

Úradný vestník

Európskej únie

C 208

Slovenské vydanie

Informácie a oznámenia

Zväzok 50
6. septembra 2007Číslo oznamu

Obsah

Strana

IV *Informácie*

INFORMÁCIE TÝKAJÚCE SA EURÓPSKEHO HOSPODÁRSKEHO PRIESTORU

Dozorný úrad EZVO

2007/C 208/01

Usmernenie o uplatňovaní článku 53 ods. 3 Dohody o EHP 1

SK

IV

(Informácie)

INFORMÁCIE TÝKAJÚCE SA EURÓPSKEHO HOSPODÁRSKEHO PRIESTORU

DOZORNÝ ÚRAD EZVO

Usmernenie o uplatňovaní článku 53 ods. 3 Dohody o EHP

(2007/C 208/01)

- A. Toto oznámenie sa vydáva v súlade s pravidlami Dohody o Európskom hospodárskom priestore (ďalej len „Dohoda o EHP“) a pravidlami dohody medzi členskými štátmi EZVO o zriadení dozorného úradu a súdneho dvora (ďalej len „dohoda o dozore a súde“).
- B. Európska komisia (ďalej len „Komisia“) vydala oznámenie nazvané Usmernenia o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy ⁽¹⁾. V tomto nezáväznom akte sú ustanovené zásady, ktoré Komisia dodržiava pri uplatňovaní podmienok pre výnimky uvedené v článku 81 ods. 3 Zmluvy o ES.
- C. Dozorný úrad EZVO považuje uvedený akt za relevantný pre EHP. S cieľom udržať rovnaké podmienky hospodárskej súťaže a zabezpečiť jednotné uplatňovanie pravidiel hospodárskej súťaže EHP v celom Európskom hospodárskom priestore Dozorný úrad EZVO prijíma toto oznámenie na základe právomoci udelennej v článku 5 ods. 2 písm. b) dohody o dozore a súde. Má zámer dodržiavať zásady a pravidlá ustanovené v tomto oznámení pri uplatňovaní príslušných pravidiel EHP v konkrétnych prípadoch ⁽²⁾.
- D. Účelom tohto oznámenia je stanoviť interpretáciu podmienok Dozorným úradom EZVO pre výnimku obsiahnutú v článku 53 ods. 3 a poskytnúť pokyny pri uplatňovaní článku 53 Dozorným úradom EZVO v konkrétnom prípade.
- E. Toto oznámenie sa týka prípadov, keď je orgánom príslušný dozorný orgán podľa článku 56 Dohody o EHP.

1. ÚVOD

zosúladené postupy ⁽³⁾ v zmysle článku 53 ods. 1, ktoré spĺňajú podmienky článku 53 ods. 3, sú platné a vykonateľné bez akéhokoľvek predchádzajúceho rozhodnutia v tomto ohľade.

(1) V článku 53 ods. 3 Dohody o EHP je stanovené pravidlo výnimky, ktorým sa podnikom poskytuje možnosť obhajoby proti zisteniu porušenia článku 53 ods. 1 Dohody o EHP. Dohody, rozhodnutia združení podnikov a

⁽¹⁾ Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97.

⁽²⁾ Právomoc prerokúvať jednotlivé prípady, na ktoré sa vzťahujú články 53 a 54 Dohody o EHP, je rozdelená medzi Dozorný úrad EZVO a Komisiu v súlade s pravidlami ustanovenými v článku 56 Dohody o EHP. Iba jeden z dozorných orgánov má právomoc prerokúvať prípad.

(2) Článok 53 ods. 3 možno uplatňovať v jednotlivých prípadoch alebo na druhy dohôd a zosúladené postupy prostredníctvom aktov zodpovedajúcich nariadeniam o skupinovej výnimke Spoločenstva uvedeným v prílohe XIV k Dohode o EHP (ďalej len „nariadenia o skupinovej

⁽³⁾ Termín „dohoda“ ďalej zahŕňa zosúladené postupy a rozhodnutia združení podnikov.

výnimke⁽⁴⁾). Kapitola II protokolu 4 k dohode o dozore a súde (ďalej len „kapitola II“) ⁽⁴⁾ nemá vplyv na platnosť a právnu povahu nariadení o skupinovej výnimke. V platnosti zostávajú všetky súčasné nariadenia o skupinovej výnimke a dohody, ktorých sa nariadenia o skupinovej výnimke týkajú, sú právoplatné a vykonateľné aj vtedy, ak obmedzujú hospodársku súťaž v zmysle článku 53 ods. 1. Takéto dohody možno zakázať len pre budúcnosť a len potom, keď skupinovú výnimku oficiálne odvolá Dozorný úrad EZVO alebo orgán pre hospodársku súťaž členského štátu EZVO ⁽⁵⁾. Vnútroštátne sudy nemôžu pokladať dohody spadajúce do skupinovej výnimky za neplatné v kontexte súkromnoprávných sporov.

(3) Tieto usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, horizontálnych dohodách o spolupráci a dohodách o prevode technológií ⁽⁶⁾ sa zaoberajú uplatňovaním článku 53 na rôzne druhy dohôd a zosúladených postupov. Účelom tohto usmernenia je vysvetliť stanovisko Dozorného úradu EZVO k rozhodujúcim hodnotiacim kritériám uplatňovaným na rôzne druhy dohôd a postupov.

(4) V týchto usmerneniach je uvedené to, ako Dozorný úrad EZVO interpretuje podmienky výnimky uvedenej v článku 53 ods. 3. Dozorný úrad EZVO týmto poskytuje informácie o tom, ako uplatňuje článok 53 v jednotlivých prípadoch. Aj keď tieto usmernenia nie sú pre sudy a orgány členských štátov EZVO záväzné, ich cieľom je poradiť pri uplatňovaní článku 53 ods. 1 a 3 Dohody o EHP.

(5) Usmerneniami sa vytvára analytický rámec na uplatňovanie článku 53 ods. 3. Jeho účelom je vyvinúť metodiku uplatňovania tohto ustanovenia. Táto metodika vychádza z ekonomického prístupu, ktorý bol uvedený a rozvinutý v usmernení o vertikálnych obmedzeniach, horizontálnych

dohodách o spolupráci a dohodách o prenose technológií. Dozorný úrad EZVO bude dodržiavať súčasné usmernenia, ktoré poskytujú podrobnejší návod na uplatňovanie štyroch podmienok článku 53 ods. 3 než usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, horizontálnych dohodách o spolupráci a dohodách o prevode technológií, aj s ohľadom na dohody spadajúce pod tieto usmernenia.

(6) Normy stanovené v súčasných usmerneniach sa musia uplatňovať na základe okolností, ktoré sú zvláštne pre každý prípad. To vylučuje mechanické uplatňovanie. Každý prípad sa musí posudzovať na základe jeho skutkovej podstaty a usmernenia sa musia uplatňovať primerane a flexibilne.

(7) Vzhľadom na niekoľko otázok v týchto usmerneniach je načrtnutý súčasný stav judikatúry Súdneho dvora EZVO a Súdneho dvora Európskych spoločenstiev v súlade so zodpovedajúcimi ustanoveniami v Zmluve o ES ⁽⁷⁾. Dozorný úrad EZVO má však v úmysle vysvetliť svoju politiku aj v otázkach, ktorými sa judikatúra nezaobrá, resp. ktoré si vyžadujú interpretáciu. Postojom Dozorného úradu EZVO však nie je dotknutá judikatúra Súdneho dvora EZVO, Súdneho dvora a Súdu prvého stupňa Európskych spoločenstiev v súvislosti s interpretáciou článku 53 ods. 1 a 3 a interpretácia, ktorú týmto ustanoveniam môže dať Súdny dvor EZVO a sudy Spoločenstva v budúcnosti.

2. VŠEOBECNÝ RÁMEC ČLÁNKU 53 DOHODY O EHP

2.1. Ustanovenia Dohody o EHP

(8) V článku 53 ods. 1 sa zakazujú všetky dohody medzi podnikmi, rozhodnutia združení podnikov a zosúladené postupy, ktoré môžu ovplyvniť obchodovanie medzi

⁽⁴⁾ Ak dohoda, ktorou sa mení a dopĺňa protokol 4 k dohode štátov EZVO o zriadení dozorného úradu a súdneho dvora z 24. septembra 2004, vstúpi do platnosti, kapitola II protokolu 4 k dohode o dozore a súde bude v značnej miere odzrkadľovať v pilieri EZVO nariadenie Rady (ES) č. 1/2003 (Ú. v. ES L 1, 4.1.2003, s. 1).

⁽⁵⁾ Pozri odôvodnenie 36.

⁽⁶⁾ Pozri oznámenie Dozorného úradu EZVO o usmerneniach o vertikálnych obmedzeniach (Ú. v. ES C 122, 23.5.2002, s. 1, a dodatok EHP č. 26 k Ú. v. ES, 23.5.2002, s. 7), oznámenie Dozorného úradu EZVO o usmerneniach o uplatňovaní článku 53 Dohody o EHP na dohody o horizontálnej spolupráci (Ú. v. ES C 266, 31.10.2002, s. 1, a dodatok EHP č. 55 k Ú. v. ES, 31.10.2002, s. 1) a oznámenie Dozorného úradu EZVO o usmerneniach o uplatňovaní článku 53 Dohody o EHP na dohody o prevode technológií, ktoré dosiaľ nebolo prijaté.

⁽⁷⁾ V článku 6 Dohody o EHP je ustanovené, že „... bez toho, aby bol dotknutý budúci vývoj judikatúry, sa ustanovenia tejto dohody, pokiaľ sú zhodné v podstate so zodpovedajúcimi pravidlami Zmluvy o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva a s pravidlami Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva uhlia a ocele a aktmi, ktoré sú prijaté na uplatnenie oboch zmlúv, pri ich vykonávaní a uplatňovaní vykladajú v súlade s príslušnými rozhodnutiami Súdneho dvora Európskych spoločenstiev, ktoré tento dvor prijal pred dátumom podpísania Dohody o EHP“. Pokiaľ ide o príslušné rozhodnutia Súdneho dvora, ktoré tento dvor prijal po dátume podpísania Dohody o EHP, z článku 3 ods. 2 dohody o dozore a súde vyplýva, že Dozorný úrad EZVO a Súdny dvor EZVO náležite zohľadňujú princípy ustanovené v týchto rozhodnutiach.

zmluvnými stranami Dohody o EHP⁽⁸⁾ a ktorých predmetom alebo účinkom je bránenie hospodárskej súťaži, jej obmedzovanie alebo skresľovanie⁽⁹⁾.

- (9) Ako výnimka z tohto pravidla sa v článku 53 ods. 3 uvádza, že zákaz obsiahnutý v článku 53 ods. 1 môže byť vyhlásený za neuplatniteľný v prípade dohôd, ktoré prispievajú k zlepšeniu produkcie alebo distribúcie tovarov, alebo k podpore technického alebo hospodárskeho pokroku, pričom spotrebiteľom umožňujú spravodlivý podiel na výsledných výhodách, a neukladajú obmedzenia, ktoré nie sú na dosiahnutie týchto cieľov nevyhnutné, a neposkytujú týmto podnikom možnosť eliminovať hospodársku súťaž v súvislosti s podstatnou časťou príslušných produktov.
- (10) Podľa článku 1 ods. 1 kapitoly II sú dohody v zmysle článku 53 ods. 1, ktoré nespĺňajú podmienky článku 53 ods. 3, zakázané a v tomto smere nie je potrebné žiadne predchádzajúce rozhodnutie⁽¹⁰⁾. Podľa článku 1 ods. 2 kapitoly II dohody v zmysle článku 53 ods. 1, ktoré však spĺňajú podmienky článku 53 ods. 3, nie sú zakázané a v tomto smere nie je potrebné žiadne predchádzajúce rozhodnutie. Tieto dohody sú platné a vymáhateľné od momentu splnenia podmienok článku 53 ods. 3 a dotedy, kým ich spĺňajú.
- (11) Hodnotenie podľa článku 53 teda pozostáva z dvoch častí. Prvým krokom je zistiť, či má dohoda medzi podnikmi, ktorá môže ovplyvniť obchodovanie medzi zmluvnými stranami Dohody o EHP, protikonkurenčný predmet alebo skutočné alebo prípadné⁽¹¹⁾ protikonkurenčné účinky. Druhý krok, ktorý je relevantný len vtedy, keď sa zistí, že dohoda obmedzuje hospodársku súťaž, je zistiť prokonkurenčné výhody tejto dohody a určiť, či tieto prokonkurenčné účinky prevažujú nad protikonkurenčnými účinkami. Vyvažovanie protikonkurenčných a prokonkurenčných účinkov sa vykonáva výlučne v rámci stanovenom v článku 53 ods. 3⁽¹²⁾.
- (12) Zisťovanie akýchkoľvek prevažujúcich výhod podľa článku 53 ods. 3 si nevyhnutne vyžaduje predchádzajúce

⁽⁸⁾ Pojem ovplyvnenia obchodu medzi zmluvnými stranami Dohody o EHP je predmetom osobitných usmernení (pozri usmernenia Dozorného úradu EZVO o pojme ovplyvnenia obchodu v článkoch 53 a 54 Dohody o EHP, zatiaľ neverejnené v Zbierke).

⁽⁹⁾ Termín „obmedzovanie“ zahŕňa vylučovanie a skresľovanie hospodárskej súťaže.

⁽¹⁰⁾ Podľa článku 53 ods. 2 sú takéto dohody automaticky neplatné.

⁽¹¹⁾ Článok 53 ods. 1 zakazuje skutočné aj potenciálne protikonkurenčné účinky. Pozri napr. vec C-7/95 P, John Deere, Zb. 1998, s. I-3111, bod 77.

⁽¹²⁾ Pozri vec T-65/98, Potraviny Van den Bergh (zatiaľ neverejnené v Zbierke), bod 107, a vec T-112/99, Métropole télévision (M6) a iní, Zb. 2001, s. II-2459, bod 74, kde Súd prvého stupňa rozhodol, že len v presnom rámci článku 81 ods. 3 možno vyvážiť pro- a protikonkurenčné aspekty obmedzovania.

určenie obmedzujúceho charakteru a dosahu dohody. Aby sa článok 53 ods. 3 dostal do správneho kontextu, je vhodné stručne naznačiť cieľ a základný obsah pravidla zakazu uvedeného v článku 53 ods. 1. Usmernenia Dozorného úradu EZVO o vertikálnych obmedzeniach, horizontálnych dohodách o spolupráci a dohodách o prevodoch technológií⁽¹³⁾ obsahujú dôležitý návod na uplatňovanie článku 53 ods. 1 na rôzne druhy dohôd. Súčasné usmernenia sa preto obmedzujú len na pripomenutie základného analytického rámca na uplatňovanie článku 53 ods. 1.

2.2. Pravidlo zakazu uvedené v článku 53 ods. 1

2.2.1. Všeobecné poznámky

- (13) Cieľom článku 53 je chrániť hospodársku súťaž na trhu ako prostriedok zvyšovania prosperity zákazníkov a zabezpečenia efektívneho pridelovania zdrojov. Na to slúži hospodárska súťaž a integrácia trhu, lebo vytvorenie a zachovanie otvoreného EHP podporuje efektívne pridelovanie zdrojov na celom území, na ktoré sa vzťahuje Dohoda o EHP, a to v prospech spotrebiteľov.
- (14) Pravidlo zakazu podľa článku 53 ods. 1 sa vzťahuje na reštriktívne dohody a zosúladené postupy medzi podnikmi a na rozhodnutia združení podnikov, pokiaľ môžu ovplyvniť obchodovanie medzi zmluvnými stranami Dohody o EHP. Všeobecnou zásadou, ktorá je základom článku 53 ods. 1, je to, že každý hospodársky subjekt musí nezávisle vymedziť politiku, ktorú má v pláne na trhu prijať⁽¹⁴⁾. „Dohody“, „rozhodnutia“ a „zosúladené postupy“ sú pojmy v právnych predpisoch EHP, ktoré umožňujú rozlíšiť medzi jednostranným správaním podniku a koordináciou správania alebo tajnou dohodou medzi podnikmi⁽¹⁵⁾. Jednostranné konanie podlieha článku 54 Dohody o EHP, len pokiaľ ide o zákon o hospodárskej súťaži EHP. Okrem toho sa na jednostranný postup nevzťahuje pravidlo konvergencie uvedené v článku 3 ods. 2 kapitoly II nariadenia. Toto ustanovenie sa vzťahuje len na dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy, ktoré môžu ovplyvniť obchodovanie medzi zmluvnými stranami Dohody o EHP. V článku 3 ods. 2 sa uvádza, že keď tieto dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy nie sú zakázané
- ⁽¹³⁾ Pozri poznámku pod čiarou č. 6.
- ⁽¹⁴⁾ Pozri napr. vec C-49/92 P, Anic Participazioni, Zb. 1999, s. I-4125, bod 116, a spoločné veci 40/73 a 48/73 a iné, Suiker Unie, Zb. 1975, s. 1663, bod 173. V tejto súvislosti pozri tiež vec E-3/97, Jan a Kristian Jéger AS a Opel Norge AS, Zbierka správ Súdneho dvora EZVO, 1998, s. 1.
- ⁽¹⁵⁾ Pozri rozsudok vo veci E-3/97 citovaný v predchádzajúcej poznámke a v tejto súvislosti tiež bod 108 rozsudku vo veci Anic Participazioni citovanej v predchádzajúcej poznámke pod čiarou a vec C-277/87, Sandoz Prodotti, Zb. 1990, s. I-45.

v článku 53, nemôžu byť zakázané ani vnútroštátnym zákonom o hospodárskej súťaži. Článkom 3 kapitoly II nie je dotknutá základná zásada týkajúca sa toho, že akýkoľvek konflikt medzi implementovanými pravidlami EHP a vnútroštátnymi právnymi predpismi sa má vyriešiť tak, aby pravidlá EHP boli uprednostnené. Preto dohody a zneužívajúce správanie, ktoré sú zakázané v článkoch 53 a 54, nemožno podporiť vnútroštátnymi právnymi predpismi ⁽¹⁶⁾.

