėmis pardavimo kainomis, arba nustatyti produktų, kuriems taikomas standartas, kainas, ribojama konkurencija pagal tikslą. Panašiai, tvarumo standarto šalių susitarimu daryti spaudimą tiesiogiai konkuruojančioms trečiosioms šalims, kad jos neprekiautų standarto neatitinkančiais produktais, ribojama konkurencija pagal tikslą. Tas pats pasakytina ir apie konkurentų susitarimus, kuriais ribojama technologinė plėtra, kai užuot bendradarbiavus siekiant platesnio užmojo aplinkosaugos tikslų, susitariama neviršyti teisės aktais nustatyto būtiniausios tvarumo standarto[377].

9.3.2.4. Ribojamasis poveikis konkurencijai

a) Neprivaloma apsaugos taisyklė

549. Mažai tikėtina, kad tvarumo standartizavimo susitarimu būtų daromas didelis neigiamas poveikis konkurencijai, jei tenkinamos šios šešios kumuliacinės sąlygos[378]:

pirma, tvarumo standarto rengimo procedūra turi būti skaidri ir visi suinteresuotieji konkurentai turi galėti dalyvauti standarto pasirinkimo procese[379];

antra, pagal tvarumo standartą įmonėms, kurios nenori dalyvauti taikant standartą, negali būti nustatyta pareiga tiesiogiai arba netiesiogiai laikytis standarto[380];

trečia, siekiant užtikrinti atitiktį standartui, dalyvaujančioms įmonėms gali būti nustatyti privalomi reikalavimai, tačiau joms turi būti palikta laisvė taikyti aukštesnius tvarumo standartus;

ketvirta, tvarumo standarto šalys neturėtų keistis neskelbtina komercine informacija, kuri nėra objektyviai būtina standartui parengti, įgyvendinti, priimti arba pakeisti ir nėra šiuo tikslu proporcinga[381];

penkta, turėtų būti užtikrinta veiksminga ir nediskriminacinė prieiga prie standarto nustatymo proceso rezultatų. Tai apima galimybę veiksmingai ir nediskriminuojant susipažinti su sutarto ženklo, logotipo ar prekės ženklo naudojimo reikalavimais bei sąlygomis ir sudaryti sąlygas įmonėms, kurios nedalyvavo rengiant standartą, priimti standartą vėlesniame etape[382];

šešta, tvarumo standartas turi atitikti bent vieną iš šių dviejų sąlygų:

377 2021 m. liepos 8 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40178, *Car Emissions*.

378 Kaip nurodyta 538 punkte, konkurentų susitarimai, kuriais ribojama dalyvaujančių įmonių atitinkama produkcija, nelaikomi tvarumo standartizavimo susitarimais. Tokių susitarimų atveju reikia atlikti individualų vertinimą pagal 101 straipsnį.

379 Žr. 453 punktą, kuriame paaiškinta sąvoka „skaidrumas“ standartų nustatymo procese.

380 Žr. 464 punktą. Kitaip tariant, įmonėms, kurios nenori dalyvauti taikant standartą, neturėtų būti trukdoma toliau tiekti rinkai ir vartotojams produktus, kurie atitinka teisinius reikalavimus, tačiau neatitinka papildomų reikalavimų, nustatytų naujuoju tvarumo standartu.

381 Žr. 6.1 skirsnį dėl keitimosi informacija, ypač 369 punktą.

382 Žr. 465 punktą ir 7.3.3.2 skirsnį dėl prieigos prie standarto sąlygų.

(a)	*dėl standarto neturi labai padidėti atitinkamų produktų kaina*[383] *arba labai suprastėti jų kokybė;*
(b)	*bendra dalyvaujančių įmonių rinkos dalis*[384] *neturi viršyti 20 proc. bet kurioje atitinkamoje rinkoje, kuriai standartu daromas poveikis*[385].

550. Šiomis sąlygomis užtikrinama, kad tvarumo standartu nebūtų smarkiai ribojama konkurencija (pavyzdžiui, pašalinant iš rinkos pigesnius produkto variantus). Be to, šiomis sąlygomis užtikrinama, kad tvarumo standartu nebūtų ribojamos galimybės taikyti alternatyvius standartus, nebūtų pašalinamos ar diskriminuojamos kitos įmonės ir būtų užtikrinama veiksminga prieiga prie standarto. Sąlyga nesikeisti nebūtina neskelbtina komercine informacija užtikrinama, kad informacija būtų keičiamasi tik tiek, kiek būtina ir proporcinga standartų nustatymo procedūros tikslais, ir kad ja nebūtų naudojamasi siekiant palengvinti slaptų susitarimų sudarymą arba apriboti šalių konkurenciją.

551. Kaip nurodyta 542 punkte, dėl tvarumo standartų neretai padidėja kainos. Tačiau, kai standartą priima didelę rinkos dalį sudarančios įmonės, įmonėms gali būti sudarytos sąlygos išlaikyti ankstesnį kainų lygį arba taikyti tik nereikšmingą kainos padidinimą. Tai bus ypač svarbu tais atvejais, kai produktas, kuriam taikomas tvarumo standartas, sudaro tik nedideles produkto gamybos sąnaudas.

552. Vienos ar kelių iš šių neprivalomų apsaugos taisyklių sąlygų nesilaikymas nereiškia, kad tvarumo standartizavimo susitarimu ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje. Tačiau, jei netenkinama viena ar kelios iš šių sąlygų, būtina atlikti individualų susitarimo vertinimą pagal 101 straipsnį. Standartų nustatymo modeliai yra įvairūs ir įmonės gali laisvai susitarti dėl tokių taisyklių ir procedūrų, kuriomis nepažeidžiamos konkurencijos taisyklės, net jei tos procedūros skirtųsi nuo aprašytųjų šio sprendimo 549 punkte.

553. Labiau tikėtina, kad tvarumo standartizavimo susitarimu bus skatinama siekti tvarumo tikslo, jei jame bus numatytas mechanizmas arba stebėsenos sistema, kuria siekiama užtikrinti, kad tvarumo standartą priimančios įmonės laikytųsi standarto reikalavimų[386].

b) Vertinimas pagal 101 straipsnio 1 dalį, kai nesilaikoma neprivalomų apsaugos taisyklių

554. Siekiant įvertinti tvarumo standartizavimo susitarimų, kurie neatitinka neprivalomų apsaugos sąlygų, poveikį, reikėtų atsižvelgti į 549 punkte išvardytus veiksnius ir į trečiųjų šalių galimybę dalyvauti susitarime.

