

Úradný vestník

Európskej únie

C 11



Slovenské vydanie

Informácie a oznámenia

Zväzok 54

14. januára 2011

Číslo oznamu

Obsah

Strana

IV *Informácie*

INFORMÁCIE INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A AGENTÚR EURÓPSKEJ ÚNIE

Európska komisia

2011/C 11/01

Oznámenie Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci ⁽¹⁾ 1

SK

Cena:
4 EUR⁽¹⁾ Text s významom pre EHP

IV

(Informácie)

INFORMÁCIE INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A AGENTÚR EURÓPSKEJ
ÚNIE

EURÓPSKA KOMISIA

OZNÁMENIE KOMISIE

**Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody
o horizontálnej spolupráci**

(Text s významom pre EHP)

(2011/C 11/01)

OBSAH

1.	Úvod	4
1.1.	Účel a rozsah pôsobnosti	4
1.2.	Základné zásady na posudzovanie podľa článku 101	7
1.2.1.	Článok 101 ods. 1	8
1.2.2.	Článok 101 ods. 3	11
1.3.	Štruktúra týchto usmernení	12
2.	Všeobecné zásady posudzovania výmeny informácií z hľadiska hospodárskej súťaže	13
2.1.	Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti	13
2.2.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	15
2.2.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	15
2.2.2.	Obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa	16
2.2.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	16
2.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	21
2.3.1.	Zvýšenie efektívnosti	21
2.3.2.	Nevyhnutnosť	22
2.3.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	22
2.3.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	23
2.4.	Príklady	23
3.	Dohody o výskume a vývoji	26
3.1.	Vymedzenie pojmu	26
3.2.	Relevantné trhy	26

3.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	28
3.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	28
3.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa	29
3.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	29
3.4.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	31
3.4.1.	Zvýšenie efektívnosti	31
3.4.2.	Nevyhnutnosť	31
3.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	31
3.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	31
3.4.5.	Čas posudzovania	31
3.5.	Príklady	32
4.	Dohody o výrobe	35
4.1.	Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti	35
4.2.	Relevantné trhy	36
4.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	36
4.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	36
4.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa	36
4.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	37
4.4.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	39
4.4.1.	Zvýšenie efektívnosti	39
4.4.2.	Nevyhnutnosť	40
4.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	40
4.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	40
4.5.	Príklady	40
5.	Dohody o nákupe	44
5.1.	Vymedzenie pojmu	44
5.2.	Relevantné trhy	44
5.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	45
5.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	45
5.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa	45
5.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	45
5.4.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	46
5.4.1.	Zvýšenie efektívnosti	46
5.4.2.	Nevyhnutnosť	47
5.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	47
5.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	47
5.5.	Príklady	47
6.	Dohody o komercializácii	49
6.1.	Vymedzenie pojmu	49
6.2.	Relevantné trhy	49

6.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	50
6.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	50
6.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa	50
6.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	50
6.4.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	52
6.4.1.	Zvýšenie efektívnosti	52
6.4.2.	Nevyhnutnosť	52
6.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	52
6.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	52
6.5.	Príklady	52
7.	Dohody o štandardizácii	55
7.1.	Vymedzenie pojmu	55
7.2.	Relevantné trhy	56
7.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	56
7.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	56
7.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa	58
7.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	59
7.4.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	64
7.4.1.	Zvýšenie efektívnosti	64
7.4.2.	Nevyhnutnosť	65
7.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	66
7.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	66
7.5.	Príklady	66