(15) Do pôsobnosti článku 53 ods. 1 spadá taký druh koordinácie správania alebo dohody medzi podnikmi, kde sa aspoň jeden podnik rozhodne voči inému podniku prijať určitý postup na trhu alebo kde je neistota týkajúca sa ich postupu na trhu eliminovaná alebo aspoň podstatne zredukovaná v dôsledku stykov medzi nimi ⁽¹⁷⁾. Z toho vyplýva, že koordinácia môže mať formu povinností, ktorými sa reguluje trhové správanie aspoň jednej zo strán, ako aj formu opatrení, ktoré ovplyvňujú trhové správanie aspoň jednej zo strán vyvolaním zmeny v jej stimuloch. Nevyžaduje sa, aby koordinácia bola v záujme všetkých zainteresovaných podnikov ⁽¹⁸⁾. Koordinácia nemusí byť ani vyjadrená. Môže byť aj tichá. Aby bolo možné pokladať dohodu za uzavretú s tichým súhlasom, musí jeden podnik vyzvať druhý, či už výslovne, alebo náznakom, na spoločné plnenie cieľa ⁽¹⁹⁾. Za určitých okolností možno dohodu len dedukovať a predpokladať z trvajúceho komerčného vzťahu medzi stranami ⁽²⁰⁾. Samotná skutočnosť, že opatrenie prijaté podnikom spadá do kontextu trvajúcich obchodných vzťahov, však nie je dostatočná ⁽²¹⁾.

(16) Na dohody medzi podnikmi sa vzťahuje pravidlo zákazu uvedené v článku 53 ods. 1 vtedy, keď môžu mať zreteľný nepriaznivý vplyv na parametre hospodárskej súťaže na trhu, akými sú napr. cena, výstup, kvalita produktu, rôznorodosť a inovácia produktu. Dohody môžu mať tento účinok kvôli zreteľnému zmenšeniu súťaže medzi účastníkmi dohody alebo medzi nimi a tretími stranami.

⁽¹⁶⁾ V tejto súvislosti pozri vec E-1/94, Restamark, Zb. 1994 – 1995, Zbierka správ Súdneho dvora EZVO, s. 15, a vec 14/68, Walt Wilhelm, Zb. 1969, s. 1, a v poslednom období vec T-203/01, Michelin (II), zatiaľ neuvyverejnené v Zbierke, bod 112.

⁽¹⁷⁾ Pozri spoločné veci T-25/95, Cimenteries CBR a iní, Zb. 2000, s. II-491, body 1849 a 1852, a spoločné veci T-202/98, British Sugar a iní, Zb. 2001, s. II-2035, body 58 až 60.

⁽¹⁸⁾ V tejto súvislosti pozri vec C-453/99, Courage/Crehan, Zb. 2001, s. I-6297, a bod 3444 rozsudku vo veci Cimenteries CBR citovanej v predchádzajúcej poznámke pod čiarou.

⁽¹⁹⁾ V tejto súvislosti pozri spoločné veci C-2/01 P a C-3/01 P, Bundesverband der Arzneimittel-Importeure, zatiaľ neuvyverejnené v Zbierke, bod 102.

⁽²⁰⁾ Pozri napríklad spoločné veci 25/84 a 26/84, Ford, Zb. 1985, s. 2725.

⁽²¹⁾ V tejto súvislosti pozri bod 141 rozsudku vo veci Bundesverband der Arzneimittel-Importeure citovanej v poznámke pod čiarou č. 19.

2.2.2. Základné zásady hodnotenia dohôd podľa článku 53 ods. 1

(17) Stanovenie toho, či dohoda obmedzuje hospodársku súťaž, sa musí robiť v aktuálnom kontexte, v ktorom by sa hospodárska súťaž vyskytovala, keby nebolo dohody s jej údajnými obmedzeniami ⁽²²⁾. Pri tomto hodnotení treba brať do úvahy možný dosah dohody na *hospodársku súťaž medzi značkami* (t. j. hospodársku súťaž medzi dodávateľmi konkurenčných značiek) a na *hospodársku súťaž v rámci značky* (t. j. hospodársku súťaž medzi distribútormi rovnakej značky). Článok 53 ods. 1 zakazuje obmedzenia hospodárskej súťaže medzi značkami aj v rámci značky ⁽²³⁾.

(18) Na účel stanovenia toho, či dohoda alebo jej jednotlivé časti môžu obmedzovať hospodársku súťaž medzi značkami a/alebo hospodársku súťaž v rámci značky, treba posúdiť, ako a do akej miery dohoda ovplyvňuje alebo môže ovplyvňovať hospodársku súťaž na trhu. Na takéto hodnotenie poskytujú užitočný rámec nasledujúce dve otázky. Prvá otázka sa týka dosahu dohody na *hospodársku súťaž medzi značkami*, zatiaľ čo druhá otázka sa týka dosahu dohody na *hospodársku súťaž v rámci značky*. Keďže obmedzenia môžu ovplyvňovať hospodársku súťaž medzi značkami i v rámci značky zároveň, môže byť potrebné najprv analyzovať obmedzenie na základe oboch otázok a až potom urobiť záver, či je hospodárska súťaž v zmysle článku 53 ods. 1 obmedzená, alebo nie:

1. Obmedzuje dohoda skutočnú alebo potenciálnu hospodársku súťaž, ktorá by existovala, keby nebolo tejto dohody? Ak áno, dohoda môže byť podchytená článkom 53 ods. 1. Pri tomto hodnotení treba brať do úvahy hospodársku súťaž medzi stranami a hospodársku súťaž tretích strán. Ak sa napríklad dva podniky založené v rôznych štátoch EHP rozhodnú nepredávať výrobky na domácom trhu toho druhého, (potenciálna) hospodárska súťaž existujúca pred uzavretím dohody je obmedzená. Podobne aj tam, kde dodávateľ uloží svojim distribútorom povinnosti nepredávať konkurenčné produkty a tieto povinnosti vopred uzavrú prístup tretej strany na trh, skutočná alebo potenciálna hospodárska súťaž, ktorá by existovala, keby nebolo tejto dohody, je obmedzená. Pri zisťovaní, či sú účastníci dohody skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi, treba brať do úvahy hospodársky a právny kontext. Napríklad ak v dôsledku príslušných finančných rizík a technických možností strán nie je na základe objektívnych faktorov pravdepodobné, že každá strana môže sama vykonávať činnosti, ktorých sa dohoda týka, strany sa

⁽²²⁾ Pozri vec 56/65, Société Technique Miničere, Zb. 1966, s. 337, a bod 76 rozsudku vo veci John Deere citovanej v poznámke pod čiarou č. 11.

⁽²³⁾ V tejto súvislosti pozri napríklad spoločné veci 56/64 a 58/66, Consten and Grundig, Zb. 1966, s. 429.

v súvislosti s touto činnosťou nepokladajú za konkurentov⁽²⁴⁾. To však musia dokázať samotné strany.

2. Obmedzuje dohoda skutočnú alebo potenciálnu hospodársku súťaž, ktorá by existovala, keby nebolo zmluvnej prekážky (zmluvných prekážok)? Ak áno, dohoda môže byť podchytená článkom 53 ods. 1. Ak napríklad dodávateľ obmedzí vzájomnú hospodársku súťaž svojich distributérov, (potenciálna) hospodárska súťaž, ktorá by medzi distributérmi existovala, keby nebolo obmedzení, je obmedzená. Medzi takéto obmedzenia patrí zachovávanie predajnej ceny a rozdelenie teritória alebo zákazníkov medzi distributérmi. V určitých prípadoch však niektoré obmedzenia nemusia byť podchytené článkom 53 ods. 1, ak je obmedzenie objektívne potrebné na existenciu dohody tohto druhu alebo tohto charakteru⁽²⁵⁾. Takúto výnimku z uplatňovania článku 53 ods. 1 možno urobiť len na základe objektívnych faktorov, na ktoré samotné strany nemajú vplyv, a nie na základe subjektívnych názorov a vlastností strán. Otázkou nie je, či by strany vo svojej situácii nesúhlasili s uzavretím menej reštriktívnej dohody, ale či by vzhľadom na charakter dohody a vlastnosti trhu neuzavreli podniky v podobnej situácii menej reštriktívnu dohodu. Napríklad teritoriálne obmedzenia v dohode medzi dodávateľom a distributérom môžu na určitý čas nespadať do pôsobnosti článku 53 ods. 1, ak sú obmedzenia objektívne potrebné na to, aby distributér prenikol na nový trh⁽²⁶⁾. Podobne aj zákaz predaja určitým kategóriám konečných používateľov, uložený všetkým distributérom, nemusí obmedzovať hospodársku súťaž, ak je tento zákaz objektívne potrebný z bezpečnostných alebo zdravotných dôvodov súvisiacich s nebezpečným charakterom daného produktu. Tvrdenia, že keby dodávateľ nebol obmedzovaný, uchýlil by sa k vertikálnej integrácii, nie sú dostatočné. Rozhodnutia o vertikálnej integrácii závisia od celého radu zložitých ekonomických faktorov, z ktorých viaceré sú pre daný podnik interné.

- (19) Pri uplatňovaní analytického rámca uvedeného v predchádzajúcom odseku treba brať do úvahy to, že článok 53 ods. 1 rozlišuje medzi dohodami, ktorých predmet obmedzuje hospodársku súťaž, a dohodami, ktorých účinok obmedzuje hospodársku súťaž. Dohoda alebo

zmluvné obmedzenie sa zakazuje článkom 53 ods. 1 len vtedy, ak jej/jeho predmetom je obmedzovanie hospodárskej súťaže medzi značkami a/alebo hospodárskej súťaže v rámci značky.

- (20) Dôležitý je rozdiel medzi obmedzeniami spôsobenými predmetom a obmedzeniami spôsobenými účinkom. Keď sa zistí, že predmetom dohody je obmedzovanie hospodárskej súťaže, netreba brať do úvahy jej konkrétne účinky⁽²⁷⁾. Inými slovami, na účely uplatňovania článku 53 ods. 1 netreba preukázať skutočné protikonkurenčné účinky tam, kde je predmetom dohody obmedzenie hospodárskej súťaže. Na druhej strane článok 53 ods. 3 nerozlišuje medzi dohodami, ktorých predmet obmedzuje hospodársku súťaž, a dohodami, ktorých účinok obmedzuje hospodársku súťaž. Článok 53 ods. 3 sa vzťahuje na všetky dohody, ktoré spĺňajú všetky štyri v ňom uvedené podmienky⁽²⁸⁾.

- (21) Obmedzenia hospodárskej súťaže predmetom sú tie, ktoré svojím charakterom majú potenciál obmedziť hospodársku súťaž. Sú to obmedzenia, ktoré na základe cieľov sledovaných pravidlami hospodárskej súťaže EHP majú taký vysoký potenciál negatívnych účinkov na hospodársku súťaž, že na dokázanie akýchkoľvek skutočných účinkov na trh nie je potrebné uplatniť článok 53 ods. 1. Tento predpoklad vychádza zo závažného charakteru obmedzenia a zo skúsenosti, podľa ktorej je pravdepodobné, že obmedzenie hospodárskej súťaže predmetom dohody má negatívne účinky aj na trh a ohrozuje ciele sledované pravidlami hospodárskej súťaže Spoločenstva. Obmedzenia spôsobené predmetom, napr. stanovením pevnej ceny a rozdelením trhu, znižujú výstup a zvyšujú ceny, čo vedie k nesprávnemu pridelovaniu zdrojov, lebo sa nevyrábajú tovary a služby žiadané zákazníkmi. Vedú aj k zníženiu prosperity spotrebiteľov, lebo spotrebiteľia musia za daný tovar a služby platiť vyššie ceny.

- (22) Zisťovanie, či predmet dohody obmedzuje hospodársku súťaž, alebo nie, vychádza z viacerých faktorov. Medzi tieto faktory patrí najmä obsah dohody a objektívne ciele, ktoré sleduje. Môže byť potrebné posúdiť aj kontext, v ktorom sa uplatňuje (má uplatňovať), a skutočný postup a správanie strán na trhu⁽²⁹⁾. Inými slovami, skôr než sa dôjde k záveru, že predmet určitého obmedzenia predstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže, môže byť potrebné preskúmať

⁽²⁴⁾ V tejto súvislosti pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci Elopak/Metal Box – Odin (Ú. v. ES L 209, 8.8.1990, s. 15) a vo veci TPS (Ú. v. ES L 90, 2.4.1999, s. 6).

⁽²⁵⁾ V tejto súvislosti pozri rozsudok vo veci Société Technique Minière citovanej v poznámke pod čiarou č. 22 a vec 258/78, Nungesser, Zb. 1982, s. 2015.

⁽²⁶⁾ Pozri pravidlo 10 v bode 119 usmernenia o vertikálnych obmedzeniach citovaných v poznámke pod čiarou č. 6, podľa ktorého, okrem iného, pasívne obmedzenia predaja – tvrdé obmedzenie – nespádajú dva roky do pôsobnosti článku 53 ods. 1, keď je obmedzenie spojené s otvaraním nových trhov výrobkov alebo nových geografických trhov.

⁽²⁷⁾ Pozri napríklad bod 99 rozsudku vo veci Anic Partecipazioni citovanej v poznámke pod čiarou č. 14.

⁽²⁸⁾ Pozri odôvodnenie 47.

⁽²⁹⁾ Pozri spoločné veci 29/83 a 30/83, CRAM a Rheinzink, Zb. 1984, s. 1679, bod 26, a spoločné veci 96/82, ANSEAU-NAVEWA a iní, Zb. 1983, s. 3369, body 23 – 25.

základné skutočnosti dohody a konkrétne okolnosti jej fungovania. Spôsob, akým sa dohoda skutočne realizuje, môže odhaliť obmedzenie predmetom aj tam, kde formálna dohoda neobsahuje v tomto zmysle výslovné ustanovenie. Dôkaz subjektívneho úmyslu strán obmedziť hospodársku súťaž je síce relevantný faktor, ale nie nevyhnutná podmienka.

- (23) Nie vyčerpávajúce vysvetlenie toho, čo predstavuje obmedzenia predmetom, možno nájsť v nariadeniach o skupinovej výnimke, usmerneniach a správach Dozorného úradu EZVO o skupinovej výnimke. Obmedzenia, ktoré sa v skupinových výnimkách nachádzajú na čiernej listine alebo sú v usmerneniach a správach identifikované ako ťažké obmedzenia, Dozorný úrad EZVO všeobecne pokladá za obmedzenia predmetom. V prípade horizontálnych dohôd zahŕňajú obmedzenia hospodárskej súťaže predmetom určovanie cien, obmedzenie výstupu a rozdelenie trhov a zákazníkov⁽³⁰⁾. Čo sa týka vertikálnych dohôd, kategória obmedzení predmetom zahŕňa najmä udržiavanie fixných a minimálnych predajných cien a obmedzenia zaisťujúce absolútnu teritoriálnu ochranu vrátane obmedzení týkajúcich sa pasívneho predaja⁽³¹⁾.