---

383 Kainos padidėjimo reikšmingumas priklausys nuo produkto savybių ir atitinkamos rinkos.

384 Bendra dalyvaujančių įmonių rinkos dalis reiškia bendrą įmonių produktų rinkos dalį atitinkamose rinkose, kurioms standartu daromas poveikis, ir neapsiriboja produktais, kuriems konkrečiai taikomas tvarumo standartizavimo susitarimas.

385 Neprivaloma apsaugos taisykle neužkertamas kelias Komisijai ar nacionalinei konkurencijos institucijai įsikišti atskirais atvejais, jei dėl tvarumo standartizavimo susitarimo būtų labai apribota konkurencija rinkoje, pavyzdžiui, dėl skirtingų įmonių sudarytų tvarumo standartizavimo susitarimų bendro poveikio, dėl kurio labai padidėtų kainos arba labai pablogėtų kokybė.

386 Tokios stebėsenos ir vykdymo užtikrinimo sistemos taikymas siekiant užtikrinti atitiktį tvarumo standartui yra veiksnys, į kurį bus atsižvelgiama vertinant, ar susitarimo pagrindinis tikslas yra siekti tvarumo tikslo, kaip nurodyta 534 punkte.

555. Tvarumo standartas vis tiek gali neturėti didelio antikonkurencinio poveikio, nes yra pakankama konkurencija su alternatyviais tvarumo ženklais ir (arba) standartais ir (arba) produktais, pagamintais ir platinamais netaikant tvarumo ženklo ar standarto. Net jei tvarumo standartizavimo susitarimo rinkos aprėptis yra didelė, konkurencinis spaudimas dėl potencialios konkurencijos vis tiek gali būti pakankamas, visų pirma tais atvejais, kai pagal tvarumo standartizavimo susitarimą tik sukuriamas ženklas, o dalyvaujančios įmonės gali vykdyti veiklą ir juo nesinaudodamos. Tokiu atveju vartotojai gali pirkti ženklu pažymėtus produktus arba kitus produktus, kuriuos galbūt pagamino tos pačios įmonės ir kurie neatitinka ženklo reikalavimų, todėl mažai tikėtina, kad konkurencija bus ribojama[387]. Tais atvejais, kai tikėtina, kad dėl tvarumo standartizavimo susitarimo labai padidės kaina arba sumažės gamybos apimtis, produktų įvairovė, kokybė ar inovacijos, susitarimas vis tiek gali atitikti 101 straipsnio 3 dalies sąlygas.

9.4. Tvarumo susitarimų vertinimas pagal 101 straipsnio 3 dalį

556. Tvarumo susitarimui, kuriuo ribojama konkurencija, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, gali būti taikoma 101 straipsnio 3 dalyje numatyta išimtis, jei susitarimo šalys gali įrodyti, kad įvykdytos visos keturios kumuliacinės tos nuostatos sąlygos.

9.4.1. Didesnis veiksmingumas

557. 101 straipsnio 3 dalies pirmoji sąlyga reikalauja, kad 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[388]. Todėl galima atsižvelgti į įvairius tvarumo naudos, gaunamos naudojant konkrečias sudedamąsias dalis, technologijas ir gamybos procesus, aspektus.

558. Veiksmingumo, kurį galima užtikrinti tvarumo susitarimais, pavyzdžiai: mažiau taršios gamybos ar platinimo technologijos, geresnės gamybos ir platinimo sąlygos, atsparesnė infrastruktūra, geresnės kokybės produktai. Tvarumo susitarimais taip pat galima sumažinti tiekimo grandinės sutrikimus, sutrumpinti laiką, kurio reikia tvariems produktams pateikti rinkai, ir palengvinant produktų palyginimą sudaryti vartotojams sąlygas priimti informacija pagrįstus pirkimo sprendimus. Šis didesnis veiksmingumas gali padėti sukurti atsparią vidaus rinką.

559. Negalima tiesiog daryti prielaidos, kad toks veiksmingumas egzistuoja – jį turi būti įmanoma pagrįsti[389]. Jis taip pat turi būti objektyvus, konkretus ir patikrinamas[390].

---

387 Konkurentų susitarimams, kuriuose nenumatytas konkurencijos apribojimas pagal tikslą, taip pat gali būti taikomas *De minimis* pranešimas, jei bendra susitarimo šalių rinkos dalis bet kurioje atitinkamoje rinkoje, kuriai susitarimu daromas poveikis, neviršija 10 proc. (žr. 41 punktą).

388 Taip pat žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 48–72 punktus. Konkrečiau, 70 punkte nurodyta, kad *„Bendradarbiaudamos įmonės gali pasiekti tokį veiksmingumą, kuris be konkurenciją ribojančio susitarimo nebūtų įmanomas arba būtų įmanomas tik gerokai vėliau arba gerokai didesnėmis sąnaudomis“*.

389 Taip pat žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 50–58 punktus. Visų pirma, 58 punkte paaiškinama, kad *„Susitarimų, kurie dar nėra visiškai įgyvendinti, atveju, šalys turi pagrįsti visas prognozes dėl datos, nuo kurios bus galima naudotis veiksmingumu ir jis turės teigiamą poveikį rinkai“*.

390 Žr. Gairių dėl 101 straipsnio 3 dalies taikymo 56 punktą: *„Pateiktus duomenis turi būti įmanoma patikrinti, kad būtų galima pakankamai patikimai įsitikinti, kad veiksmingumas yra arba bus pasiektas“*.

Pavyzdžiui, jei deklaruojamas veiksmingumas susijęs su produkto gerinimu, šalys turi galėti įrodyti konkrečias produkto gerinimo savybes. Jei deklaruojamas veiksmingumas susijęs su vandens taršos mažinimu, šalys turi galėti paaiškinti, kaip susitarimu konkrečiai prisidedama prie vandens taršos mažinimo, ir pateikti deklaruojamos naudos masto įvertį[391].

9.4.2. Būtinumas

560. Taikant šias gaires, 101 straipsnio 3 dalies trečiąją sąlyga (būtinumas) tikslinga nagrinėti pirmiau nei antrąją sąlygą (su vartotojais sąžiningai pasidalijama nauda). Taip yra todėl, kad atliekant naudos, kuria sąžiningai pasidalijama su vartotojais, analizę neturėtų būti nagrinėjamas apribojimų, kurie neatitinka būtinumo sąlygos ir todėl draudžiami pagal 101 straipsnį, poveikis[392].

561. Pagal 101 straipsnio 3 dalies trečiąją sąlygą, ribojančiu susitarimu negali būti nustatyta jokių konkurencijos apribojimų, kurie nėra būtini atitinkamu susitarimu siekiamai naudai pasiekti. Kad įvykdytų šią sąlygą, šalys turi galėti 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 tai naudai pasiekti[393].

562. Iš esmės kiekviena įmonė turėtų pati nuspręsti, kaip siekti tvarumo naudos, ir jei vartotojai šią naudą vertina, rinka atlygins už gerus sprendimus ir nubaus už blogus. Kai yra tvarių produktų paklausa, bendradarbiavimo susitarimai paprastai nėra būtini siekiant tvarumo naudos. Tačiau jie gali būti būtini, kad tvarumo tikslas būtų pasiektas ekonomiškai efektyviau arba greičiau[394].

563. Tvarumo susitarimas 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 įvertinti, ar nauda, kurią jie gaus iš tvarumo susitarimo, atsveria žalą, kurią jie patirs dėl susitarimo, ir kad dėl tos priežasties jie pervertina tiesioginio neigiamo poveikio mastą. Pavyzdžiui, greitai išparduodamų vartojimo prekių gamintojai dažnai naudoja dideles pakuotes, nes vartotojai mano, kad didelė pakuotė reiškia geresnį produktą. Gamintojams sumažinus pakuotės dydį iki būtino dydžio, kartu išlaikant tą patį turinį, vartotojai nepatirs jokios žalos, tačiau mažesnę pakuotę jie gali suvokti kaip kiekio sumažėjimą (žr. 599 punkte pateiktą 1 pavyzdį). Be to, vartotojai gali nevertinti būsimos naudos – geresnės kokybės ar inovacijų – vertės, jei tiesioginis susitarimo poveikis yra produkto kainos padidėjimas[395].

564. Neigiamas išorinis poveikis arba kitos rinkos nepakankamumo problemos dažnai šalinamos viešosios politikos ir reglamentavimo priemonėmis. Siekiant užtikrinti veiksmingus rezultatus rinkoje šiomis viešosiomis priemonėmis, paprastai reikia, kad veiksmų imtųsi visi susiję subjektai, taip padarant piliečius ir įmones atsakingus už

391 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).

392 Visų pirma žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 39 punktą.

393 Visų pirma žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 73–82 punktus.

394 Dėl veiksmingumo pasiekimo laiko visų pirma žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 76 ir 89 punktus

395 Šiuo atveju galimą naudą vartotojams būtų galima įrodyti remiantis jų noru mokėti, žr. 9.4.3.2 skirsnį.

savo individualių pasirinkimų ir (arba) veiksmų pasekmes tvarumui[396]. Todėl tais atvejais, kai pagal ES ar nacionalinę teisę reikalaujama, kad įmonės laikytųsi konkrečių įpareigojimų, kuriais siekiama tvarumo tikslo, bendradarbiavimo susitarimai ir su jais susiję apribojimai negali būti laikomi būtinais siekiant užtikrinti nustatyto įpareigojimo laikymąsi, nes teisės aktų leidėjas jau yra nusprendęs, kad kiekviena atskira įmonė turi laikytis atitinkamo įpareigojimo[397].

565. Tačiau net tais atvejais, kai reguliavimas užtikrinamas, susitarimai gali būti būtini siekiant tvarumo naudos konkrečiose situacijose. Pirma, taip gali būti tais atvejais, kai ne visi rinkos nepakankamumo aspektai apsprendžiami reglamentavimu, paliekant galimybę sudaryti bendradarbiavimo susitarimus. Pavyzdžiui, kai įmonės sudaro tvarumo susitarimą, kad pasiektų gerokai aukštesnį tvarumo standartą nei teisės aktu nustatytas tvarumo standartas. Antra, bendradarbiavimo susitarimai gali būti būtini tam, kad tikslas būtų pasiektas ekonomiškai efektyviau arba greičiau, jei atitinkamu teisės aktu įmonėms paliekama galimybė dėl to susitarti ir tokiu būdu jos laikosi visų teisės akto reikalavimų.

566. Gali būti ir kitų atvejų, kai dėl neigiamo išorinio poveikio arba kitų rinkos nepakankamumo problemų tvarumo naudos neįmanoma pasiekti laisva rinkos jėgų sąveika arba ją būtų galima pasiekti ekonomiškai efektyviau, jei įmonės bendradarbiautų. Pavyzdžiui, pradiniame etape tvarumo susitarimas gali būti būtinas siekiant išvengti piktnaudžiavimo investicijomis, kurių reikia tvariam produktui skatinti ir vartotojams informuoti (išvengiant nepalankios pradininko padėties)[398].

567. 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 tvarumo ženklo ar standarto sukūrimo, naudojimo ir stebėsenos išlaidos. Apribojimai taip pat gali būti būtini siekiant suderinti šalių paskatas ir užtikrinti, kad jos sutelktų savo pastangas įgyvendinti susitarimą[399]. Jei pagal susitarimą šalys įpareigojamos nevykdyti veiklos nesinaudojant ženklu ar standartu, šalys turi galėti įrodyti, kodėl veiksmingumui pasiekti nepakaks vien ženklo ar standarto nustatymo. Paprastai pakanka, kad susitarime tvarumo standartas būtų apibrėžtas kaip bendras būtiniausias standartas, taip sudarant galimybę dalyvaujančioms įmonėms individualiai taikyti aukštesnį tvarumo standartą.

568. Paprastai tvarumo susitarimuose nustatyti įpareigojimai neturėtų viršyti to, kas būtina susitarimo tikslui pasiekti.

---

396 Pavyzdžiui, pagal aplinkos teisės aktus to siekiama mokesčiais, draudimais ar subsidijomis.

397 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 tuos leidimus, o tai reikštų nulinį grynąjį poveikį taršai, jei nebūtų sumažintas apyvartinių taršos leidimų skaičius (vadinamasis susisiekiančių indų efektas).