- (24) Ak dohoda neobmedzuje hospodársku súťaž predmetom, treba preskúmať, či nemá na hospodársku súťaž *obmedzujúce účinky*. Treba brať do úvahy skutočné i potenciálne účinky⁽³²⁾. Inými slovami, dohoda musí mať pravdepodobné protikonkurenčné účinky. V prípade obmedzení hospodárskej súťaže účinkom sa protikonkurenčné účinky nepredpokladajú. Aby bola dohoda svojím účinkom reštriktívna, musí ovplyvňovať skutočnú alebo potenciálnu hospodársku súťaž do takej miery, že na relevantnom trhu možno s primeraným stupňom pravdepodobnosti očakávať

negatívny vplyv na ceny, výstup, inováciu alebo rôznorodosť, prípadne kvalitu tovarov a služieb⁽³³⁾. Tieto negatívne účinky musia byť *zreteľné*. Pravidlo zákazu uvedené v článku 53 ods. 1 sa neuplatňuje, keď sú identifikované protikonkurenčné účinky bezvýznamné⁽³⁴⁾. Tento test odráža ekonomický prístup, ktorý uplatňuje Dozorný úrad EZVO. Zákaz článku 53 ods. 1 sa uplatňuje len tam, kde na základe riadnej trhovej analýzy možno dôjsť k záveru, že dohoda má pravdepodobne protikonkurenčné účinky na trh⁽³⁵⁾. Na takéto zistenie nestačí, že trhové podiely strán prekračujú prahy stanovené správou Komisie *de minimis*⁽³⁶⁾. Dohody, ktoré spĺňajú podmienky nariadenia o skupinových výnimkách môžu byť podchytené v článku 53 ods. 1, nemusí to však nevyhnutne tak byť. Navyše skutočnosť, že z dôvodu trhových podielov strán dohoda nespĺňa podmienky nariadenia o skupinovej výnimke, nepredstavuje sama osebe nedostatočný základ záveru, že ide o dohodu podchytenú v článku 53 ods. 1 alebo že nespĺňa podmienky článku 53 ods. 3. Vyžaduje sa individuálne hodnotenie pravdepodobných účinkov dohody.

- (25) Negatívne účinky na hospodársku súťaž v rámci relevantného trhu sa pravdepodobne vyskytnú tam, kde strany individuálne alebo spoločne majú, resp. získali určitý stupeň trhovej sily a dohoda prispieva k vytvoreniu, udržiavaniu alebo posilneniu tejto trhovej sily alebo stranám umožňuje využívať túto trhovú silu. Trhová sila je schopnosť udržiavať ceny nad úrovňou hospodárskej súťaže počas závažného obdobia alebo počas závažného obdobia udržiavať výstup v zmysle množstiev produktov, kvality a rôznorodosti alebo inovácie produktov pod úrovňou hospodárskej súťaže. Na trhoch s vysokými fixnými nákladmi musia podniky určovať ceny výrazne vyššie, ako sú ich marginálne náklady výroby, aby si zabezpečili konkurenčnú návratnosť svojej investície. Samotná skutočnosť, že podniky stanovujú vyššie ceny, ako sú ich marginálne náklady, teda nie je znakom, že

⁽³⁰⁾ Pozri bod 25 usmernení o dohodách o horizontálnej spolupráci, citované v poznámke pod čiarou č. 6, a článok 5 aktu uvedeného v bode 6 prílohy XIV Dohody o EHP [nariadenie (ES) č. 2658/2000 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy o ES na kategórie dohôd o špecializácii (Ú. v. ES L 304, 5.12.2000, s. 3), ako sú zapracované v Dohode o EHP rozhodnutím Spoločného výboru EHP č. 113/2000 z 22. decembra 2000 (Ú. v. ES L 52, 22.2.2001, s. 38, a dodatok EHP č. 9, 22.2.2001, s. 5, nadobudnutie platnosti 1.1.2001)].

⁽³¹⁾ Pozri článok 4 aktu uvedeného v bode 2 prílohy XIV k Dohode o EHP [nariadenie Komisie (ES) č. 2790/1999 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy o ES na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov (Ú. v. ES L 336, 29.12.1999, s. 21) (ako sú zapracované v Dohode o EHP rozhodnutím Spoločného výboru EHP č. 18/2000 z 28. januára 2000) (Ú. v. ES L 103, 12.4.2001, s. 36) a usmernenia o vertikálnych obmedzeniach citované v poznámke pod čiarou č. 6, bod 46 a nasl. (Ú. v. ES C 122, 23.5.2002, s. 1, a dodatok EHP č. 26, 23.5.2002, s. 7)]. Pozri aj vec 279/87, Tipp-Ex, Zb. 1990, s. I-261, a vec T-62/98, Volkswagen/Komisia, Zb. 2000, s. II-2707, bod 178.

⁽³²⁾ Pozri bod 77 rozsudku vo veci John Deere citovanej v poznámke pod čiarou č. 11.

⁽³³⁾ Samo osebe nestačí, aby dohoda obmedzovala slobodu konania jednej alebo viacerých strán, pozri body 76 a 77 rozsudku vo veci Métropole television (M6) citovanej v poznámke pod čiarou č. 12. To je v súlade so skutočnosťou, že predmetom článku 53 je chrániť konkurenciu na trhu v prospech zákazníkov.

⁽³⁴⁾ Pozri napríklad vec 5/69, Völk, Zb. 1969, s. 295, bod 7. Pokyny k otázke zreteľnosti možno nájsť v oznámení Dozorného úradu EZVO o dohodách malého významu, ktoré neobmedzujú zreteľne hospodársku súťaž podľa článku 53 ods. 1 Dohody o EHP (Ú. v. EÚ C 67, 20.3.2003, s. 20, a dodatok EHP č. 15, 20.3.2003, s. 11). Správa definuje zreteľnosť negatívnym spôsobom. Dohody, ktoré nespádajú do pôsobnosti správy *de minimis*, nemusia mať zreteľné obmedzujúce účinky. Vyžaduje sa individuálne hodnotenie.

⁽³⁵⁾ V tejto súvislosti pozri spoločné veci T-374/94 a iní, European Night Services, Zb. 1998, s. II-3141. Pozri tiež vec E-8/00, Landsorganisasjonen i Norge a iní/Kommunenenes Sentralforbund a iní, Zbierka správ Súdneho dvora EZVO, 2002, s. 114, a vec E-7/01, Hegelstad Eiendomsselskap Arvid B. Hegelstad a iní a Hydro Texaco AS, Zbierka správ Súdneho dvora EZVO, 2002, s. 310.

⁽³⁶⁾ Pozri poznámku pod čiarou č. 35.

hospodárska súťaž na trhu nefunguje dobre a že podniky majú trhovú silu, ktorá im umožňuje stanovovať ceny nad úrovňou hospodárskej súťaže. Podniky majú trhovú silu v zmysle článku 53 ods. 1 vtedy, keď sú konkurenčné tlaky nedostatočné na zachovanie cien a výstupu na úrovni hospodárskej súťaže.

(26) Vytvorenie, zachovanie alebo posilnenie trhovej sily môže vyplývať z obmedzenia hospodárskej súťaže medzi účastníkmi dohody. Môže byť aj výsledkom obmedzenia hospodárskej súťaže medzi ktoroukoľvek zo strán a tretími stranami, napr. preto, že dohoda vedie k vydraženiu konkurentov, alebo preto, že zvyšuje náklady konkurentov obmedzením ich schopnosti efektívne konkurovať zmluvným stranám. Trhová sila je otázkou stupňa. Stupeň trhovej sily sa normálne vyžaduje na zistenie porušenia podľa článku 53 ods. 1 v prípade dohôd, ktorých účinok obmedzuje hospodársku súťaž menej než stupeň trhovej sily potrebnej na zistenie dominantnosti podľa článku 54.

(27) Na účely analýzy obmedzujúcich účinkov dohody je obvykle potrebné definovať relevantný trh⁽³⁷⁾. Obvykle je tiež potrebné preskúmať a zhodnotiť okrem iného aj charakter produktov, trhovú pozíciu strán, trhovú pozíciu konkurentov, trhovú pozíciu kupujúcich, existenciu potenciálnych konkurentov a úroveň vstupných bariér. V niektorých prípadoch však protikonkurenčné účinky môže ukázať priamo analýza správania zmluvných strán na trhu. Môže napríklad určiť, že dohoda viedla k zvýšeniu cien. Usmernenia o horizontálnych dohodách o spolupráci a o vertikálnych obmedzeniach stanovujú podrobný rámec analýzy dosahu rôznych druhov horizontálnych a vertikálnych dohôd na hospodársku súťaž podľa článku 53 ods. 1⁽³⁸⁾.

2.2.3. Pridružené obmedzenia

(28) V odôvodnení 18 je uvedený rámec analýzy vplyvu dohody a jej jednotlivých obmedzení na hospodársku súťaž medzi značkami a hospodársku súťaž v rámci značky. Ak sa na základe týchto zásad dôjde k záveru, že hlavná transakcia dohody neobmedzuje hospodársku súťaž, je nutné preskúmať, či jednotlivé obmedzenia obsiahnuté v dohode sú kompatibilné aj s článkom 53 ods. 1, pretože súvisia s hlavnou transakciou, ktorá hospodársku súťaž neobmedzuje.

(29) V zákone o hospodárskej súťaži EHP sa pojem pridružené obmedzenia týka akéhokoľvek údajného obmedzenia

⁽³⁷⁾ V tejto súvislosti pozri oznámenie Dozorného úradu EZVO o vymedzení relevantného trhu na účely zákona o hospodárskej súťaži v rámci EHP (Ú. v. ES L 200, 16.7.1998, s. 48, a dodatok EHP č. 28, 16.7.1998, s. 3).

⁽³⁸⁾ Pokiaľ ide o odkaz na úradný vestník, pozri poznámku pod čiarou č. 6.

hospodárskej súťaže, ktoré je priamo spojené s realizáciou a potrebné na realizáciu hlavnej transakcie, ktorá neobmedzuje hospodársku súťaž, a s ohľadom na transakciu je primerané⁽³⁹⁾. Ak predmetom alebo účinkom hlavných častí dohody, napríklad dohody o distribúcii alebo spoločnom podniku, nie je obmedzenie hospodárskej súťaže, potom ani obmedzenia, ktoré sú priamo spojené s realizáciou a potrebné na realizáciu tejto transakcie, nespádajú do pôsobnosti článku 53 ods. 1⁽⁴⁰⁾. Tieto príbuzné obmedzenia sa volajú pridružené obmedzenia. Obmedzenie priamo súvisí s hlavnou transakciou, ak je podriadené realizácii tejto transakcie a neoddeliteľne s ňou späté. Skúška potrebnosti znamená, že obmedzenie musí byť objektívne potrebné na realizáciu hlavnej transakcie a musí byť k nej úmerné. Z toho vyplýva, že skúška pridružených obmedzení je podobná skúške uvedenej v odôvodnení 18 bode 2. Skúška pridružených obmedzení sa však používa vo všetkých prípadoch, kde hlavná transakcia neobmedzuje hospodársku súťaž⁽⁴¹⁾. Nie je obmedzená na určovanie dosahu dohody na hospodársku súťaž v rámci značky.

(30) Používanie pojmu pridruženého obmedzenia sa musí odlišovať od používania obhajoby podľa článku 53 ods. 3, ktorá súvisí s určitými ekonomickými úžitkami restriktívnych dohôd a ktorá je vyvážená oproti obmedzujúcim účinkom dohôd. Používanie pojmu pridruženého obmedzenia nezahŕňa žiadne váženie prokonkurenčných a protikonkurenčných účinkov. Takéto váženie je vyhradené pre článok 53 ods. 3⁽⁴²⁾.

(31) Hodnotenie pridružených obmedzení sa obmedzuje na zistenie, či v špecifickom kontexte hlavnej neobmedzujúcej transakcie alebo činnosti je určité obmedzenie potrebné na realizáciu tejto transakcie alebo činnosti a je k nej úmerné. Ak na základe objektívnych faktorov možno dôjsť k záveru, že bez obmedzenia by bola realizácia hlavnej nereštriktívnej transakcie ťažká, resp. nemožná, obmedzenie sa môže pokladať za objektívne potrebné na jej realizáciu a k nej úmerné⁽⁴³⁾. Ak napríklad hlavný predmet koncesnej dohody neobmedzuje hospodársku súťaž, potom ani obmedzenia, ktoré sú potrebné na riadne fungovanie dohody, napr. povinnosti zamerané na ochranu jednotnosti a dobrého mena koncesného systému, nespádajú pod článok 53 ods. 1⁽⁴⁴⁾. A podobne, ak samotný spoločný podnik neobmedzuje hospodársku súťaž, potom obmedzenia potrebné na fungovanie dohody sa pokladajú za

⁽³⁹⁾ Pozri bod 104 rozsudku vo veci Métropole télévision (M6) a iní citovanej v poznámke pod čiarou č. 12.

⁽⁴⁰⁾ Pozri napríklad vec C-399/93, Luttikhuis, Zb. 1995, s. I-4515, body 12 až 14.

⁽⁴¹⁾ V tejto súvislosti pozri body 118 a nasl. rozsudku vo veci Métropole television citovanej v poznámke pod čiarou č. 12.

⁽⁴²⁾ Pozri bod 107 rozsudku vo veci Métropole télévision citovanej v poznámke pod čiarou č. 12.

⁽⁴³⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci Elopak/Metal Box – Odin citovanej v poznámke pod čiarou č. 24.

⁽⁴⁴⁾ Pozri vec 161/84, Pronuptia, Zb. 1986, s. 353.

pridružené k hlavnej transakcii, a teda nie sú podchytené článkom 53 ods. 1. Napríklad vo veci TPS⁽⁴⁵⁾ prišla Komisia k záveru, že povinnosť strán neangažovať sa v spoločnostiach zapojených do distribúcie a marketingu satelitných televíznych programov bola pridružená k vytvoreniu spoločného podniku v počiatočnej fáze. Obmedzenie preto tri roky nespadá do pôsobnosti článku 81 ods. 1 Zmluvy o ES. Komisia došla k tomuto záveru tak, že vzala do úvahy ťažké investície a komerčné riziká spojené so vstupom platenej televízie na trh.

2.3. Pravidlo výnimky uvedenej v článku 53 ods. 3

(32) Hodnotenie obmedzení predmetom a účinkom podľa článku 53 ods. 1 je len jednou stránkou analýzy. Druhou stránkou, ktorú odráža článok 53 ods. 3, je hodnotenie kladných hospodárskych účinkov reštriktívnych dohôd.

(33) Cieľom pravidiel hospodárskej súťaže EHP je chrániť na trhu hospodársku súťaž ako prostriedok zlepšovania prosperity zákazníkov a zabezpečenia efektívneho pridelovania zdrojov. Dohody, ktoré obmedzujú hospodársku súťaž, môžu mať zároveň prokonkurenčné účinky v dôsledku rastu efektívnosti⁽⁴⁶⁾. Efektívnosť môže vytvoriť pridanú hodnotu znížením nákladov na výrobu výstupu, zlepšením kvality produktu alebo vytvorením nového produktu. Keď prokonkurenčné účinky dohody prevažujú nad jej protikonkurenčnými účinkami, dohoda je vyvážená v prospech hospodárskej súťaže a kompatibilná s cieľmi pravidiel hospodárskej súťaže EHP. Čistým účinkom týchto dohôd je podpora samotného základu konkurenčného procesu, a to získavania zákazníkov ponukou lepších produktov alebo lepších cien než konkurencia. Tento analytický rámec odráža článok 53 ods. 1 a článok 53 ods. 3. V ustanovení článku 53 ods. 3 sa výslovne uznáva, že reštriktívne dohody môžu generovať objektívne hospodárske výhody tak, aby prevážili negatívne účinky obmedzovania hospodárskej súťaže⁽⁴⁷⁾.

(34) Uplatňovanie pravidla výnimky uvedeného v článku 53 ods. 3 podlieha štyrom kumulatívnym podmienkam, z ktorých dve sú pozitívne a dve negatívne:

- a) dohoda musí prispievať k zlepšovaniu produkcie alebo distribúcie tovaru alebo prispievať k podpore technického alebo hospodárskeho pokroku;
- b) spotrebitelia musia dostať spravodlivý podiel z výsledných úžitkov;

c) obmedzenia musia byť na dosiahnutie týchto cieľov nepostrádateľné;

d) dohoda nesmie dať stranám možnosť eliminovať hospodársku súťaž v súvislosti s podstatnou časťou daných produktov.

Keď sú tieto štyri podmienky splnené, dohoda posilňuje hospodársku súťaž na relevantnom trhu, lebo dotknuté podniky vedie k tomu, aby ako odškodnenie za nepriaznivé účinky obmedzení hospodárskej súťaže ponúkali spotrebiteľom lacnejšie alebo lepšie produkty.

(35) Článok 53 ods. 3 možno uplatniť buď na jednotlivé dohody, alebo na kategórie dohôd pomocou nariadenia o skupinovej výnimke. Keď dohoda spadá do skupinovej výnimky, strany reštriktívnej dohody sú podľa článku 2 kapitoly II oslobodené od bremena preukázať, že ich individuálna dohoda spĺňa každú z podmienok článku 53 ods. 3. Musia dokázať len to, že reštriktívna dohoda profituje zo skupinovej výnimky. Uplatnenie článku 53 ods. 3 na kategórie dohôd pomocou nariadenia o skupinovej výnimke je založené na predpoklade, že reštriktívne dohody, ktoré spadajú do ich rozsahu⁽⁴⁸⁾, spĺňajú každú zo štyroch podmienok stanovených v článku 53 ods. 3.