398 Pavyzdžiui, taip galėtų būti tuo atveju, kai įmonė investuoja į tvaraus produkto pardavimą, siekdama užtikrinti, kad vartotojai žinotų apie naujo produkto kokybę. Jei po to konkurentai taip pat pradeda gaminti tvarias savo produktų versijas, kurių vartotojų paklausa jau yra susiformavusi, šie konkurentai nebeturi patirti išlaidų, susijusių su pradiniu tvaraus produkto pateikimu rinkai, ir gali piktnaudžiauti pirmosios įmonės investicijomis į tvaraus produkto pateikimą rinkai.

399 Visų pirma žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 80 punktą.

9.4.3. Perdavimas vartotojams

569. Pagal 101 straipsnio 3 dalies antrąją sąlygą reikalaujama, kad vartotojai gautų sąžiningą deklaruojamos naudos dalį. Sąvoka „vartotojai“ apima visus tiesioginius ar netiesioginius klientus, įsigyjančius produktą, kuriems taikomas susitarimas[400]. Vartotojai gauna sąžiningą naudos dalį, kai susitarimo teikiama nauda nusveria to susitarimo daromą žalą ir bendras poveikis vartotojams atitinkamoje rinkoje yra bent neutralus[401]. Todėl iš susitarimo gaunama nauda tvarumui turi būti perkeliama produktų, kuriems taikoma ta sutartis, vartotojams.

570. Gali pasitaikyti atvejų, kai žala konkurencijai yra akivaizdžiai nereikšminga, palyginti su galima nauda vartotojams atitinkamoje rinkoje, todėl išsamaus vertinimo atlikti nereikia. Tačiau daugeliu atvejų gali būti akivaizdu, kad nurodyta tvarumo nauda neperkeliama vartotojams atitinkamoje rinkoje arba kad ji nėra pakankamai didelė, kad nusvertų tų vartotojų patiriamą žalą. Tačiau taip pat gali būti atvejų, kai išsamaus vertinimo išvengti neįmanoma.

9.4.3.1. Individuali naudojimo vertės nauda

571. 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 veiksmingumo. Tokia nauda gali būti gaunama tiek vartojant tvarų, tiek bet kurį kitą produktą. Ši nauda gali būti vadinama individualia naudojimo vertės nauda, nes ji gaunama naudojant produktą ir tiesiogiai pagerina vartotojo patirtį, susijusią su atitinkamu produktu.

572. Pavyzdžiui, naudojant organines trąšas auginamos daržovės vartotojams gali būti skanesnės ir (arba) sveikesnės nei daržovės, užaugintos naudojant neorganines trąšas. Taip pat tam tikruose produktuose pakeitus plastiką patvaresnėmis medžiagomis gali pailgėti atitinkamų produktų eksploatavimo trukmė. 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 (pavyzdžiui, dėl sutarto brangesnių tvarių medžiagų naudojimo) arba mažesnis pasirinkimas (pavyzdžiui, dėl susitarimo nenaudoti netvarių žaliavų). 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.

573. Pirmiau pateiktuose pavyzdžiuose aptariami susitarimai, be individualios naudojimo vertės naudos, 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 naudingas visuomenei 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).

---

400 Tai apima gamintojus, kurie naudoja produktus kaip žaliavą, didmenininkus, mažmenininkus ir galutinius vartotojus, t. y. fizinius asmenis, kurie veikia siekdami tikslų, kurie nėra susiję su jų darbu ar profesija. Žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 84 punktą.

401 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.

574. Susitarimai, kuriais siekiama sumažinti pakuotes, taip pat gali sumažinti gamybos ir platinimo sąnaudas ir galiausiai produkto kainą. Pavyzdžiui, dėl konkurentų susitarimo tiekti koncentruotą ploviklio skystį mažesniuose buteliuose gali sumažėti medžiagų, transportavimo ir sandėliavimo sąnaudas. Panašiai, susitarimais, kuriais siekiama dalytis infrastruktūra arba platinimo transporto paslaugomis su konkurentais, galima sumažinti šalių sąnaudas, taigi ir galutinę produkto kainą. Dėl tokių susitarimų patiriama žala gali būti mažesnis pasirinkimas vartotojams arba prastesnė produkto kokybė, tačiau mažesnės kainos nauda gali nusverti tokią žalą[402]. Tie patys susitarimai taip pat gali turėti teigiamą išorinį poveikį – mažesnį neigiamą poveikį aplinkai (žr. 9.4.3.3 skirsnį).

9.4.3.2. Individuali nenaudojimo vertės nauda

575. 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 mažesnį neigiamą poveikį kitiems.

576. Pavyzdžiui, vartotojai gali pasirinkti konkretų plovimo skystį ne dėl to, kad jis geriau plauna, bet dėl to, kad mažiau teršia vandenį. Vartotojai taip pat gali būti pasirengę mokėti didesnę kainą už baldus, pagamintus iš tvariai auginamos medienos ne dėl geresnės baldų kokybės, bet dėl to, kad jie nori sustabdyti miškų kirtimą ir natūralių buveinių nykimą. Be to, vairuotojai gali rinktis naudoti brangesnius degalus ne dėl to, kad jie yra kokybiškesni ir tinkamesni jų transporto priemonėms, bet dėl to, kad jie mažiau teršia.

577. Tokiais atvejais vartotojų naudojimosi gaminiu patirtis tiesiogiai nepagerėja. Nepaisant to, vartotojai gali būti linkę mokėti didesnę kainą už tvarų produktą arba apriboti savo produktų pasirinkimą (nepirkdami netvarių variantų), siekdami naudos visuomenei ar ateities kartoms. Taigi netiesioginė nenaudojimo vertės nauda vartotojams atitinkamoje rinkoje gaunama atlikus jų individualų poveikio kitiems asmenims, įskaitant nenaudotojus už atitinkamos rinkos ribų, vertinimą.

578. Vartotojai, pasirengę mokėti daugiau už tokius produktus, gali manyti, kad tie produktai yra aukštesnės kokybės būtent dėl naudos, kurią gauna kiti. Ekonominiu požiūriu tokia netiesioginė kokybinė nauda nesiskiria nuo geresnės kokybės naudos, dėl kurios padidėja produkto tiesioginio naudojimo vertė, aptarta 9.4.3.1 skirsnyje. Tokią netiesioginę nenaudojimo vertės naudą kai kuriais atvejais galima įvertinti tiriant vartotojų norą mokėti, pavyzdžiui, atliekant klientų apklausas[403].