(36) Ak je v individuálnom prípade dohoda podchytená článkom 53 ods. 1 a podmienky článku 53 ods. 3 nie sú splnené, skupinovú výnimku možno odvolať. Podľa článku 29 ods. 1 kapitoly II má Dozorný úrad EZVO právomoc zrušiť prospech zo skupinovej výnimky, keď zistí, že v danom prípade má dohoda spadajúca do skupinovej výnimky určité účinky, ktoré nie sú kompatibilné s článkom 53 ods. 3 Dohody o EHP. Podľa článku 29 ods. 2 kapitoly II môže zrušiť prospech z nariadenia Komisie o skupinovej výnimke aj orgán pre hospodársku súťaž členského štátu EZVO na svojom území (alebo na časti svojho územia), ak má toto územie všetky vlastnosti osobitného geografického trhu. V prípade odvolania výnimky musia príslušné orgány pre hospodársku súťaž dokázať, že dohoda porušuje článok 53 ods. 1 a že nespĺňa podmienky uvedené v článku 53 ods. 3.

(37) Súdny členských štátov EZVO nemajú právomoc odvolať výsadu z nariadení o skupinovej výnimke. Okrem toho súdy členských štátov EZVO nemusia pri uplatňovaní

⁽⁴⁵⁾ Pozri poznámku pod čiarou č. 24. Rozhodnutie prijal Súd prvého stupňa v rozsudku vo veci Métropole télévision (M6) citovanej v poznámke pod čiarou č. 12.

⁽⁴⁶⁾ Nákladové úspory a iné zisky strán vyplývajúce zo samotného využitia trhovej sily nevytvárajú objektívny prospech a nemožno ich zviať do úvahy (pozri odôvodnenie 49).

⁽⁴⁷⁾ Pozri rozsudok vo veci Consten and Grundig citovanej v poznámke pod čiarou č. 23.

⁽⁴⁸⁾ Skutočnosť, že dohoda podlieha skupinovej výnimke, sama osebe nenaznačuje, že individuálna dohoda je podchytená v článku 53 ods. 1.

nariadení o skupinových výnimkách modifikovať ich rozsah rozšírením sféry ich pôsobnosti na dohody, ktoré nepokrýva dané nariadenie o skupinovej výnimke⁽⁴⁹⁾. Mimo pôsobnosti nariadení o skupinovej výnimke majú súdy členských štátov právomoc v plnej miere uplatniť článok 53 (pozri článok 6 kapitoly II).

3. UPLATŇOVANIE ŠTYROCH PODMIENOK UVEDENÝCH V ČLÁNKU 53 ODS. 3

(38) V zostávajúcej časti týchto usmernení sa posudzuje každá zo štyroch podmienok článku 53 ods. 3⁽⁵⁰⁾. Keďže tieto štyri podmienky sú kumulatívne⁽⁵¹⁾, nie je potrebné skúmať žiadnu ďalšiu podmienku, keď sa zistí, že jedna z podmienok článku 53 ods. 3 nie je splnená. V jednotlivých prípadoch môže byť teda vhodné posudzovať tieto štyri podmienky v rôznom poradí.

(39) Na účely tohto usmernenia sa pokladá za vhodné prehodiť poradie druhej a tretej podmienky, a teda najprv sa zaoberáť otázkou nepostrádateľnosti, a až potom otázkou prenosu na spotrebiteľov. Analýza prenosu si vyžaduje vyvažovanie negatívnych a pozitívnych účinkov dohody na spotrebiteľov. Táto analýza by nemala zahŕňať účinky žiadnych obmedzení, ktoré neprešli skúškou nepostrádateľnosti a ktoré sú z tohto dôvodu zakázané článkom 53.

3.1. Všeobecné zásady

(40) Článok 53 ods. 3 Dohody o EHP sa stáva relevantným len vtedy, keď dohoda medzi podnikmi obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 53 ods. 1. V prípade nereštriktívnych dohôd nie je potrebné skúmať žiadne výhody generované touto dohodou.

(41) Ak bolo v individuálnom prípade dokázané obmedzovanie hospodárskej súťaže v zmysle článku 53 ods. 1, v obhajobe sa možno odvolať na článok 53 ods. 3. Podľa článku 2 kapitoly II spočíva bremeno dôkazov podľa článku 53 ods. 3 na podniku (podnikoch), ktorý (ktoré) sa odvolal(-i) na výsadu pravidla výnimky. Tam, kde nie sú splnené podmienky článku 53 ods. 3, dohoda je neplatná (pozri

článok 53 ods. 2). Takáto automatická neplatnosť sa však týka len tých častí dohody, ktoré nie sú kompatibilné s článkom 53, za predpokladu, že tieto časti sú oddeliteľné od dohody ako celku⁽⁵²⁾. Ak je neplatná len jedna časť dohody, o jej dôsledkoch na ostatnú časť dohody sa musí rozhodnúť na základe platných vnútroštátnych právnych predpisov⁽⁵³⁾.

(42) Štyri podmienky článku 53 ods. 3 sú kumulatívne⁽⁵⁴⁾, t. j. na uplatnenie pravidla výnimky musia byť splnené všetky. Ak nie sú, uplatnenie pravidla výnimky podľa článku 53 ods. 3 sa musí zamietnuť⁽⁵⁵⁾. Štyri podmienky článku 53 ods. 3 sú aj vyčerpávajúce. Keď sú splnené, výnimka je uplatniteľná a nesmie sa viazať na žiadnu inú podmienku. Ciele sledované ostatnými ustanoveniami Dohody o EHP možno brať do úvahy do takej miery, do akej môžu byť zhrnuté do štyroch podmienok článku 53 ods. 3⁽⁵⁶⁾.

(43) Hodnotenie výhod vyplývajúcich z reštriktívnych dohôd podľa článku 53 ods. 3 sa v podstate uskutočňuje v rámci hraníc každého relevantného trhu, na ktorý sa dohoda vzťahuje. Pravidlá hospodárskej súťaže EHP majú za cieľ ochranu hospodárskej súťaže na trhu a od tohto cieľa ich nemožno oddeliť. Okrem toho podmienka, že spotrebiteľia⁽⁵⁷⁾ musia dostať spravodlivý podiel z výhod, vo všeobecnosti zahŕňa aj to, že efektívnosť generovaná reštriktívnou dohodou v rámci relevantného trhu musí byť dostatočná na to, aby prevážila protikonkurenčné účinky dohody na rovnakom relevantnom trhu⁽⁵⁸⁾. Negatívne účinky na

⁽⁴⁹⁾ Pozri napríklad vec C-234/89, *Delimitis*, Zb. 1991, s. I-935, bod 46.

⁽⁵⁰⁾ Článkom 36 ods. 4 nariadenia č. 1/2003 sa po zapracovaní do Dohody o EHP (pozri poznámku pod čiarou č. 4) okrem iného zrušuje článok 5 aktu uvedeného v bode 10 prílohy XIV k Dohode o EHP [nariadenie Rady (ES) č. 1017/68 o uplatňovaní pravidiel súťaže na železničnú, cestnú a vnútrozemskú vodnú dopravu]. Prípadová prax prijatá podľa aktu však zostáva relevantná na účely uplatňovania článku 53 ods. 3 v sektore vnútrozemskej dopravy.

⁽⁵¹⁾ Pozri odôvodnenie 42.

⁽⁵²⁾ Pozri rozsudok vo veci *Société Technique Minière* citovanej v poznámke pod čiarou č. 22.

⁽⁵³⁾ V tejto súvislosti pozri vec 319/82, *Kerpen & Kerpen*, Zb. 1983, s. 4173, body 11 a 12.

⁽⁵⁴⁾ Pozri napríklad vec T-185/00, *Métropole télévision SA (M6)* a iní, Zb. 2002, s. II-3805, bod 86, vec T-17/93, *Matra*, Zb. 1994, s. II-595, bod 85, a spoločné veci 43/82 a 63/82, *VBVB* a *VBVB*, Zb. 1984, s. 19, bod 61.

⁽⁵⁵⁾ Pozri vec T-213/00, *CMA CGM* a iní, zatiaľ neuverejnené v Zbierke, bod 226.

⁽⁵⁶⁾ K tomu pozri aj bod 139 rozsudku vo veci *Matra* citovanej v poznámke pod čiarou č. 54 a vec 26/76, *Metro (I)*, Zb. 1977, s. 1875, bod 43.

⁽⁵⁷⁾ Pojem spotrebiteľov pozri v odôvodnení 84, kde je uvedené, že spotrebiteľia sú zákazníkmi strán a následnými kupujúcimi. Samotné strany nie sú na účely článku 53 ods. 3 „spotrebiteľmi“.

⁽⁵⁸⁾ Skúška sa vzťahuje na príslušný trh, k tomu pozri vec T-131/99, *Shaw*, Zb. 2002, s. II-2023, bod 163, v ktorom Súd prvého stupňa Európskych spoločenstiev rozhodol, že hodnotenie podľa článku 81 ods. 3 Zmluvy o ES muselo byť uskutočnené v tom istom analytickom rámci, aký sa použil na hodnotenie obmedzujúcich účinkov, a vec C-360/92 P, *Publishers Association*, Zb. 1995, s. I-23, bod 29, v ktorom v prípade, keď bol relevantný trh rozsiahlejší než národný trh, Súdny dvor Európskych spoločenstiev rozhodol, že pri uplatňovaní článku 81 ods. 3 nebolo správne zohľadniť iba vplyv národného územia.

spotrebiteľov na jednom geografickom trhu alebo trhu produktov nemožno normálne vyvážiť a kompenzovať pozitívnymi účinkami pre spotrebiteľov na inom neprepojenom geografickom trhu alebo trhu produktu. Ak sú však tieto dva trhy prepojené, efektívnosť dosiahnutú na jednotlivých trhoch možno brať do úvahy za predpokladu, že skupina spotrebiteľov ovplyvnená obmedzením a profitujúca z rastu efektívnosti je v podstate jedna a tá istá⁽⁵⁹⁾. V niektorých prípadoch sú dohodou naozaj ovplyvnení len spotrebiteľia na podriadenom trhu, a v tomto prípade treba stanoviť dosah dohody na týchto spotrebiteľov. To je napríklad prípad kúpno-predajných zmlúv⁽⁶⁰⁾.

- (44) Hodnotenie reštriktívnych dohôd podľa článku 53 ods. 3 sa robí v aktuálnom kontexte, v ktorom sa vyskytujú⁽⁶¹⁾, a na základe skutočností existujúcich v akomkoľvek danom časovom bode. Hodnotenie je citlivé na zásadné zmeny skutočností. Pravidlo výnimky podľa článku 53 ods. 3 platí dovtedy, kým sú splnené všetky štyri podmienky, a prestane existovať, keď podmienky prestávajú byť splnené⁽⁶²⁾. Pri uplatňovaní článku 53 ods. 3 v súlade s týmito zásadami treba brať do úvahy počiatočné utopené investície ktorejkoľvek strany a potrebný čas a obmedzenia potrebné na zloženie a navrátenie investície na zvýšenie efektívnosti. Článok 53 nemožno uplatniť bez riadneho zohľadnenia tejto *ex ante* investície. Riziko, ktorému čelia strany, a utopená investícia, ktorú je potrebné uskutočniť, aby sa zrealizovala dohoda, môže teda viesť k tomu, že na dohodu

sa nevzťahuje článok 53 ods. 1, alebo spĺňa podmienky článku 53 ods. 3 na čas potrebný na kompenzáciu investície.

- (45) V niektorých prípadoch je reštriktívna dohoda nezvratná. Po realizácii reštriktívnej dohody nemožno obnoviť *ex ante* situáciu. V týchto prípadoch treba hodnotenie založiť výlučne na skutočnostiach pretrvávajúcich v čase realizácie. Napríklad v prípade dohody o výskume a vývoji, v ktorej sa každá strana zaväzuje vzdať sa svojho príslušného výskumného projektu a podeliť sa o svoje schopnosti s druhou stranou, môže byť z objektívneho hľadiska ekonomicky nemožné obnoviť projekt, ktorého sa strany vzdali. Hodnotenie protikonkurenčných a prokonkurenčných účinkov dohody o vzdaní sa jednotlivých výskumných projektov preto treba robiť v čase ukončenia jej realizácie. Ak je v tomto bode dohoda kompatibilná s článkom 53, lebo napríklad výskumným a vývojovým projektom konkuruje dostatočný počet tretích strán, dohoda strán o vzdaní sa svojich individuálnych projektov zostáva kompatibilná s článkom 53 aj vtedy, ak projekty tretích strán neskôr zlyhajú. Zákaz podľa článku 53 sa však môže uplatniť na iné časti dohody, v súvislosti s ktorými nevzniká otázka nezvratnosti. Ak sa napríklad v dohode okrem spoločného výskumu a vývoja uvádza aj spoločné využitie, článok 53 sa môže uplatniť na túto časť dohody s patričným ohľadom na *ex ante* utopené investície, ak sa dohoda v dôsledku následného vývoja trhov stane pre hospodársku súťaž obmedzujúcou a (už) nespĺňa podmienky článku 53 ods. 3 (pozri predchádzajúce odôvodnenie).

⁽⁵⁹⁾ Vo veci T-86/95, *Compagnie Générale Maritime a iní*, Zb. 2002, s. II-1011, body 343 až 345, Súd prvého stupňa rozhodol, že článok 81 ods. 3 nevyžaduje, aby boli výhody spojené so špecifickým trhom a že v príslušných prípadoch treba brať do úvahy výhody „pre každý iný trh, na ktorý môže mať daná dohoda priaznivé účinky, a dokonca vo všeobecnejšom zmysle pre akúkoľvek službu, ktorej kvalita alebo efektívnosť sa môže existenciou tejto dohody zlepšiť“. V tomto prípade je však dôležité, že ovplyvnená skupina spotrebiteľov bola rovnaká. Prípad sa týkal rôznych dopravných služieb zahŕňajúcich okrem iného balík vnútrozemskej a námornej dopravy pre zasielateľské spoločnosti v celom Spoločenstve. Obmedzenia súviseli s vnútrozemskými dopravnými službami, ktoré sa posudzovali ako samostatný trh, pričom sa tvrdilo, že výhody sa vyskytli v súvislosti s námornými dopravnými službami. Dopyt po oboch službách bol u zasielateľov, ktorí požadovali rôzne dopravné služby medzi severnou Európou a juhovýchodnou a východnou Áziou. Rozsudok vo veci CMA CGM citovanej v poznámke pod čiarou č. 55 sa tiež týkal situácie, v ktorej dohoda, hoci sa týkala niekoľkých rozdielnych služieb, ovplyvňovala rovnakú skupinu spotrebiteľov, a to zasielateľov nákladu v kontajneroch medzi severnou Európou a Ďalekým východom. Podľa dohody si strany stanovili poplatky a príplatky za vnútrozemské dopravné služby, prístavné služby a námorné dopravné služby. Súd prvého stupňa rozhodol (pozri odseky 226 až 228), že v okolnostiach prípadu nebolo potrebné definovať relevantné trhy na účel uplatnenia článku 81 ods. 3. Dohoda obmedzovala konkurenciu samotným jej predmetom, a preto nebola pre spotrebiteľov výhodná.

⁽⁶⁰⁾ Pozri body 126 a 132 usmernení pre dohody o horizontálnej spolupráci citovaných v poznámke pod čiarou č. 4.

⁽⁶¹⁾ Pozri rozsudok vo veci Ford citovanej v poznámke pod čiarou č. 20.

⁽⁶²⁾ V tejto súvislosti pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci TPS (Ú. v. ES L 90, 2.4.1999, s. 6). Podobne sa zákaz podľa článku 53 ods. 1 uplatňuje len dovtedy, kým má dohoda obmedzujúci predmet alebo obmedzujúce účinky.

⁽⁶³⁾ Pozri bod 85 rozsudku vo veci Matra citovanej v poznámke pod čiarou č. 54.

⁽⁶⁴⁾ Túto požiadavku pozri v odôvodnení 49.

⁽⁶⁵⁾ Pozri napríklad vec T-29/92, *Vereniging van Samenwerkende Prijnsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid (SPO)*, Zb. 1995, s. II-289.

relevantného trhu. Okrem toho tieto druhy dohôd zvyčajne nespĺňajú ani skúšku nepostrádateľnosti podľa tretej podmienky ⁽⁶⁶⁾.

(47) Akékoľvek tvrdenie, že reštriktívne dohody sú opodstatnené, lebo ich cieľom je zabezpečiť spravodlivé podmienky pre hospodársku súťaž na trhu, je svojím charakterom neopodstatnené a nesmie sa brať do úvahy ⁽⁶⁷⁾. Účelom článku 53 je chrániť efektívnu hospodársku súťaž zabezpečením toho, že trhy zostanú otvorené a konkurenčné. Ochrana spravodlivých podmienok hospodárskej súťaže je úlohou zákonodarcu v súlade s úlohami právnych predpisov EHP ⁽⁶⁸⁾ a nie je úlohou podnikov, aby sa regulovali sami.

3.2. Prvá podmienka článku 53 ods. 3: rast efektívnosti

3.2.1. Všeobecné poznámky

(48) Podľa prvej podmienky článku 53 ods. 3 reštriktívna dohoda musí prispievať k zlepšovaniu produkcie alebo distribúcie tovaru alebo podporovať technický alebo hospodársky pokrok. Ustanovenie odkazuje výlučne len na tovar, ale analogicky sa uplatňuje aj na služby.