579. Gali skirtis tai, ką vartotojai nurodo kaip savo pageidavimus, ir tai, ką galima laikyti jų tikru pageidavimu atsižvelgiant į jų pirkimo elgesį. Tai gali reikšti, kad vartotojų nurodyti pageidavimai yra pervertinami arba yra nepakankamai įvertinami jų tikrieji pageidavimai. Siekiant sumažinti tokį šališkumą, kurį dažnai lemia hipotetiniai klausimai vartotojų apklausose, rengiant tokias apklausas turėtų būti tinkamai

402 Vertinant veiksmingumą labiau tikėtina, kad ribinių ar kintamųjų išlaidų sumažinimas bus svarbesnis už pastoviųjų išlaidų sumažinimą; pirmosios iš principo labiau gali sumažinti kainas vartotojams.

403 Vartotojų noras mokėti yra vienas iš elementų, galinčių padėti nustatyti naudos, kurią gali nurodyti susitarimo šalys, rūšį. Vartotojų noras mokėti, t. y. tai, kad yra tvarių produktų paklausa, nebūtinai reiškia, kad susitarimas nėra būtinas. Nors vartotojai gali būti linkę mokėti už tvarų produktą, ribojantis susitarimas vis tiek gali būti būtinas, pavyzdžiui, siekiant išvengti nepalankios pradininko padėties arba pasiekti sąnaudas mažinančią masto ekonomiją.

atsižvelgiama į aplinkybes. Be to, užduodamuose klausimuose reikėtų atsižvelgti į visuomenės normas, vartotojų žinias ir įpročius arba lūkesčius dėl kitų elgesio.

580. Apskritai, kad įvykdytų įrodinėjimo pareigą pagal 101 straipsnio 3 dalį, susitarimo šalys turi galėti pateikti įrodymų dėl tikrų vartotojų pageidavimų. Šalys turėtų vengti primesti vartotojams savo pageidavimus.

581. Siekiant įvertinti vartotojų norą mokėti, nebūtina įvertinti kiekvieno vartotojo pasirengimą mokėti atitinkamoje rinkoje. Pakanka, kad vertinimas būtų pagrįstas bendru poveikiu vartotojams atitinkamoje rinkoje[404].

9.4.3.3. Kolektyvinė nauda

582. 9.4.3.2 skirsnyje kalbama apie individualią nenaudojimo vertės naudą, kurią sudaro tik pavienių vartotojų savanoriškas (nesavanaudiškas) sprendimas. 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 bendros iniciatyvos, pavyzdžiui, bendradarbiavimo susitarimo, siekiant internalizuoti neigiamą išorinį poveikį ir suteikti tvarumo naudos didesnei visuomenės daliai[405]. Pavyzdžiui, vartotojai gali nenorėti mokėti didesnės kainos už produktą, pagamintą naudojant ekologišką, bet brangią technologiją. Siekiant užtikrinti, kad nauda, susijusi su tos technologijos naudojimu, būtų realizuota, gali prireikti susitarimo, kuriame būtų numatyta laipsniškai atsisakyti taršios technologijos. Tokia nauda vadinama kolektyvine nauda, nes ji gaunama neatsižvelgiant į tai, kaip vartotojas vertina produktą, ir perkeliama didesnei visuomenės daliai nei tik atitinkamos rinkos vartotojai.

583. Teigiamas ir neigiamas konkurenciją ribojančių susitarimų poveikis paprastai vertinamas atitinkamoje rinkoje, su kuria susitarimas yra susijęs, tačiau kai dvi rinkos yra susijusios, galima atsižvelgti į atskirose rinkose pasiektą veiksmingumą, jeigu vartotojų grupė, kuriai apribojimas daro poveikį ir kuri gauna naudos iš padidėjusio veiksmingumo, yra iš esmės ta pati[406].

584. Analogiškai, kai atitinkamoje rinkoje esantys vartotojai iš esmės sutampa su naudos gavėjų grupe arba yra jos 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[407].

585. Pavyzdžiui, mažiau taršius degalus perkantys vairuotojai taip pat yra piliečiai, kurie kvėpuos švaresniu oru, jei buvo naudojami mažiau taršūs degalai. Tiek, kiek galima

404 2006 m. lapkričio 23 d. Sprendimas *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, 72 punktas.

405 Tokiais atvejais rinkos nepakankamumą paprastai lemia tai, kad netvarus vartojimas daro neigiamą išorinį poveikį kitiems. Šio neigiamo išorinio poveikio (pvz., išmetamųjų teršalų) atskiri vartotojai negali visiškai internalizuoti (į jį atsižvelgti) ir dėl to suvartojama per daug netvaraus produkto. Rinkos nepakankamumą taip pat gali lemti teigiamas išorinis poveikis (pvz., išmetamųjų teršalų kiekio sumažėjimas) dėl tvaraus vartojimo. Tokiu atveju rinka tiekia nepakankamai tvaraus produkto dėl iš esmės tos pačios priežasties, t. y. dėl to, kad vartotojai neatsižvelgia į jų vartojimo poveikį kitiems.

406 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių 43 punktas; taip pat žr. 2006 m. rugsėjo 27 d. Sprendimo *GlaxoSmithKline Services ir kt. prieš Komisiją*, 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.

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

nustatyti esminį vartotojų (šiame pavyzdyje – vairuotojų) ir didesnės naudos gavėjų grupės (piliečių) sutapimą, galima atsižvelgti į švaresnio oro tvarumo naudą, jei vartotojams atitinkamoje rinkoje bus atlyginta patirta žala. Priešingai, vartotojai gali pirkti drabužius, pagamintus iš tvarios medvilnės, dėl kurios sumažinamas trąšų ir vandens sunaudojimas žemėje, kurioje ši medvilnė auginama. Į tokią naudą aplinkai iš esmės būtų galima atsižvelgti kaip į kolektyvinę naudą. Tačiau šiuo atveju 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. Taigi į juos būtų galima atsižvelgti tik tuo atveju ir tik tiek, kiek drabužius perkantys vartotojai yra pasirengę mokėti daugiau už drabužius, pagamintus iš tvariai užaugintos medvilnės (individuali ne verte pagrįsta nauda, žr. 9.4.3.2 skirsnį).