(49) Z judikatúry Súdneho dvora Európskych spoločenstiev vyplýva, že do úvahy možno brať len objektívne výhody ⁽⁶⁹⁾. To znamená, že efektívnosť sa nehodnotí zo subjektívneho hľadiska strán ⁽⁷⁰⁾. Nemožno brať do úvahy nákladové úspory, ktoré vyplývajú zo samotnej existencie trhovej sily strán. Keď sa napríklad spoločnosti dohodnú na stanovení cien alebo rozdelení trhov, znižujú výstup, a tým aj výrobné náklady. Zmiernená hospodárska súťaž môže viesť aj k nižším tržbám a marketingovým výdavkom. Takéto zníženie nákladov je priamym dôsledkom zníženia výstupu a hodnoty. Takéto zníženie nákladov nevytvára na trhu žiadne prokonkurenčné účinky. Predovšetkým nevedie k vytváraniu hodnoty integráciou aktív a činností. Umožňuje len zvyšovanie ziskov príslušných podnikov, a preto je z hľadiska článku 53 ods. 3 irelevantné.

(50) Účelom prvej podmienky článku 53 ods. 3 je definovať druhy rastu efektívnosti, ktoré možno brať do úvahy a podrobiť ďalším skúškam druhej a tretej podmienky článku 53 ods. 3. Cieľom tejto analýzy je zistiť, aké objektívne výhody dohoda vytvorila a aký je ekonomický

význam týchto možností. Keďže na uplatnenie článku 53 ods. 3 musia prokonkurenčné účinky dohody prevažovať nad protikonkurenčnými účinkami, treba preveriť spojenie medzi dohodou a vyhlasovanými účinkami a hodnotu týchto účinkov.

(51) Všetky tvrdenia o efektívnosti musia byť preto podložené tak, aby sa mohlo overiť nasledujúce:

- a) *charakter* vyhlasovanej efektívnosti;
- b) *spojenie* medzi dohodou a efektívnosťou;
- c) *pravdepodobnosť* a *veľkosť* každého vyhlasovaného účinku a
- d) *ako a kedy* sa vyhlasovaná efektívnosť dosiahne.

(52) Písmeno a) umožňuje posudzovateľovi overiť, či je charakter vyhlasovaných účinkov objektívny (pozri odôvodnenie 49).

(53) Písmeno b) umožňuje posudzovateľovi overiť, či medzi reštriktívnou dohodou a vyhlasovanými účinkami existuje dostatočné kauzálne spojenie. Táto podmienka si obvykle vyžaduje, aby efektívnosť vyplývala z ekonomickej činnosti, ktorá je predmetom dohody. Takéto činnosti môžu mať napríklad formu distribúcie, vydania licencie na technológiu, spoločnej výroby alebo spoločného výskumu a vývoja. Pokiaľ má však táto dohoda rozsiahlejší efekt posilňujúci účinky v rámci relevantného trhu, lebo vedie napríklad k zníženiu nákladov v celom odvetví, do úvahy sa berú aj tieto dodatočné výhody.

(54) Aj kauzálne spojenie medzi dohodou a vyhlasovanou efektívnosťou musí byť obvykle priame ⁽⁷¹⁾. Tvrdenia založené na nepriamych účinkoch sú zvyčajne príliš neisté a príliš vzdialené na to, aby sa brali do úvahy. Priame kauzálne spojenie je napríklad tam, kde dohoda o prevode technológií umožňuje držiteľom licencií vyrábať nové alebo vylepšené produkty alebo kde dohoda o distribúcii umožňuje distribuovať produkty za nižšie náklady alebo produkovať hodnotné služby. Príkladom nepriameho účinku by bol prípad, v ktorom sa tvrdí, že reštriktívna dohoda umožňuje zainteresovaným podnikom zvyšovať zisky, umožňuje im investovať viac do výskumu a vývoja na konečný prospech spotrebiteľov. Hoci medzi ziskovosťou

⁽⁶⁶⁾ Pozri napríklad bod 77 rozsudku vo veci Nungesser citovanej v poznámke pod čiarou č. 25, týkajúci sa absolútnej územnej ochrany.

⁽⁶⁷⁾ V tejto súvislosti pozri napríklad rozsudok vo veci SPO citovanej v poznámke pod čiarou č. 65.

⁽⁶⁸⁾ Vnútroštátne opatrenia musia okrem iného spĺňať pravidlá Dohody o EHP o voľnom pohybe tovarov, služieb, osôb a kapitálu.

⁽⁶⁹⁾ Pozri napríklad rozsudok vo veci Consten a Grundig citovanej v poznámke pod čiarou č. 23.

⁽⁷⁰⁾ V tejto súvislosti pozri rozhodnutie Komisie vo veci Van den Bergh Foods (Ú. v. ES L 246, 4.9.1998, s. 1).

⁽⁷¹⁾ V tejto súvislosti pozri rozhodnutie Komisie vo veci Glaxo Wellcome (Ú. v. ES L 302, 17.11.2001, s. 1).

a výskumom a vývojom môže existovať nejaké spojenie, toto spojenie zvyčajne nie je dosť priame na to, aby sa bralo do úvahy v kontexte článku 53 ods. 3.

- (55) Písmená c) a d) umožňujú posudzovateľovi overiť hodnotu vyhlásenej efektívnosti, ktorá v kontexte tretej podmienky článku 53 ods. 3 musí vyvážiť protikonkurenčné účinky dohody (pozri odôvodnenie 101). Keďže článok 53 ods. 1 sa uplatňuje len v prípadoch, kde môže mať dohoda negatívne účinky na hospodársku súťaž a spotrebiteľov (v prípade tvrdých obmedzení sa tieto účinky predpokladajú), tvrdenia o efektívnosti musia byť zdôvodnené tak, aby sa dali overiť. Nezdôvodnené tvrdenia sa zamietajú.
- (56) V prípade vyhlásenej nákladovej účinnosti podniky dovoľávajúce sa výhody článku 53 ods. 3 musia čo najpresnejšie vypočítať alebo odhadnúť hodnotu efektivity a podrobne opísať výpočet tejto sumy. Musia opísať aj spôsob(-y), akým(-i) sa táto racionalizácia dosiahla, resp. dosiahne. Predložené údaje musia byť kontrolovateľné, aby poskytovali dostatočný stupeň istoty, že výsledky sa zhmotnili alebo pravdepodobne zhmotnia.
- (57) V prípade vyhlásenej efektívnosti vo forme nových alebo vylepšených produktov a inej efektívnosti nezaloženej na nákladoch podniky dovoľávajúce sa výhody článku 53 ods. 3 musia opísať a podrobne vysvetliť charakter príznačných účinkov a ako a prečo predstavujú objektívny ekonomický úžitok.
- (58) V prípadoch, kde dohoda nebola ešte úplne zrealizovaná, musia strany zdôvodniť akékoľvek vyhládky k dátumu, od ktorého sa výsledky sprevádzkujú tak, aby mali výrazný pozitívny vplyv na trh.

3.2.2. Rôzne kategórie efektívnosti

- (59) Druhy efektívnosti uvedené v článku 53 ods. 3 sú rozsiahle kategórie, ktoré majú zahŕňať všetky objektívne ekonomické účinky. Rôzne kategórie uvedené v článku 53 ods. 3 sa výrazne prekrývajú a z tej istej dohody môže vzniknúť viacero druhov účinkov. Preto nie je vhodné robiť medzi rôznymi kategóriami jasné a pevné rozdiely. Na účel tohto usmernenia sa rozlišuje medzi nákladovou účinnosťou a efektívnosťou kvalitatívneho charakteru, kde sa hodnota vytvára vo forme nových alebo vylepšených produktov, väčšej rôznorodosti produktov atď.
- (60) Vo všeobecnosti efektívnosť pramení z integrácie hospodárskych činností, ktorou podniky kombinujú svoje aktíva na dosiahnutie toho, čo nemôžu dosiahnuť sami, resp.

poverujú iný podnik úlohami, ktoré môže tento iný podnik vykonať efektívnejšie.

- (61) Na proces výskumu a vývoja, výroby a distribúcie možno hľadiť ako na hodnotový reťazec, ktorý možno rozdeliť na viacero etáp. V každej etape tohto reťazca sa podnik musí rozhodnúť, či vykoná činnosť sám, spolu s iným(-i) podnikom (podnikmi), alebo celú činnosť zadá inému podniku (iným podnikom).
- (62) V každom prípade, keď sa zvolí spolupráca s iným podnikom na trhu, treba obvykle uzavrieť dohodu v zmysle článku 53 ods. 1. Tieto dohody môžu byť vertikálne, keď strany fungujú na rôznych úrovniach hodnotového reťazca, alebo horizontálne, ak firmy fungujú na rovnakej úrovni hodnotového reťazca. Obe kategórie dohôd môžu vytvárať úžitok tým, že daným podnikom umožnia vykonať určitú úlohu za nižšie náklady alebo s vyššou pridanou hodnotou pre spotrebiteľov. Tieto dohody môžu obsahovať obmedzenia alebo viesť aj k obmedzeniam hospodárskej súťaže, keď sa stáva relevantným pravidlo zákazu uvedené v článku 53 ods. 1 a pravidlo výnimky uvedené v článku 53 ods. 3.
- (63) Uvedené druhy efektívnosti sú len príkladmi a nepokladajú sa za vyčerpávajúce.

3.2.2.1. Nákladová účinnosť

- (64) Nákladová účinnosť vyplývajúca z dohôd medzi podnikmi môže pochádzať z viacerých rôznych zdrojov. Jedným veľmi dôležitým zdrojom nákladových úspor je vývoj nových výrobných technológií a metód. Všeobecne k nemu dochádza pri technologických skokoch, ktorými sa dosahuje najvyšší potenciál nákladových úspor. Napríklad zavedenie montážnej linky viedlo k veľmi výraznému zníženiu nákladov na výrobu motorových vozidiel.
- (65) Ďalším veľmi dôležitým zdrojom efektívnosti sú synergie, ktoré sú výsledkom integrácie existujúcich aktív. Keď zmluvné strany skombinujú svoje aktíva, môžu byť schopné dosiahnuť takú konfiguráciu nákladov/výstupu, aká by inak nebola možná. Kombinácia dvoch existujúcich technológií, ktoré majú doplňujúce sa silné stránky, môže znížiť výrobné náklady alebo viesť k výrobe kvalitnejšieho produktu. Môže sa napríklad stať, že výrobné aktíva firmy A generujú vyšší výstup za hodinu, ale potrebujú relatívne vysoký vstup surovín na jednotku výstupu, zatiaľ čo výrobné aktíva firmy B generujú nižší výstup za hodinu, ale vyžadujú si relatívne nízky vstup surovín na jednotku výstupu. Synergie sa vytvoria vtedy, ak vznikom spoločného podniku kombináciou výrobných aktív A a B môžu

strany dosiahnuť vysokú (vyššiu) úroveň výstupu za hodinu s nízkym (nižším) vstupom surovín na jednotku výstupu. Podobne ak jeden podnik zoptimalizoval jednu časť hodnotového reťazca a druhý podnik zoptimalizoval inú časť hodnotového reťazca, kombinácia ich operácií môže viesť k nižším nákladom. Firma A môže mať napríklad vysoko automatizované výrobné zariadenie s výslednými nízkymi výrobnými nákladmi na jednotku, zatiaľ čo B vyvinula efektívny systém spracovania objednávok. Systém umožňuje prispôbiť výrobu dopytu zákazníkov, zabezpečiť včasné dodávky a znížiť náklady na skladovanie a zastarávanie. Kombináciou svojich aktív môžu byť A a B schopné dosiahnuť zníženie nákladov.

potrebu držať na sklade drahý inventár a umožňujú lepšie využitie kapacít. Efektívnosť tohto druhu môže napríklad prameniť z využívania nákupu „načas“, t. j. z povinnosti dodávateľa komponentov permanentne zásobovať kupujúceho podľa jeho potrieb, čím sa kupujúci vyhne potrebe držať na sklade veľkú zásobu komponentov, pri ktorých je riziko zastarania. Nákladové úspory môžu vyplývať aj z dohôd, ktoré stranám umožňujú zracionalizovať výrobu vo všetkých zariadeniach.

3.2.2.2. Kvalitatívna efektívnosť

- (66) Nákladová účinnosť môže byť aj výsledkom úspor z rozsahu, t. j. zo znižovania nákladov na jednotku výstupu s tým, ako sa zvyšuje výstup. Príklad: investície do zariadenia a ďalších aktív sa často robia v nedeliteľných celkoch. Ak podnik nemôže v plnej miere využívať celok, jeho priemerné náklady budú vyššie, než keby tak urobil mohol. Napríklad náklady na prevádzkovanie nákladného auta sú prakticky rovnaké bez ohľadu na to, či je takmer prázdne, poloprázdne, alebo plné. Dohody, ktorými podniky skombinujú svoje logistické operácie, im môžu umožniť zvýšiť faktor vyťaženia a znížiť počet nasadených vozidiel. Veľkovýroba môže umožniť aj lepšie rozdelenie pracovnej sily vedúce k nižším jednotkovým cenám. Firmy môžu dosiahnuť úspory z rozsahu vo všetkých častiach hodnotového reťazca vrátane výskumu a vývoja, výroby, distribúcie a marketingu. Príbuzný druh efektívnosti predstavujú úspory zo vzdelanosti. So získavaním skúseností s používaním určitého výrobného procesu alebo s vykonávaním určitých úloh sa môže zvýšiť produktivita, lebo proces sa zefektívni, alebo sa úloha vykoná rýchlejšie.
- (67) Ďalším zdrojom nákladovej účinnosti sú úspory zo sortimentu, ktoré vznikajú vtedy, keď firmy dosiahnu nákladové úspory výrobou rôznych produktov z jedného vstupu. Takáto efektívnosť môže vyplývať zo skutočnosti, že rovnaké komponenty a rovnaké zariadenia a personál možno použiť na výrobu rôznych produktov. Úspory zo sortimentu môžu vzniknúť aj v distribúcii, keď tie isté vozidlá rozvážajú niekoľko druhov tovarov. Napríklad výrobca mrazenej pizze a výrobca mrazenej zeleniny môžu získať úspory zo sortimentu spoločnou distribúciou svojich produktov. Obe skupiny produktov sa musia rozvážať v mraziacich vozidlách a je pravdepodobné, že v zmysle zákazníkov sa výrazne prekrývajú. Skombinovaním svojich operácií môžu títo dvaja výrobcovia dosiahnuť nižšie distribučné náklady na distribuovanú jednotku.
- (68) Efektívnosť vo forme zníženia nákladov môže vyplývať aj z dohôd, ktoré umožňujú lepšie plánovať výrobu, zmenšiť
- (69) Dohody medzi podnikmi môžu generovať rôznu efektívnosť kvalitatívneho charakteru, ktorá je relevantná na uplatnenie článku 53 ods. 3. Vo viacerých prípadoch nie je hlavným potenciálom efektívnosti dohody zníženie nákladov; sú to kvalitatívne vylepšenia a iná efektívnosť kvalitatívneho charakteru. V závislosti od individuálneho prípadu sa táto efektívnosť preto môže rovnať nákladovej účinnosti alebo byť dokonca ešte dôležitejšia.
- (70) Technické a technologické pokroky tvoria základnú a dynamickú časť hospodárstva, lebo generujú výrazné výhody vo forme nových alebo vylepšených tovarov a služieb. V spolupráci môžu byť podniky schopné dosahovať efektívnosť, ktorú by nebolo možné dosiahnuť bez reštriktívnej dohody alebo by bola možná len s výrazným oneskorením alebo za vyššie náklady. Takáto efektívnosť predstavuje dôležitý zdroj ekonomických prínosov v zmysle prvej podmienky článku 53 ods. 3. K dohodám, ktoré môžu vytvoriť efektívnosť tohto druhu, patria predovšetkým dohody o výskume a vývoji. Príkladom by bolo vytvorenie spoločného podniku A a B na vývoj a v prípade úspechu aj na spoločnú výrobu celulárnej pneumatiky. Prepichnutie jednej bunky neovplyvní funkčnosť ostatných buniek, čo znamená, že v prípade prepichnutia pneumatiky nehrozí riziko jej deformácie. Pneumatika je teda bezpečnejšia než tradičné pneumatiky. Tiež to znamená, že nie je okamžite nutné pneumatiku vymeniť a nosiť so sebou náhradnú pneumatiku. Oba druhy efektívnosti predstavujú objektívne výhody v zmysle prvej podmienky článku 53 ods. 3.
- (71) Takým istým spôsobom môže spojenie doplnujúcich sa aktív viesť k nákladovým úsporám, kombinácie aktív môžu vytvoriť aj synergie, ktoré vytvárajú efektívnosť kvalitatívneho charakteru. Kombinácia výrobných aktív môže napríklad viesť k výrobe kvalitnejších produktov alebo produktov s novými vlastnosťami. To môže byť napríklad prípad licenčných dohôd a dohôd o spoločnej výrobe nových alebo vylepšených tovarov alebo služieb. Licenčné dohody môžu zabezpečiť najmä rýchlejšie šírenie novej technológie v rámci EHP a umožniť držiteľovi (držiteľom)

licencie sprístupniť nové produkty alebo nasadiť nové výrobné techniky, ktoré povedú k zlepšeniam kvality. Dohody o spoločnej výrobe môžu umožniť najmä uvedenie nových alebo vylepšených produktov alebo služieb na trh rýchlejšie alebo za nižšie náklady⁽⁷²⁾. V sektore telekomunikácií sa napríklad uzatvárajú dohody o spolupráci v záujme rýchlejšieho sprístupnenia globálnych služieb⁽⁷³⁾. V bankovom sektore sa dohody o spolupráci, ktoré sprístupňujú lepšie vybavenie na cezhraničné platby, tiež považujú za dohody vedúce k efektívnosti, ktorá spadá do prvej podmienky článku 53 ods. 3⁽⁷⁴⁾.

(72) Aj distribučné dohody môžu podnietiť kvalitatívnu efektívnosť. Špecializovaní distributéri môžu napríklad poskytovať služby lepšie prispôbené potrebám zákazníkov alebo zabezpečovať rýchlejšiu dodávku, prípadne vyššiu kvalitu v celom distribučnom reťazci⁽⁷⁵⁾.

3.3. Tretia podmienka článku 53 ods. 3: nevyhnutnosť obmedzení

(73) Podľa tretej podmienky článku 53 ods. 3 reštriktívna dohoda nesmie klásť obmedzenia, ktoré nie sú nevyhnutné na dosiahnutie efektívnosti vytváranej danou dohodou. Táto podmienka zahŕňa dvojstupňový test. Po prvé reštriktívna dohoda ako taká musí byť primerane nevyhnutná na dosiahnutie efektívnosti. Po druhé jednotlivé obmedzenia hospodárskej súťaže, ktoré vyplývajú z dohody, musia byť na dosiahnutie efektívnosti aj logicky nevyhnutné.

(74) V kontexte tretej podmienky článku 53 ods. 3 je rozhodujúcim faktorom to, či reštriktívna dohoda alebo jednotlivé obmedzenia umožňujú vykonávať danú činnosť efektívnejšie než bez danej dohody alebo obmedzenia. Otázkou nie je, či by sa dohoda neuzavrela v prípade absencie obmedzenia, ale či sa dohodou alebo obmedzením dosiahne vyššia efektívnosť než bez dohody alebo obmedzenia⁽⁷⁶⁾.

(75) Prvá skúška uvedená v tretej podmienke článku 53 ods. 3 vyžaduje, aby bola efektívnosť pre danú dohodu špecifická v tom zmysle, že neexistujú žiadne iné ekonomicky praktické a menej obmedzujúce spôsoby dosiahnutia tejto efektívnosti. Pri tomto druhom hodnotení treba brať do úvahy trhové podmienky a podnikateľskú realitu, ktorým čelia účastníci dohody. Od podnikov dovolávajúcich sa výhody článku 53 ods. 3 sa nevyžaduje posudzovanie hypotetických alebo teoretických alternatív. Dozorný úrad EZVO nebude uskutočňovať posúdenie obchodného úsudku zmluvných strán. Zasiahne len tam, kde je pomerne jasné, že existujú reálne a dosiahnuteľné alternatívy. Strany musia len vysvetliť a preukázať, prečo by tieto zdanlivo reálne a výrazne menej obmedzujúce alternatívy dohody boli oveľa menej efektívne.

(76) Mimoriadne relevantné je skúmanie, či by strany s patričným ohľadom na okolnosti jednotlivého prípadu mohli dosiahnuť efektívnosť iným, menej reštriktívnym druhom dohody, a ak áno, kedy by to dosiahli. Môže byť potrebné preskúmať aj to, či by strany mohli efektívnosť dosiahnuť samy. Napríklad ak má údajná efektívnosť formu znižovania nákladov vyplývajúcich z úspor z rozsahu alebo využitia príslušných podnikov, treba vysvetliť a zdôvodniť, prečo nemožno rovnakú efektívnosť dosiahnuť vnútorným rastom a cenovou konkurenciou. Pri tomto hodnotení je dôležité zvážiť okrem iného aj to, čo je miera minimálnej efektívnosti na danom trhu. Miera minimálnej efektívnosti je úroveň výstupu potrebná na minimalizáciu nákladov a vyčerpanie úspor z rozsahu⁽⁷⁷⁾. Čím je miera minimálnej efektívnosti väčšia v porovnaní s bežnou veľkosťou ktoréhokoľvek z účastníkov dohody, tým je pravdepodobnejšie, že efektívnosť sa pokladá za špecifickú pre dohodu. V prípade dohôd, ktoré vytvárajú podstatné synergie spojením doplnujúcich sa aktív a schopností, samotná povaha efektívnosti vedie k predpokladu, že dohoda je na jej dosiahnutie nevyhnutná.

(77) Tieto zásady možno ilustrovať nasledujúcim hypotetickým príkladom:

A a B skombinovali svoje príslušné výrobné technológie v rámci spoločného podniku na dosiahnutie vyššieho výstupu a nižšej spotreby surovín. Spoločný podnik dostal výhradnú licenciu na ich príslušné výrobné technológie. Strany previedli svoje existujúce výrobné zariadenia do spoločného podniku. Presúvajú aj svojich kľúčových zamestnancov, aby bolo isté, že existujúce úspory zo vzdelanosti sa môžu využiť a ďalej rozvíjať. Odhaduje sa, že

⁽⁷²⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci GEAE/P&W (Ú. v. ES L 58, 3.3.2000, s. 16) v British Interactive Broadcasting/Open (Ú. v. ES L 312, 6.12.1999, s. 1) a vo veci Asahi/Saint Gobain (Ú. v. EÚ L 354, 31.12.2004, s. 87).

⁽⁷³⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci Atlas (Ú. v. ES L 239, 19.19.1996, s. 23) a vo veci Phoenix/Global One (Ú. v. ES L 239, 19.9.1996, s. 57).

⁽⁷⁴⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci Uniform Eurocheques (Ú. v. ES L 35, 7.2.1985, s. 43).

⁽⁷⁵⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci Cégétel + 4 (Ú. v. ES L 88, 31.3.1999, s. 26).

⁽⁷⁶⁾ Tak ako pri predchádzajúcej otázke, ktorá môže byť relevantná v kontexte článku 53 ods. 1, pozri odôvodnenie 18.

⁽⁷⁷⁾ Úspory z rozsahu sa v určitom bode obvykle vyčerpajú. Potom sa priemerné náklady stabilizujú a prípadne zvyšia v dôsledku napríklad obmedzených kapacít a prekážok.

tieto úspory znížia výrobné náklady o ďalších 5 %. Výstup spoločného podniku predávajú A a B nezávisle. V tomto prípade podmienka nevyhnutnosti potrebuje hodnotenie, či by sa tieto výhody dali, alebo nedali dosiahnuť v podstate licenčnou zmluvou, ktorá by bola zrejme menej reštriktívna, lebo A a B by pokračovali vo výrobe nezávisle. Za uvedených okolností to zrejme tak nie je, lebo podľa licenčnej zmluvy by strany nemohli profitovať rovnako hladko a priebežne zo svojich príslušných skúseností s prevádzkovaním týchto dvoch technológií, ktorých výsledkom sú výrazné úspory zo vzdelanosti.

(78) Keď sa zistí, že na dosiahnutie efektivity je daná dohoda potrebná, treba posúdiť nevyhnutnosť každého obmedzenia hospodárskej súťaže vyplývajúceho z dohody. V tomto kontexte treba zistiť, či sú jednotlivé obmedzenia primerane potrebné na dosiahnutie efektívnosti. Účastníci dohody musia zdôvodniť svoje tvrdenie o charaktere aj intenzite obmedzenia.

(79) Obmedzenie je nevyhnutné, keby sa bez neho eliminovala alebo výrazne znížila efektívnosť, ktorá vyplýva z dohody, alebo by bolo výrazne menej pravdepodobné, že sa zhmotní. Hodnotenie alternatívnych riešení musí zohľadňovať aj aktuálne a potenciálne zlepšenie v oblasti hospodárskej súťaže elimináciou určitého obmedzenia alebo použitím menej reštriktívnej alternatívy. Čím je opatrenie reštriktívnejšie, tým je skúška podľa tretej podmienky prísnejšia⁽⁷⁸⁾. Obmedzenia, ktoré sú v skupinových výnimkách uvedené na čiernej listine alebo sú v usmerneniach a oznámeniach Dozorného úradu EZVO identifikované ako tvrdé obmedzenia, sa zrejme nebudú pokladať za nevyhnutné.

(80) Hodnotenie nevyhnutnosti sa robí v aktuálnom kontexte fungovania dohody a musí brať do úvahy najmä štruktúru trhu, ekonomické riziká spojené s dohodou a motiváciu strán. Čím je úspešnosť produktu, ktorého sa dohoda týka, neistejšia, tým viac môže byť potrebné obmedzenie, aby sa dosiahla efektívnosť. Obmedzenia môžu byť nevyhnutné aj na zosúladienie stimulov strán a sústredenie ich úsilia na realizáciu dohody. Obmedzenie môže byť napríklad potrebné na to, aby nedochádzalo k problémom so zdržiavaním, keď jedna zo strán utopila podstatnú investíciu. Keď napríklad dodávateľ výrazne investoval do vzťahov s cieľom zásobovať zákazníka vstupom, dodávateľ sa na tohto zákazníka upol. Aby potom zákazník nevyužil

túto závislosť na získanie výhodnejších podmienok, môže byť potrebné uložiť povinnosť nekupovať tento komponent od tretích strán alebo stanoviť minimálne množstvá odberu komponentu od dodávateľa⁽⁷⁹⁾.

(81) V niektorých prípadoch môže byť obmedzenie nevyhnutné len na určitý čas, keď sa výnimka článku 53 ods. 3 vzťahuje len na toto obdobie. Pri tomto hodnotení treba riadne zohľadniť čas, ktorý strany potrebujú na dosiahnutie efektívnosti, ktorá zdôvodňuje uplatnenie pravidla výnimky⁽⁸⁰⁾. V prípadoch, keď výhody nemožno dosiahnuť bez pomerne veľkých investícií, treba brať do úvahy najmä čas potrebný na zabezpečenie adekvátnej návratnosti takejto investície (pozri tiež odôvodnenie 43).

(82) Tieto zásady možno ilustrovať nasledujúcimi hypotetickými príkladmi:

Podnik P vyrába a distribuuje mrazenú pizzu a jeho podiel na trhu v členskom štáte EHP X je 15 %. Dodávky uskutočňuje priamo maloobchodníkom. Keďže väčšina maloobchodníkov má obmedzené skladovacie kapacity, potrebuje relatívne časté dodávky, čo vedie k nízkemu využitiu kapacity a používaniu relatívne malých vozidiel. Podnik T je veľkoobchod s mrazenými pizzami a inými mrazenými výrobkami, ktoré dodáva väčšine tých istých zákazníkov ako podnik P. Pizza, ktorú distribuuje, má podiel na trhu vo výške 30 %. T má park veľkých vozidiel a nadmernú kapacitu. P uzavrel exkluzívnu distribučnú zmluvu s T pre členský štát EHP X a zaviazal sa zabezpečiť, aby distributéri v iných členských štátoch nepredávali na územie T aktívne ani pasívne. T sa zaviazal propagovať výrobky, urobiť prieskum chuti a spokojnosti spotrebiteľov a zabezpečiť dodávky všetkých produktov pre maloobchodníkov do 24 hodín. Dohoda viedla k zníženiu celkových distribučných nákladov o 30 %, lebo kapacita sa lepšie využíva a nedochádza k duplikácii trás. Dohoda viedla aj k poskytovaniu doplnkových služieb pre spotrebiteľov. Obmedzenia pasívneho predaja sú podľa nariadenia skupinovej výnimky o vertikálnych obmedzeniach⁽⁸¹⁾ tvrdými obmedzeniami a môžu sa pokladať za nevyhnutné len za výnimočných okolností. Zavedená trhová pozícia T a charakter uložených povinností naznačujú, že nejde o výnimočný prípad. Na druhej strane zákaz aktívneho predaja môže byť nevyhnutný. Podnik T má pravdepodobne menší stimul predávať a propagovať značku P, pokiaľ by distributéri v ostatných členských štátoch EHP mohli

⁽⁷⁹⁾ Podrobnosti pozri v bode 116 usmernenia o vertikálnych obmedzeniach citovaného v poznámke pod čiarou č. 6.

⁽⁸⁰⁾ Pozri spoločné veci T-374/94, *European Night Services* a iní, Zb. 1998, s. II-3141, bod 230.

⁽⁸¹⁾ Pozri akt uvedený v bode 2 prílohy XIV k Dohode o EHP [nariadenie (EHS) č. 2790/1999 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy o ES na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladiených postupov (Ú. v. ES L 336, 29.12.1999, s. 21) (ako je zapracované v Dohode o EHP rozhodnutím Spoločného výboru EHP č. 18/2000 z 28. januára 2000) (Ú. v. ES L 103, 12.4.2001, s. 36)].

⁽⁷⁸⁾ V tejto súvislosti pozri body 392 až 395 rozsudku vo veci *Compagnie Générale Maritime* citovanej v poznámke pod čiarou č. 59.

aktívne predávať v členskom štáte EHP X, a teda parazitovať na úsilí podniku T. Takto to je najmä vtedy, ak podnik T distribuuje konkurenčné značky a má tak možnosť viac propagovať značky, ktoré sú parazitovaniu menej vystavené.

S je výrobcom sytených nealkoholických nápojov so 40 % podielom na trhu. Jeho najbližší konkurent má 20 %. S uzatvoril dodávateľské zmluvy so zákazníkmi, ktorí predstavujú 25 % dopytu, a tí sa týmto zaviazali nakupovať päť rokov výlučne od S. S uzavrel dohody s ďalšími zákazníkmi, ktorí predstavujú 15 % dopytu, a tí dostanú štvrtročné cieľové zľavy, ak ich nákup prekročí určité individuálne stanovené ciele. S tvrdí, že dohody mu umožňujú presnejšie predpovedať dopyt, a teda lepšie plánovať výrobu, znižovať náklady na skladovanie surovín a hotových produktov a vyhýbať sa nedostatku zásob. V dôsledku trhovej pozície S a kombinovaných obmedzení sa tieto obmedzenia veľmi pravdepodobne nepokladajú za nevyhnutné. Povinnosť výhradného odberu prekračuje potreby plánovania výroby, čo platí aj pre systém cieľových zliav. Predvídateľnosť dopytu možno dosiahnuť menej restriktívnymi spôsobmi. S by napríklad mohol zákazníkov motivovať, aby si niekedy objednali väčšie množstvá s množstvovou zľavou, alebo ponúknuť zľavu zákazníkovi, ktorí vopred zadajú pevnú objednávku na dodávku v určitých termínoch.

3.4. Druhá podmienka článku 53 ods. 3: spravodlivý podiel pre spotrebiteľov

3.4.1. Všeobecné poznámky

- (83) Podľa druhej podmienky článku 53 ods. 3 spotrebiteľia musia dostať spravodlivý podiel z efektívnosti vytvorenej restriktívnou dohodou.
- (84) Pojem „spotrebiteľia“ zahŕňa všetkých priamych alebo nepriamych používateľov výrobkov, ktorých sa dohoda týka, vrátane výrobcov, ktorí výrobky používajú na vstupy, veľkoobchodníkov, maloobchodníkov a konečných spotrebiteľov, t. j. fyzické osoby, ktoré ich používajú na účely, ktoré sa nepokladajú za súčasť ich živnosti alebo povolania. Inými slovami, spotrebiteľia v zmysle článku 53 ods. 3 sú zákazníci účastníkov dohody a následní kupujúci. Takýmito zákazníkmi môžu byť podniky, ako v prípade nákupcov priemyselných strojov alebo vstupov na ďalšie spracovanie, alebo koneční spotrebiteľia, ako napríklad v prípade neplánovaných kupujúcich zmrzlín alebo bicyklov.
- (85) Pojem „spravodlivý podiel“ znamená, že výhody prenášané na spotrebiteľov im musia kompenzovať aspoň všetky skutočné alebo prípadné negatívne dôsledky spôsobené obmedzením hospodárskej súťaže zistenej podľa článku 53 ods. 1. V súlade s celkovým cieľom článku 53 zabrániť protikonkurenčným dohodám musí byť čistý účinok

dohody z hľadiska spotrebiteľov priamo alebo pravdepodobne ovplyvnených dohodou aspoň neutrálny⁽⁸²⁾. Ak sú títo spotrebiteľia po uzavretí dohody na tom horšie, nie je splnená druhá podmienka článku 53 ods. 3. Kladné účinky dohody musia vyvážiť a kompenzovať jej negatívne účinky na spotrebiteľov⁽⁸³⁾. Vtedy dohoda nepoškodzuje spotrebiteľov. Okrem toho spoločnosť ako celok má prospech z toho, keď efektívnosť vedie buď k nižšiemu využívaniu zdrojov potrebných na výrobu spotrebovaného výstupu, alebo na výrobu hodnotnejších produktov, a teda k efektívnejšiemu pridelovaniu zdrojov.