586. Kad būtų galima gauti kolektyvinės naudos, neretai gali būti būtina, kad susitarimas apimtų didelę rinkos dalį. Jei, pavyzdžiui, tik du iš dešimties skalbimo mašinų gamintojų sutinka atsisakyti savo labiau taršių modelių, mažai tikėtina, kad susitarimu bus galima užkirsti kelią piktnaudžiavimui (kurį vykdytų ir toliau taršesnius modelius siūlantys skalbimo mašinų gamintojai), ir todėl mažai tikėtina, kad susitarimu bus pakankamai sumažinta tarša, nes naudos siekiantys vartotojai galėtų pereiti prie kitų tiekėjų gaminamų taršių modelių[408].

587. Kad būtų atsižvelgta į kolektyvinę naudą, susitarimo šalys turi turėti galimybę:

(a) aiškiai apibūdinti deklaruojamą naudą ir pateikti įrodymų, kad naudos jau yra arba jos gali būti[409];

(b) aiškiai apibrėžti naudos gavėjus;

(c) įrodyti, kad vartotojai atitinkamoje rinkoje iš esmės sutampa su naudos gavėjais arba yra jų dalis[410], ir

(d) įrodyti, kad kolektyvinės naudos dalis, kurią vartotojai gauna atitinkamoje rinkoje, galbūt kartu su individualia vartojimo nauda ir nenaudojimo vertės nauda, kurią gauna tie vartotojai, yra didesnė už žalą, kurią tie vartotojai patiria dėl apribojimo.

588. Ypač vertingi atliekant šį vertinimą gali būti kolektyvinės naudos įrodymai, pateikiami valdžios institucijų ataskaitose arba pripažintų akademinių organizacijų parengtose ataskaitose.

589. Jei nėra duomenų, kuriais remiantis būtų galima atlikti kiekybinę susitarimo naudos analizę, galima atsižvelgti į kitus įrodymus, jei iš jų matyti, kad atitinkamos rinkos vartotojams daromas aiškiai identifikuojamas teigiamas poveikis, o ne nereikšmingas poveikis. Kadangi šiuo metu trūksta kolektyvinės naudos vertinimo ir kiekybinio įvertinimo patirties, Komisija planuoja pateikti daugiau gairių šiuo klausimu įgijusi pakankamai konkrečių atvejų nagrinėjimo patirties, kuri gali padėti jai parengti vertinimo metodiką.

---

408 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).

409 Į naudą, kuri pasireikš ateityje, gali būti atsižvelgta tiek, kiek ji bus perkelta vartotojams atitinkamoje rinkoje.

410 Tais atvejais, kai kolektyvinė nauda paskirstoma didelei visuomenės daliai, mažiau tikėtina, kad naudos gavėjų ir vartotojų sutapimas atitinkamoje rinkoje bus didelis.

9.4.3.4. Bet kokios rūšies arba visų rūšių nauda

590. Tvarumo susitarimų šalys, pagrįsdamos savo susitarimo atitiktį 101 straipsnio 3 daliai, gali remtis bet kuria viena arba visų trijų rūšių nauda vartotojams. Naudos, kuria remiamasi, pasirinkimas gali priklausyti nuo faktinių atvejo aplinkybių ir turimų įrodymų patikimumo. Kai kuriais atvejais 101 straipsnio 3 dalies sąlygoms įvykdyti gali pakakti įrodyti tik individualią naudojimo vertės naudą. Kitais atvejais gali pakakti individualios nenaudojimo vertės naudos arba kolektyvinės naudos įrodymų. O kai kuriais atvejais šalys gali būti pajėgios įrodyti dviejų arba visų trijų rūšių naudą.

591. Kai kuriais atvejais gali prireikti tam tikro laiko, kol bus pradedama gauti naudą. Gali būti, kad kol tai įvyks, susitarimo poveikis bus tik neigiamas. Vien tai, kad nauda vartotojams perduodama kiek vėliau, nereiškia, kad 101 straipsnio 3 dalis negali būti taikoma. Tačiau kuo vėliau tai įvyksta, tuo didesnis turi būti veiksmingumas, kad vartotojams būtų kompensuota ir ta žala, kuri jiems padaroma prieš perduodant naudą. Atliekant šį vertinimą, būsimos naudos vertė turi būti tinkamai diskontuota[411].

9.4.4. Konkurencijos nepanaikinimas

592. Remiantis 101 straipsnio 3 dalies ketvirtąja sąlyga, susitarimu šalims negali būti suteikta galimybė panaikinti konkurencijos didelės atitinkamų produktų dalies atžvilgiu. Iš esmės šia sąlyga užtikrinama, kad atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose) išliktų tam tikra likutinė konkurencija, neatsižvelgiant į naudos mastą.

593. Pastaroji sąlyga gali būti įvykdyta, net jei konkurenciją ribojantis susitarimas apima visą pramonę, jei susitarimo šalys toliau aktyviai konkuruoja bent vienu svarbiu konkurencijos parametru. Pavyzdžiui, jei susitarimu panaikinama konkurencija dėl kokybės ar įvairovės, tačiau kaina taip pat yra svarbus konkurencijos atitinkamame sektoriuje parametras, o konkurencija dėl kainos neribojama, ši sąlyga vis tiek gali būti įvykdyta.

594. Be to, jei visi konkurentai konkuruoja diferencijuotų produktų asortimentu toje pačioje atitinkamoje rinkoje, konkurencijos panaikinimas vieno ar kelių produkto variantų atžvilgiu nebūtinai reiškia, kad konkurencija atitinkamoje rinkoje panaikinama.

595. Panašiai, jei konkurentai nusprendžia savo produktų gamyboje nenaudoti konkrečios taršios technologijos ar tam tikros netvarios sudedamosios dalies, konkurencija nebus panaikinta, jei jie ir toliau konkuruos dėl galutinio produkto kainos ir (arba) kokybės.

596. 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 produkto pakaitalas, kuriuo siekiama didinti vartotojų informuotumą apie naujojo produkto savybes, iš esmės atitiks šią paskutinę 101 straipsnis 3 dalies sąlygą

9.5. Valdžios institucijų dalyvavimas

597. Tai, kad nacionalinės ar vietos valdžios institucijos dalyvauja sudarant tvarumo susitarimus arba šios institucijos žino apie tokių susitarimų buvimą, savaime netrukdo tokiems susitarimams taikyti 101 straipsnio. Be to, jei valdžios institucijų

411 Žr. 101 straipsnio 3 dalies taikymo gairių p. 87.

veiksmais įmonės tik skatinamos arba joms sudaromos palankesnės sąlygos sudaryti antikonkurencinius tvarumo susitarimus, neatimant iš įmonių savarankiškumo, tokiems susitarimams ir toliau taikomas 101 straipsnis.[412].