- (86) Spotrebiteľia nemusia dostať podiel z každého rastu efektívnosti zisteného v rámci prvej podmienky. Stačí, ak restriktívna dohoda poskytne výhody dostatočné na vyrovnanie negatívnych účinkov. V tom prípade spotrebiteľia získajú spravodlivý podiel z celkových výhod⁽⁸⁴⁾. Ak restriktívna dohoda povedie k zvýšeniu cien, spotrebiteľia musia byť v plnej miere odškodnení zvýšenou kvalitou alebo inými výhodami. Ak nie sú, nie je splnená druhá podmienka článku 53 ods. 3.
- (87) Rozhodujúcim faktorom je celkový dosah na spotrebiteľov produktov na relevantnom trhu, a nie dosah na jednotlivých členov tejto skupiny spotrebiteľov⁽⁸⁵⁾. V niektorých prípadoch je možné, že na dosiahnutie efektívnosti je potrebný nejaký čas. Dovtedy môže mať dohoda len negatívne účinky. Samotná skutočnosť, že na spotrebiteľov sa účinky prenesú až za nejaký čas, nevyklucuje uplatnenie článku 53 ods. 3. Čím je však tento časový úsek dlhší, tým väčšia musí byť efektívnosť, ktorou sa vyrovnáva spotrebiteľom strata aj za obdobie, ktoré tomu predchádzalo.
- (88) Pri tomto hodnotení treba brať do úvahy, že hodnota zisku pre spotrebiteľov v budúcnosti nie je rovnaká ako súčasná hodnota zisku pre spotrebiteľov. Hodnota úspory 100 EUR dnes je vyššia než hodnota úspory rovnakej sumy o rok neskôr. Zisk pre spotrebiteľov v budúcnosti preto v plnej miere nevyrovnáva súčasnú spotrebiteľovu stratu rovnakej nominálnej hodnoty. Aby bolo možné vhodne porovnať súčasnú stratu pre spotrebiteľov s budúcim ziskom pre
- ⁽⁸²⁾ V tejto súvislosti pozri rozsudok vo veci Consten a Grundig citovanej v poznámke pod čiarou č. 23, kde Súdny dvor Európskych spoločenstiev rozhodol, že zlepšenia v zmysle prvej podmienky článku 81 ods. 3 Zmluvy o ES musia vykazovať zreteľné objektívne výhody takého charakteru, ktorý kompenzuje nevýhody spôsobené v oblasti hospodárskej súťaže.
- ⁽⁸³⁾ Pripomíname, že pozitívne a negatívne účinky na spotrebiteľov sú v rámci každého relevantného trhu v podstate vyrovnané (pozri odôvodnenie 43).
- ⁽⁸⁴⁾ V tejto súvislosti pozri bod 48 rozsudku vo veci Metro (I) citovanej v poznámke pod čiarou č. 56.
- ⁽⁸⁵⁾ Pozri bod 163 rozsudku vo veci Shaw citovanej v poznámke pod čiarou č. 58.

spotrebiteľov, hodnota budúceho zisku sa musí diskontovať. Použitá diskontná sadzba musí odrážať prípadnú mieru inflácie a stratu záujmu ako náznak nižšej hodnoty budúcich ziskov.

- (89) V iných prípadoch môže dohoda stranám umožniť, aby dosiahli efektívnosť skôr, než by bolo za iných okolností možné. Za týchto okolností treba brať do úvahy pravdepodobný negatívny dosah na spotrebiteľov v rámci relevantného trhu po uplynutí tejto lehoty. Ak strany pomocou reštriktívnej dohody získajú silné postavenie na trhu, môžu účtovať podstatne vyššiu cenu, než by účtovali inak. Aby bola splnená druhá podmienka článku 53 ods. 3, rovnako dôležitý musí byť prospech spotrebiteľov zo skoršieho prístupu k produktom. To môže byť napríklad prípad dohody, ktorá dvom výrobcom pneumatík umožní uviesť na trh novú, podstatne bezpečnejšiu pneumatiku o tri roky skôr, ale zároveň im umožní zvýšiť ceny o 5 %, lebo sa zvýši ich trhová sila. V tomto prípade je pravdepodobné, že skorší prístup k podstatne lepšiemu produktu preváži nad zvýšením ceny.
- (90) Druhá podmienka článku 53 ods. 3 obsahuje pohyblivé rozpätie. Čím väčšie obmedzenie hospodárskej súťaže podľa článku 53 ods. 1 sa zistí, tým vyššia musí byť efektívnosť a prospech pre spotrebiteľov. Tento prístup pohyblivého rozpätia znamená, že ak sú obmedzujúce účinky dohody relatívne obmedzené a výhody sú podstatného charakteru, je pravdepodobné, že spravodlivý podiel na nákladových úsporách sa preniesie na spotrebiteľov. V týchto prípadoch sa preto normálne netreba pustiť do podrobnej analýzy druhej podmienky článku 53 ods. 3 za predpokladu, že ostatné tri podmienky uplatnenia tohto ustanovenia sú splnené.
- (91) Na druhej strane, ak sú obmedzujúce účinky dohody závažné a nákladové úspory relatívne nepodstatné, je veľmi nepravdepodobné, že bude splnená druhá podmienka článku 53 ods. 3. Dosah obmedzenia hospodárskej súťaže závisí od intenzity obmedzenia a stupňa hospodárskej súťaže, ktorý po dohode zostane.
- (92) Ak má dohoda podstatné protikonkurenčné a zároveň aj podstatné prokonkurenčné účinky, je potrebná starostlivá analýza. Pri skúške vyváženia v týchto prípadoch treba brať do úvahy, že hospodárska súťaž je dôležitou dlhodobou hnacou silou efektívnosti a inovácie. Podniky, ktoré nepodliehajú efektívnym konkurenčným tlakom – ako napríklad firmy s dominantným postavením –, sú menej motivované zachovávať alebo budovať efektívnosť. Čím závažnejší je dosah dohody na hospodársku súťaž, tým je pravdepodobnejšie, že spotrebiteľia dlhodobo trpia.
- (93) V nasledujúcich dvoch častiach je podrobnejšie opísaný analytický rámec hodnotenia prenosu rastu efektívnosti

na spotrebiteľov. Prvá časť sa zaoberá nákladovou účinnosťou, zatiaľ čo ďalšia časť sa zaoberá inými druhmi efektívnosti, ako sú napr. nové alebo vylepšené produkty (kvalitatívna efektívnosť). Rámec, ktorý sa vyvíja v týchto dvoch častiach, je mimoriadne dôležitý v prípadoch, v ktorých nie je okamžite zjavné, že škody pre hospodársku súťaž sú vyššie ako výhody pre spotrebiteľov alebo naopak⁽⁸⁶⁾.

- (94) Pri uplatňovaní uvedených zásad bude Dozorný úrad EZVO zohľadňovať skutočnosť, že v mnohých prípadoch je zložité presne vypočítať mieru prenesenia výhod na spotrebiteľa a iné druhy prenesenia na spotrebiteľa. Od podnikov sa iba vyžaduje, aby doložili svoje tvrdenia predložením odhadov a iných údajov v primerane možnom rozsahu, berúc do úvahy okolnosti jednotlivého prípadu.

3.4.2. Prenesenie a vyváženie nákladovej účinnosti

- (95) Keď trhy, čo je obvyklý prípad, nie sú úplne konkurenčné, podniky môžu viac-menej ovplyvňovať trhovú cenu upravovaním svojho výstupu⁽⁸⁷⁾. Zároveň môžu cenovo diskriminovať jednotlivých zákazníkov.
- (96) Nákladová účinnosť môže za určitých okolností viesť k zvýšenému výstupu a nižším cenám pre dotknutých spotrebiteľov. Ak si dané podniky môžu z dôvodu nákladovej účinnosti zvýšiť zisky rozšírením výstupu, môže sa to preniesť na spotrebiteľov. Pri hodnotení rozsahu, do akého je dosah nákladovej účinnosti na spotrebiteľov pravdepodobný, a výsledku skúšky vyváženia uvedenej v článku 53 ods. 3 sa berú do úvahy najmä nasledujúce faktory:
- vlastnosti a štruktúra trhu;
 - charakter a výška rastu efektívnosti;
 - elasticita dopytu a
 - rozsah obmedzenia hospodárskej súťaže.

Obvykle treba posudzovať všetky faktory. Keďže článok 53 ods. 3 sa uplatňuje len v prípadoch, v ktorých je hospodárska súťaž na trhu zreteľne obmedzená (pozri odôvodnenie 24), nemožno predpokladať, že zvyšná konkurencia zaistí spotrebiteľom spravodlivý podiel

⁽⁸⁶⁾ V nasledujúcich častiach sa z dôvodu prehľadnosti škody pre konkurenciu uvádzajú v pojmoch vyšších cien; škoda pre konkurenciu môže znamenať aj nižšiu kvalitu, menší výber alebo nižšiu úroveň inovácie, aká by sa dosiahla inak.

⁽⁸⁷⁾ Na úplne konkurenčných trhoch určujú ceny jednotlivé podniky. Svoje produkty predávajú za trhovú cenu, ktorá sa riadi celkovou ponukou a dopytom. Výstup individuálneho podniku je taký malý, že akákoľvek zmena výstupu individuálneho podniku neovplyvňuje trhovú cenu.

z výhod. Stupeň zostávajúcej konkurencie na trhu a charakter tejto konkurencie však ovplyvňuje pravdepodobnosť prenosu výsledku.

(97) Čím je zostávajúca konkurencia väčšia, tým je pravdepodobnejšie, že jednotlivé podniky sa pokúsia zvýšiť svoje tržby prenášaním nákladovej účinnosti. Ak podniky súťažba predovšetkým v cene a nepodliehajú výrazným kapacitným obmedzeniam, prenesenie môže byť relatívne rýchle. Ak hospodárska súťaž spočíva hlavne v kapacite a kapacitné úpravy sa o niečo oneskorujú, efekt je pomalší. Prenos je pravdepodobne pomalší aj vtedy, keď štruktúra trhu napomáha tichú dohodu⁽⁸⁸⁾. Ak existuje možnosť, že konkurenti zareagujú na zvýšenie výstupu jednej alebo niekoľkých strán dohody, motivácia zvyšovať výstup môže byť nižšia, ak je konkurenčná výhoda efektívnosti taká, že tieto podniky sú motivované na odklon od spoločnej politiky, ktorú prijali na trhu členovia oligopolu. Inými slovami, efektívnosť dohody môže tieto podniky zmeniť na tzv. individualistické podniky⁽⁸⁹⁾.

(98) Významnú úlohu hrá aj charakter rastu efektívnosti. Podľa ekonomickej teórie podniky maximalizujú svoje zisky predajom jednotiek výstupu dovtedy, kým sa marginálny výnos nevyrovná marginálnym nákladom. Marginálny výnos je zmena celkového výnosu, ktorá je výsledkom predaja ďalšej jednotky výstupu, a marginálne náklady predstavujú zmenu celkových nákladov, ktorá je výsledkom výroby tejto ďalšej jednotky výstupu. Z tejto zásady vyplýva všeobecné pravidlo, že rozhodnutia týkajúce sa výstupov a cien podniku snažiaceho sa maximalizovať svoj zisk sa neradiaria jeho fixnými nákladmi (t. j. nákladmi, ktoré sa s intenzitou výroby nemenia), ale jeho variabilnými nákladmi (t. j. nákladmi, ktoré sa s intenzitou výroby menia). Keď vzniknú fixné náklady a stanoví sa kapacita, rozhodnutia o cene a výstupe sa riadia variabilnými nákladmi a podmienkami dopytu. Vezmime si napríklad situáciu, kde dve spoločnosti vyrábajú na dvoch výrobných linkách prevádzkovaných len na polovičnú kapacitu. Dohoda o špecializácii môže týmto dvom podnikom umožniť špecializovať sa na výrobu jedného z týchto dvoch produktov a druhú výrobnú linku vyhraďiť pre iný produkt. Zároveň môže špecializácia spoločnostiam umožniť znížiť variabilné náklady na vstupy a skladovanie. Len tieto úspory majú priamy účinok na rozhodnutia o cene a výstupe podnikov, lebo ovplyvňujú marginálne náklady výroby. Vyraďenie jednej výrobných linky v každom podniku neznižuje ich variabilné náklady a nemá vplyv na ich výrobné

náklady. Z toho vyplýva, že podniky sú priamo motivované odovzdávať spotrebiteľom zisk vo forme vyššieho výstupu a nižších cien, ktoré znižujú marginálne náklady, pričom takto nie sú priamo motivovaní k efektívnosti, ktorá znižuje fixné náklady. Spotrebiteľia preto zrejme dostanú spravodlivejší podiel z nákladovej účinnosti v prípade zníženia variabilných nákladov než v prípade zníženia fixných nákladov.

(99) Skutočnosť, že podniky môžu byť motivované preniesť na spotrebiteľov niektoré druhy nákladovej účinnosti, neznamená, že prenos musí byť 100 %. Skutočný prenos závisí od rozsahu, v akom spotrebiteľia reagujú na zmeny ceny, t. j. od elasticity dopytu. Čím viac sa zvýši dopyt vyvolaný znížením ceny, tým rýchlejší je prenos výsledkov. To vyplýva zo skutočnosti, že čím sú dodatočné tržby vyvolané znížením cien v dôsledku zvýšenia výstupu vyššie, tým je pravdepodobnejšie, že tieto tržby vyvážia stratu zisku spôsobenú nižšou cenou vyplývajúcou zo zvýšenia výstupu. Ak neexistuje cenová diskriminácia, znižovanie cien ovplyvňuje všetky jednotky predávané podnikom, a v tom prípade je marginálny výnos nižší ako cena získaná za marginálny produkt. Ak môžu príslušné podniky účtovať rôzne ceny rôznym zákazníkom, t. j. cenovo ich diskriminovať, z prenosu výsledkov majú normálne prospech len cenovo citliví zákazníci⁽⁹⁰⁾.

(100) Treba brať do úvahy aj to, že rast efektívnosti často neovplyvňuje celú štruktúru nákladov príslušných podnikov. V takom prípade sa znižuje vplyv na cenu pre zákazníkov. Ak napríklad dohoda umožňuje stranám znížiť výrobné náklady o 6 %, ale výrobné náklady tvoria len jednu tretinu nákladov, na základe ktorých sa určuje cena, vplyv na cenu výrobku je 2 % za predpokladu prenosu celej sumy.

(101) A nakoniec, čo je veľmi dôležité, treba vyvážiť tieto dve protichodné sily vyplývajúce z obmedzenia hospodárskej súťaže a nákladovej účinnosti. Na jednej strane akékoľvek zvýšenie trhovej sily spôsobené reštriktívnou dohodou dáva príslušným podnikom možnosť a motiváciu zvýšiť cenu. Na druhej strane druhy nákladovej účinnosti, ktoré sa berú do úvahy, môžu príslušné podniky motivovať znížiť cenu (pozri odôvodnenie 98). Účinky týchto dvoch protikladných síl musia byť navzájom vyvážené. V tejto súvislosti pripomíname, že podmienka prenosu na zákazníkov zahŕňa pohyblivé rozpätie. Keď dohoda spôsobí podstatné zníženie konkurenčných tlakov, ktorým strany

⁽⁸⁸⁾ O tichej dohode podnikov sa hovorí vtedy, keď na oligopolnom trhu môžu podniky koordinovať svoje trhové postupy bez toho, aby sa uchýlili k výslovne kartelovej dohode.

⁽⁸⁹⁾ Tento termín sa vzťahuje na podniky, ktoré tlačia na ceny iných podnikov na trhu, ktoré by sa inak mohli tajne dohodnúť.

⁽⁹⁰⁾ Reštriktívna dohoda môže daným podnikom umožniť dokonca účtovať vyššiu cenu zákazníkom s nízkou elasticitou dopytu.

čelia, na dostatočný prenos je normálne potrebná mimoriadne veľká nákladová účinnosť.

(hľadanie výhod), z nesprávneho pridelovania zdrojov, menšej inovácie a vyšších cien.