598. Tačiau konkurenciją ribojančio tvarumo susitarimo šalys nebus laikomos atsakingomis pagal 101 straipsnį, jeigu valdžios institucijos jas privertė ar reikalavo sudaryti susitarimą arba jeigu valdžios institucijos sustiprina susitarimo poveikį[413].

9.6. Pavyzdžiai

599. Susitarimas, kuriam taikoma neprivaloma apsaugos taisyklė

1 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 proc.

Nevyriausybinė organizacija, siekiant užkirsti kelią atliekoms, 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 dėl pakavimo standarto, kuriuo apribojamas pakavimo medžiagos perviršis (negali viršyti 3 proc.), siekdami užtikrinti, kad javainių dėžutes vis dar būtų lengva naudoti, ir viešai paskelbė savo sprendimą. Pusryčių javainių gamintojai susitarimą įgyvendina nuo metų pradžios ir jis apima 100 proc. rinkos. Todėl pakavimo sąnaudos, kurios sudaro 6 proc. didmeninės kainos, sumažėjo maždaug 10 proc. Dėl to pusryčių javainių didmeninė kaina sumažėjo maždaug 0,5 proc., o mažmeninė kaina – 0–0,5 proc.

Analizė. Konkurentai susitaria dėl standarto, kuris daro poveikį produkto pardavimui, tačiau tai daro skaidriai, kad visi galėtų laikytis tokio požiūrio, nenustatydami įpareigojimo tai daryti. Neskelbtina informacija nesikeičiama. Be to, javainių gamintojai gali toliau mažinti savo pačių pakuočių dydį, jei to pageidauja. Be to, standartizavimo susitarimas, kuriuo siekiama riboti perteklinę pakuotę, turi labai nedidelį ir netgi mažinamąjį poveikį pusryčių javainių kainai, neturi įtakos javainių gamintojų konkurencijai dėl pagrindinių parametrų, t. y. kainos, kokybės ir inovacijų, ir tik labai ribotai veikia konkurenciją prekybos srityje (atsižvelgiant į akivaizdžiai

412 2003 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *CIF*, C-198/01, EU:C:2003:430, 56 punktas. Taip pat žr. 1 skyriaus 19 punktą.

413 2013 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Soa Nazionale Costruttori*, C-327/12, EU:C:2013:827, 38 punktas; 2006 m. gruodžio 5 d. Sprendimas *Cipolla ir kt.*, C-94/04, EU:C:2006:758, 47 punktas.

ribotą pernelyg didelių pakuočių strategijos poveikį). Todėl susitarimas atitinka apsaugos taisyklės sąlygas ir greičiausiai neturės didelio neigiamo poveikio konkurencijai. Susitarimu iš tiesų pagerinami rezultatai vartotojams, nes pašalinamos brangios perteklinės pakuotės strategijos, kurios daro nedidelį poveikį konkurencijai.

600. Susitarimas, kuriam taikoma neprivaloma apsaugos taisyklė

2 pavyzdys

Aplinkybės. Nevyriausybinė organizacija „Fair Tropical Fruits“ kartu su įvairiais prekiautojais vaisiais sukūrė sąžiningos prekybos atogrąžų vaisiais ženklą (toliau – FTF ženklas). Kad galėtų naudoti ženklą, atogrąžų vaisiais prekiaujančios įmonės turi užtikrinti, kad atitinkami vaisiai būtų užauginti augintojų, kurie savo darbuotojams užtikrina deramą pragyvenimą užtikrinantį darbo užmokestį ir nenaudoja vaikų darbo. Šie prekiautojai vaisiais gali savo nuožiūra prekiauti tiek ženklais pažymėtais, tiek jais nepažymėtais vaisiais. „Fair Tropical Fruits“ įdiegė stebėsenos sistemą, pagal kurią patvirtinama, kad FTF ženklu paženklinti produktai atitinka minimaliąsias sąlygas. Dalyvavimo sąlygos, stebėsenos sistemos metodika ir rezultatai pateikiami „Fair Tropical Fruits“ svetainėje. FTF ženklu paženklinti vaisiai yra brangesni nei kiti atogrąžų vaisiai, kuriais prekiaujama.

FTF ženklas pradėtas naudoti visoje ES, daug stambių prekiautojų 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, prekiautojų vaisiais rinkos dalys svyruoja nuo 12 proc. ananasų atveju iki 20 proc. mangų atveju. Tie patys prekiautojai taip pat parduoda ženklu nepažymėtus vaisius.

Analizė. Mažai tikėtina, kad FTF ženklas turėtų didelio neigiamo poveikio konkurencijai, kaip apibrėžta 101 straipsnio 1 dalyje, ir jam gali būti taikomos neprivaloma apsaugos taisyklė, susijusi su tvarumo standartais, atsižvelgiant į: i) nedideles susitarimo šalių rinkos dalis įvairiose atitinkamose pirkimo ir pardavimo rinkose, ii) dideles kitų ženklų ir tradicinių produktų rinkos dalis ir jų sukuriamą didelę konkurenciją, tai, kad iii) dalyvavimas taikant FTF ženklą yra savanoriškas ir neišimtinis, iv) standartizavimo susitarimas neapima jokio keitimosi informacija apie pirkimo kainas, kitas sąnaudas, gamybos apimtį ar maržas ir tai, kad v) licencijos naudoti ženklą išdavimas priklauso tik nuo to, ar laikomasi tam tikrų minimalių sąlygų, ir nesitariama dėl privalomų minimalių kainų ar papildomų mokesčių. Iš tiesų susitarimais gali būti išplėstas vartotojų pasirinkimas, suteikiant jiems galimybę identifikuoti produktus, turinčius „sąžiningos prekybos“ savybių.

601. Susitarimas, nedarantis reikšmingo poveikio konkurencijai

3 pavyzdys

Aplinkybės. „Fair-Clothing.Com“ yra labai sėkminga nevyriausybinė organizacija, kuri, naudodama vyriausybės subsidijas ir veiksmingą žiniasklaidos kampaniją, sugebėjo įtikinti didžiąją daugumą ES drabužius parduodančių įmonių, įskaitant visus pagrindinius prekių ženklus ir įvairius drabužių mažmeninės prekybos tinklus, pirkti drabužius tik iš tų besivystančių valstybių gamintojų, kurie užtikrina tam tikrą minimalaus darbo užmokesčio lygį. Kampanija, kurią rėmė daug nacionalinių ir ES vartotojų organizacijų ir kuri buvo su jomis derinama, buvo labai sėkminga: šiuo metu 85 proc. visų ES parduodamų drabužių pažymėti „Fair Clothing“ (liet. *sąžiningai pagaminti drabužiai*) ženklu. Norėdamos gauti licenciją naudoti ženklą,

dalyvaujančios įmonės sutiko laikytis minimalaus darbo užmokesčio standartų ir neparduoti standartų neatitinkančių drabužių, neatsižvelgiant į tai, kur drabužiai pagaminti. Dėl šios kampanijos tekstilės sektoriaus darbuotojų darbo užmokestis besivystančiose valstybėse padidėjo vidutiniškai 20 proc.

Apklausos ir tyrimai vartojimo prekių srityje rodo, kad įvedus „Fair Clothing“ ženklą vidutinė drabužių kaina ES smarkiai nepadidėjo: poveikio kainoms įverčiai svyruoja nuo –0,5 proc. iki + 0,8 proc. ir statistiškai reikšmingai nesiskiria nuo nulio. Patikimiausi paaiškinimai, kodėl kainos nedidėja, yra, pirma, palyginti nedidelė gamybos darbo užmokesčio, kaip drabužių galutinės kainos komponento, reikšmė ir, antra, galimas darbo našumo padidėjimas, galimai susijęs su darbo užmokesčio padidėjimu. Pavyzdžiui, darbo užmokestis, kaip medvilninių marškinių gamybos komponentas, sudaro apie 30 proc. vietos gamybos sąnaudų. Todėl galima tikėtis, kad 20 proc. padidinus darbo užmokestį, marškinių gamintojo kaina besivystančiame pasaulyje padidės ne daugiau kaip 6 proc.

Analizė. Atsižvelgiant į tai, kad „Fair Clothing“ sutarties šalys (Vakarų šalių prekių ženklų savininkai ir mažmeninės prekybos drabužiais tinklai) prie pirkimo kainos prideda vidutinę 200–300 proc. maržą, kad padengtų transporto, importo ir kitas platinimo bei pakavimo išlaidas, poveikis kainai, už kurią šalys parduoda marškinius, vien šios priežasties yra ne didesnis kaip 1,5–2 proc. Be to, esama požymių, kad 20 proc. padidinus darbo užmokestį, taip darbuotojams suteikiant galimybę vartoti maistingesnius maisto produktus ir naudotis geresnėmis sveikatos priežiūros paslaugomis, daromas teigiamas poveikis darbo našumui besivystančių valstybių tekstilės sektoriuje. Atsižvelgiant į intensyvią konkurenciją drabužių sektoriuje, galima tikėtis, kad šis našumo padidėjimas turės kainų mažinimo poveikį.

Atsižvelgiant į poveikio kainai įverčius, galima daryti išvadą, kad „Fair Clothing“ susitarimais greičiausiai nebus daromas didelis neigiamas poveikis susitarimų šalių klientams, todėl jiems netaikoma 101 straipsnio 1 dalis.

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

4 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 per oficialias diskusijas pramonės ir prekybos asociacijoje susitaria nustatyti rekomenduojamą riebalų kiekį produktuose. Tos šalys kartu užima 70 proc. produktų pardavimo rinkos valstybėje narėje. Šalių iniciatyva remiama nacionaline reklamos kampanija, kurią finansuoja ekspertų grupė ir kuria informuojama apie pavojus, kurių kyla dėl didelio riebalų kiekio perdirbtuose maisto produktuose.

Analizė. Nors riebalų kiekis tik rekomendacinis ir jo laikytis galima savanoriškai, dėl didesnio viešumo, pasiekiamo vykdant nacionalinę reklamos kampaniją, tikėtina, kad visi tos valstybės narės perdirbto maisto gamintojai laikysis rekomenduojamo riebalų kiekio. Taigi tikėtina, kad rekomenduojamas kiekis *de facto* taps didžiausiu riebalų kiekiu perdirbtuose maisto produktuose. Todėl vartotojų pasirinkimas produktų rinkose gali sumažėti. 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.

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

5 pavyzdys

Aplinkybės. Skalbyklių gamintojai šiuo metu gamina įvairias mašinas – nuo naujausių techniškai pažangesnių ir energijos vartojimo atžvilgiu efektyvesnių 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 proc. rinkos. Jame nustatyta, kad F–H kategorijų skalbyklių gamyba ir pardavimas bus palaipsniui nutraukti per dvejus metus. Šiuo metu šie modeliai sudaro apie 35 proc. visos pardavimo rinkoje apimties. Nors visi dalyvaujantys gamintojai jau gamina kai kuriuos A–E kategorijų modelius ir todėl nė vienas iš jų nepraras visos savo dabartinės pardavimo apimties, kiekvienam gamintojui bus daromas skirtingas poveikis, atsižvelgiant į esamą jo modelių asortimentą. Todėl tikėtina, kad gamintojų konkurencijai bus daromas poveikis. Be to, laipsniškai atsisakius F–H kategorijų sumažės mašinų, kuriomis gali naudotis vartotojai, pasirinkimas ir padidės vidutinė pirkimo kaina. Vidutiniam pirkėjui, kuris anksčiau pirko F–H kategorijų skalbykles, kaina padidės bent 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 priimant pirkimo sprendimą sunku palyginti 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 padidėjusią pirkimo kainą, t. y. sumažės jo elektros energijos ir vandens sąnaudos. Didžioji dauguma vartotojų, įskaitant tuos, kurie rečiau naudojasi 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 skalbyklių 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 taip pat naudinga skalbyklių 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 tvarumo ženklą, iii) atitinkamos rinkos vartotojai gauna grynosios individualios naudojimo vertės 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, pavyzdžiui, kainai ar inovacijoms, dėl kurių gali būti ir yra konkuruojama.