3.4.3. Prenesenie a vyváženie iných druhov efektívnosti

- (102) Prenos na spotrebiteľov môže mať formu aj kvalitatívnej efektívnosti, napr. nových vylepšených produktov, ktoré vytvárajú pre spotrebiteľov dostatočnú hodnotu na kompenzáciu protikonkurenčných účinkov vrátane zvýšenia ceny.
- (103) Akékoľvek takéto hodnotenie si nevyhnutne vyžaduje posúdenie hodnoty. Je ťažké priradiť presné hodnoty dynamickej efektívnosti tohto charakteru. Základný cieľ hodnotenia však zostáva rovnaký, a to zistiť celkový dosah dohody na spotrebiteľov v rámci relevantného trhu. Podniky dožadujúce sa výhody článku 53 ods. 3 musia dokázať, že spotrebiteľia získali prevažujúce výhody (v tomto zmysle pozri odôvodnenia 57 a 86).
- (104) Dostupnosť nových a zlepšených produktov predstavuje dôležitý zdroj blahobytu spotrebiteľov. Pokiaľ je zvýšenie hodnoty prameniace z týchto zlepšení väčšie než akákoľvek škoda zo zachovania alebo zvýšenia ceny v dôsledku reštriktívnej dohody, spotrebiteľia sú na tom lepšie ako pri takejto dohode a požiadavka prenosu na spotrebiteľov uvedená v článku 53 ods. 3 je obvykle splnená. V prípadoch, kde je pravdepodobným účinkom dohody zvýšenie cien pre spotrebiteľov v rámci relevantného trhu, treba starostlivo posúdiť, či údajné výhody vytvárajú pre spotrebiteľov na trhu skutočnú hodnotu, ktorá kompenzuje nepriaznivé účinky obmedzenia hospodárskej súťaže.

3.5. Štvrtá podmienka článku 53 ods. 3: neeliminovať hospodársku súťaž

- (105) Podľa štvrtej podmienky článku 53 ods. 3 dohoda nesmie príslušným podnikom umožniť eliminovať hospodársku súťaž v súvislosti s podstatnou časťou dotknutých produktov. Ochrana súťaže a konkurenčného procesu je v konečnom dôsledku uprednostnená pred možným rastom efektívnosti v prospech hospodárskej súťaže, ktoré môžu byť výsledkom reštriktívnych dohôd. Poslednou podmienkou článku 53 ods. 3 sa uznáva skutočnosť, že súťaž medzi podnikmi je základným hnacím motorom ekonomickej efektívnosti vrátane dynamickej efektívnosti v podobe inovácie. Inými slovami, konečným cieľom článku 53 je chrániť proces hospodárskej súťaže. Keď sa vylúči hospodárska súťaž, konkurenčný proces sa končí a krátkodobý rast efektívnosti preváži dlhodobé straty prameniace okrem iného z výdavkov na udržanie pozície

- (106) Pojem eliminácie hospodárskej súťaže uvedený v článku 53 ods. 3 v súvislosti s podstatnou časťou dotknutých produktov je autonómny pojem právnych predpisov Spoločenstva špecifický pre článok 53 ods. 3⁽⁹¹⁾. Pri uplatňovaní tohto pojmu však treba brať do úvahy vzťah medzi článkom 53 a článkom 54. Uplatňovanie článku 53 ods. 3 nemôže zabrániť uplatňovaniu článku 54 Dohody o EHP⁽⁹²⁾ Okrem toho, keďže tak článok 53, ako aj článok 54 majú za cieľ zachovanie efektívnej hospodárskej súťaže na trhu, dôslednosť si vyžaduje, aby sa článok 53 ods. 3 interpretoval ako vopred vylučujúci akékoľvek uplatnenie tohto ustanovenia na reštriktívne dohody, ktorých výsledkom je zneužitie dominantného postavenia⁽⁹³⁾ ⁽⁹⁴⁾. Nie všetky reštriktívne dohody uzavreté dominantným podnikom sú však zneužitím dominantného postavenia. To je napríklad prípad, keď je dominantný podnik súčasťou neúplne funkčného spoločného podniku⁽⁹⁵⁾, o ktorom sa zistí, že obmedzuje hospodársku súťaž, ale zároveň predstavuje podstatnú integráciu aktív.

- (107) To, či je hospodárska súťaž eliminovaná v zmysle poslednej podmienky článku 53 ods. 3, závisí od stupňa hospodárskej súťaže existujúcej pred dohodou a od dosahu reštriktívnej dohody na hospodársku súťaž, t. j. aké zníženie hospodárskej súťaže prinesie dohoda. Čím viac je hospodárska súťaž na príslušnom trhu už oslabená, tým nepatrnejšie ďalšie zníženie hospodárskej súťaže je potrebné na jej elimináciu v zmysle článku 53 ods. 3. Okrem toho, čím je zníženie hospodárskej súťaže

⁽⁹¹⁾ V súvislosti s článkom 81 ods. 3 Zmluvy o ES pozri spoločné veci T-191/98, T-212/98 a T-214/98, Atlantic Container Line (TACA), Zb. 2003, zatiaľ neuverejnené v Zbierke, bod 939, a vec T-395/94, Atlantic Container Line, Zb. 2002, s. II-875, bod 330.

⁽⁹²⁾ Pozri spoločné veci C-395/96 P a C-396/96 P, Compagnie maritime belge, Zb. 2000, s. I-1365, bod 130. Podobne uplatňovanie článku 53 ods. 3 nebráni uplatňovaniu pravidiel Dohody o EHP o voľnom pohybe tovaru, služieb, osôb a kapitálu. Tieto ustanovenia sú za určitých okolností uplatniteľné na dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy v zmysle článku 53 ods. 1. K tomu pozri vec C-309/99, Wouters, Zb. 2000, s. I-1577, bod 120.

⁽⁹³⁾ V tejto súvislosti pozri vec T-51/89, Tetra Pak (I), Zb. 1990, s. II-309, a bod 1456 rozsudku vo veci Atlantic Container Line (TACA) citovanej v poznámke pod čiarou č. 91.

⁽⁹⁴⁾ V tomto zmysle je potrebné chápať bod 135 usmernení o vertikálnych obmedzeniach a body 36, 71, 105, 134 a 155 usmernení o dohodách o horizontálnej spolupráci uvedených v poznámke pod čiarou č. 6, ktoré uvádzajú, že reštriktívne dohody uzavreté medzi dominantnými podnikmi nemožno v zásade oslobodiť.

⁽⁹⁵⁾ Plne funkčné spoločné podniky, t. j. spoločné podniky, ktoré trvalo plnia všetky funkcie samostatného hospodárskeho subjektu, sú zahrnuté v akte uvedenom v bode 1 prílohy XIV k Dohode o EHP [nariadenie (EHS) č. 139/2004 o kontrole koncentrácie medzi podnikmi (nariadenie ES o fúziách) (Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1) (ako je zapracované v Dohode o EHP rozhodnutím Spoločného výboru EHP č. 78/2004 z 8. júna 2004) (Ú. v. EÚ L 219, 19.6.2004, s. 13, a dodatok EHP, 19.6.2004, s. 1)].

- spôsobené dohodou väčšie, tým je väčšia pravdepodobnosť rizík eliminácie hospodárskej súťaže v súvislosti s podstatnou časťou príslušných produktov.
- (108) Uplatnenie poslednej podmienky článku 53 ods. 3 si vyžaduje reálnu analýzu rôznych zdrojov hospodárskej súťaže na trhu, veľkosti konkurenčného tlaku, ktorý tieto zdroje kladú na účastníkov dohody, a dosahu dohody na tento konkurenčný tlak. Treba posudzovať skutočnú aj potenciálnu hospodársku súťaž.
- (109) Hoci sú trhové podiely relevantné, veľkosť zostávajúcich zdrojov skutočnej hospodárskej súťaže nemožno hodnotiť výlučne na základe trhového podielu. Obvykle sa požaduje rozsiahlejšia kvalitatívna a kvantitatívna analýza. Treba skúmať schopnosť a motiváciu skutočných konkurentov konkurovať. Ak napríklad konkurenti čelia kapacitným tlakom alebo majú relatívne vyššie výrobné náklady, ich konkurenčná reakcia je nevyhnutne obmedzená.
- (110) Pri hodnotení dosahu dohody na hospodársku súťaž je relevantné preskúmať aj jej vplyv na rôzne parametre hospodárskej súťaže. Posledná podmienka pre výnimku podľa článku 53 ods. 3 nie je splnená, ak dohoda eliminuje hospodársku súťaž v jednom z jej najdôležitejších prejavov. Ide najmä o prípad, keď dohoda eliminuje cenovú hospodársku súťaž alebo hospodársku súťaž v súvislosti s inováciou a vývojom nových produktov⁽⁹⁶⁾.
- (111) Skutočné trhové správanie strán môže poskytnúť hlbší pohľad na dosah dohody. Ak po uzavretí dohody strany zrealizovali a zachovali podstatné zvýšenie cien alebo ich správanie naznačuje existenciu pomerne vysokého stupňa trhovej sily, je to náznak, že strany nepodliehajú žiadnemu reálnemu konkurenčnému tlaku a že hospodárska súťaž v súvislosti s podstatnou časťou príslušných produktov bola eliminovaná.
- (112) Súťažné správanie v minulosti môže tiež signalizovať dosah dohody na budúce súťažné správanie. Podnik môže eliminovať hospodársku súťaž v zmysle článku 53 ods. 3 uzavretím dohody s konkurentom, ktorý bol v minulosti „individualistickým podnikom“⁽⁹⁷⁾. Táto dohoda môže zmeniť motiváciu a schopnosti konkurenta konkurovať, a tým odstrániť dôležitý zdroj hospodárskej súťaže na trhu.
- (113) V prípadoch, v ktorých figurujú rozdielne produkty, t. j. produkty, ktoré sa v očiach spotrebiteľov odlišujú, dosah dohody môže závisieť od konkurenčného vzťahu medzi produktmi, ktoré predávajú účastníci dohody. Keď podniky ponúkajú rozdielne produkty, konkurenčný tlak, ktorý jednotlivé produkty kladú na seba navzájom, sa líši podľa stupňa ich vzájomnej nahraditeľnosti. Preto treba posúdiť stupeň vzájomnej nahraditeľnosti produktov, ktoré strany ponúkajú, t. j. aký konkurenčný tlak jedna na druhú vyvíjajú. Čím sa produkty strán dajú navzájom lepšie nahradiť, tým je obmedzujúci účinok dohody pravdepodobnejší. Inými slovami, čím je väčšia vzájomná nahraditeľnosť produktov, tým je väčšia pravdepodobná zmena, ktorú dohoda prináša v zmysle obmedzenia hospodárskej súťaže na trhu, a tým je pravdepodobnejšie riziko eliminácie hospodárskej súťaže v súvislosti s podstatnou časťou daných produktov.
- (114) Hoci najdôležitejšie sú zvyčajne zdroje skutočnej hospodárskej súťaže, lebo sa najľahšie overujú, treba brať do úvahy aj zdroje potenciálnej hospodárskej súťaže. Hodnotenie potenciálnej hospodárskej súťaže si vyžaduje analýzu vstupných bariér, ktorým čelia podniky, ktoré ešte nesúťažajú na relevantnom trhu. Akékoľvek tvrdenia strán, že bariéry vstupu na trh sú nízke, musia byť podporené informáciami o zdrojoch potenciálnej hospodárskej súťaže a strany musia zdôvodniť aj to, prečo tieto zdroje vytvárajú reálny konkurenčný tlak na strany.
- (115) Pri hodnotení vstupných bariér a reálnej možnosti nového vstupu na výraznej úrovni je relevantné preskúmať okrem iného toto:
- (i) regulačný rámec s cieľom stanoviť jeho vplyv na nový vstup;
 - (ii) vstupné náklady vrátane utopených nákladov. Utočené náklady sú tie, ktoré sa podniku nevrátia, ak následne odíde z trhu. Čím sú utopené náklady vyššie, tým vyššie je komerčné riziko pre prípadné nové subjekty vstupujúce na trh;
 - (iii) mieru minimálnej efektívnosti v rámci odvetvia, t. j. hodnotu výstupu tam, kde sú priemerné náklady znížené na minimum. Ak je miera minimálnej efektívnosti v porovnaní s veľkosťou trhu veľká, efektívny vstup je pravdepodobne drahší a riskantnejší;
 - (iv) konkurenčné sily potenciálnych vstupujúcich. Efektívny vstup je mimoriadne pravdepodobný tam, kde majú potenciálni vstupujúci prístup aspoň k tak cenovo efektívnym technológiám ako už zavedené podniky alebo k iným konkurenčným výhodám, ktoré im umožňujú efektívne konkurovať. Keď sú potenciálni vstupujúci na rovnakej alebo horšej

⁽⁹⁶⁾ Pozri bod 21 rozsudku vo veci Metro (I) citovanej v poznámke pod čiarou č. 56.

⁽⁹⁷⁾ Pozri odôvodnenie 97.

technologickej úrovni v porovnaní s už zavedenými podnikmi a nemajú žiadnu inú výraznú konkurenčnú výhodu, ich vstup je riskantnejší a menej efektívny;

- (v) postavenie kupujúcich a ich schopnosť priniesť na trh nové zdroje hospodárskej súťaže. Nie je dôležité, že niektorí kupujúci so silným postavením môžu od účastníkov dohody vyťažiť výhodnejšie podmienky ako ich slabší konkurenti ⁽⁹⁸⁾. Prítomnosť kupujúcich so silným postavením môže byť prospešná len na vyváženie *prima facie* zistenia eliminácie hospodárskej súťaže, ak je pravdepodobné, že daní kupujúci pripraví cestu pre efektívny nový vstup;
 - (vi) pravdepodobnú reakciu už zavedených podnikov na pokus o nový vstup. Už zavedené podniky mohli napríklad v minulosti získať reputáciu podnikov s agresívnym správaním, čo má vplyv na budúci vstup na trh;
 - (vii) ekonomickú vyhladku odvetvia, ktorá môže byť ukazovateľom jeho dlhodobej atraktívnosti. Odvetvia, ktoré stagnujú alebo upadajú, sú menej atraktívnymi kandidátmi na vstup než odvetvia, ktoré charakterizuje rast;
 - (viii) rozsiahly výrazný vstup v minulosti alebo jeho absenciu.
- (116) Uvedené zásady možno ilustrovať nasledujúcimi hypotetickými príkladmi, ktoré nie sú určené na stanovenie prahov:

Firma A je pivovar so 70 % podielom na relevantnom trhu, ktorý predáva pivo v kaviarňach a iných predajných priestoroch. Pred piatimi rokmi mala A trhovú podiel 60 %. Na trhu figurujú ďalší štyria konkurenti – B s trhovým podielom 10 %, C s podielom 10 %, D s podielom 5 % a E s podielom 5 %. Za posledné roky neprišiel na trh nikto nový a cenové úpravy, ktoré zaviedla A, konkurenti zvyčajne nasledovali. A uzavrela dohody s 20 % predajných priestorov, ktoré predstavujú 40 % objemu tržieb, ktorými sa zmluvné strany zaviazali päť

rokov kupovať pivo len od A. Dohody zvýšili náklady a znížili príjmy konkurentov, ktorí sú vylúčení z najatraktívnejších predajní. V dôsledku trhovej pozície A, ktorá sa v posledných rokoch posilnila, neprítomnosti nováčika a už aj tak slabej pozície konkurentov je pravdepodobné, že hospodárska súťaž na trhu je eliminovaná v zmysle článku 53 ods. 3.

Zasielateľské firmy A, B, C a D, ktorých podiel na relevantnom trhu predstavuje spolu viac ako 70 %, uzavreli dohodu, ktorou sa zaväzujú koordinovať svoje harmonogramy a tarify. Po realizácii dohody sa ceny zvýšili od 30 % do 100 %. Na trhu fungujú ešte ďalší štyria dodávatelia, z ktorých najväčší má na relevantnom trhu asi 14 % podiel. V posledných rokoch sa nezaznamenal žiadny nový vstup a účastníci dohody po zvýšení cien nestratili výrazný trhovú podiel. Súčasní konkurenti nepriniesli na trh žiadnu výraznú novú kapacitu a nový neprišiel nikto. Na základe trhovej pozície strán a nulovej konkurenčnej reakcie na ich jednotný postup možno logicky dôjsť k záveru, že účastníci dohody nepodliehajú reálnym konkurenčným tlakom a že dohoda im dáva možnosť eliminovať hospodársku súťaž v zmysle článku 53 ods. 3.

A je výrobca elektrických spotrebičov pre odborníkov so 65 % podielom na relevantnom trhu. B je konkurenčný výrobca s 5 % trhovým podielom, ktorý vyvinul nový typ motora s vyšším výkonom a nižšou spotrebou. A a B uzavreli dohodu, ktorou si založili spoločný výrobný podnik na výrobu nového motora. B sa zaviazal udeliť spoločnému podniku exkluzívnu licenciu. Spoločný podnik spája novú technológiu podniku B s efektívnou výrobou a kontrolou kvality podniku A. Existuje ďalší hlavný konkurent s 15 % podielom na trhu. Ďalšieho konkurenta s 5 % trhovým podielom nedávno získal C, veľký medzinárodný výrobca konkurenčných elektrospotrebičov, ktorý sám vlastní efektívne technológie. C nebol doteraz veľmi činný na trhu predovšetkým preto, že zákazníci si želajú miestne zastúpenie a servis. Akvizíciou získal prístup C k servisnej organizácii potrebnej na preniknutie na trh. Vstup C pravdepodobne zaistí, že hospodárska súťaž nebude eliminovaná.

⁽⁹⁸⁾ V tejto súvislosti pozri vec T-228/97, Írsky cukor, Zb. 1999, s. II-2969, bod 101.