1. ÚVOD

1.1. Účel a rozsah pôsobnosti

1. V týchto usmerneniach sa ustanovujú zásady na posudzovanie dohôd medzi podnikmi, rozhodnutí združení podnikov a zosúladených postupov (ďalej spoločne len „dohody“), ktoré sa týkajú horizontálnej spolupráce, v zmysle článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie (*) (ďalej len „článok 101“). Spolupráca má „horizontálnu povahu“ vtedy, ak ide o dohodu medzi skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi. Tieto usmernenia sa okrem toho vzťahujú aj na dohody o horizontálnej spolupráci medzi nekonkurentmi, napríklad medzi dvomi spoločnosťami, ktoré pôsobia na tom istom trhu s výrobkami, avšak pôsobia na rôznych geografických trhoch bez toho, aby boli potenciálnymi konkurentmi.
2. Dohody o horizontálnej spolupráci môžu viesť k značným hospodárskym prínosom, najmä ak sa v nich spájajú doplnňajúce sa činnosti, schopnosti alebo aktíva. Horizontálna spolupráca môže byť prostriedkom delenia sa o riziko, úspory nákladov, zvyšovania investícií, spoločného využívania know-how, zvyšovania kvality a rozmanitosti produktov a rýchlejšieho zavádzania inovácií.
3. Na druhej strane môžu dohody o horizontálnej spolupráci viesť k problémom s hospodárskou súťažou. K tomu dochádza napríklad vtedy, ak sa zmluvné strany dohodnú na určení cien alebo objemu produkcie, na rozdelení trhov, alebo ak spolupráca umožní zmluvným stranám uchovať si, získať alebo zvýšiť trhovú silu a tým negatívne ovplyvní trh, pokiaľ ide o ceny, produkciu, inovácie alebo rozmanitosť a kvalitu produktov.
4. Hoci Komisia uznáva prínosy, ktoré môžu priniesť dohody o horizontálnej spolupráci, musí zabezpečiť, aby sa zachovala efektívna hospodárska súťaž. V článku 101 sa stanovuje právny rámec na vyrovnané posudzovanie, v rámci ktorého sa berú do úvahy nepriaznivé účinky na hospodársku súťaž a účinky v prospech hospodárskej súťaže.
5. Účelom týchto usmernení je poskytnúť analytický rámec pre najbežnejšie druhy dohôd o horizontálnej spolupráci; usmernenia sa zaoberajú dohodami o výskume a vývoji, dohodami o výrobe vrátane dohôd o subdodávkach a dohôd o špecializácii, dohodami o nákupe, dohodami o komercializácii, dohodami o štandardizácii vrátane štandardných zmlúv a dohodami o výmene informácií. Tento rámec je predovšetkým založený na právnych a ekonomických kritériách, ktoré pomáhajú analyzovať dohodu o horizontálnej spolupráci a príslušný kontext. Ekonomické kritériá, akými sú napríklad trhovú silu zmluvných strán a iné faktory týkajúce sa štruktúry trhu, predstavujú kľúčový prvok posudzovania vplyvu na trh, ktorý pravdepodobne bude mať dohoda o horizontálnej spolupráci, a v tom prípade aj posudzovania v zmysle článku 101.
6. Tieto usmernenia sa uplatňujú na najbežnejšie druhy dohôd o horizontálnej spolupráci bez ohľadu na úroveň integrácie, ktorú prinášajú, s výnimkou operácií, ktoré predstavujú koncentráciu v zmysle článku 3 nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 z 20. januára 2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi ⁽¹⁾ (ďalej len „nariadenie o fúziách“), ako je to napríklad v prípade spoločného podniku, ktorý trvalo vykonáva všetky funkcie samostatného hospodárskeho subjektu (ďalej len „plne funkčný spoločný podnik“) ⁽²⁾.

(*) S účinnosťou od 1. decembra 2009 sa článok 81 Zmluvy o ES stal článkom 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie (ZFEÚ). Uvedené dva články sú obsahovo totožné. Na účely týchto usmernení by sa odkazy na článok 101 ZFEÚ mali v prípade potreby chápať ako odkazy na článok 81 Zmluvy o ES. ZFEÚ tiež zaviedla niektoré zmeny v terminológii, ako napríklad nahradenie „Spoločenstva“ slovom „Únia“ a „spoločný trh“ slovami „vnútorný trh“. Terminológia ZFEÚ bude používaná v celom texte týchto usmernení.

⁽¹⁾ Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

⁽²⁾ Pozri článok 3 ods. 4 nariadenia o fúziách; pokiaľ ide o pojem úplne funkčných spoločných podnikov, to znamená, spoločných podnikov, ktoré trvalo vykonávajú všetky funkcie samostatného hospodárskeho subjektu. Avšak pri posudzovaní toho, či ide o úplne funkčný spoločný podnik podľa článku 3 ods. 4 nariadenia o fúziách, Komisia zisťuje, či je spoločný podnik nezávislý z prevádzkového hľadiska. To neznamená, že je nezávislý od svojich materských podnikov, pokiaľ ide o prijímanie strategických rozhodnutí (pozri konsolidované oznámenie Komisie o právomoci podľa nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 z 20. januára 2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi, Ú. v. EÚ C 95, 16.4.2008, s. 1, body 91 – 109 („konsolidované oznámenie o právomoci“)). Osobitne je tiež nutné pripomenúť, že ak je cieľom alebo účinkom vytvorenia spoločného podniku, predstavujúceho koncentráciu podľa článku 3 nariadenia o fúziách, koordinácia súťažného správania podnikov, ktoré zostávajú nezávislé, takáto koordinácia sa posúdi podľa článku 101 ZFEÚ (pozri článok 2 ods. 4 nariadenia o fúziách).

7. Vzhľadom na potenciálne veľký počet druhov a kombinácií horizontálnej spolupráce a trhových okolností, v ktorých pôsobia, je nemožné poskytnúť konkrétne odpovede pre každý možný scenár. Tieto usmernenia však pomôžu podnikom pri posudzovaní zlučiteľnosti konkrétnej dohody o spolupráci s článkom 101. Tieto kritériá však nepredstavujú kontrolný zoznam, ktorý je možné uplatňovať mechanicky. Každý prípad sa musí posudzovať na základe jeho vlastných skutočností, ktoré si môžu vyžadovať pružné uplatňovanie týchto usmernení.
8. Kritériá stanovené v týchto usmerneniach sa uplatňujú na dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré sa týkajú tovarov a služieb (spolu len „produkty“). Tieto usmernenia dopĺňajú nariadenie Komisie (ES) č. [...] z [...] o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie dohôd o výskume a vývoji⁽¹⁾ („nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj“) a nariadenie Komisie (ES) č. [...] z [...] o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie dohôd o špecializácii⁽²⁾ („nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu“).
9. Napriek tomu, že tieto usmernenia obsahujú určité odkazy na kartely, nemajú za cieľ poskytovať akékoľvek odporúčania, pokiaľ ide o to, čo predstavuje a čo nepredstavuje kartel, ako ho definuje rozhodovacia prax Komisie a judikatúra Súdneho dvora Európskej únie.
10. Pojem „konkurent“ sa v týchto pravidlách používa vo význame skutočný aj potenciálny konkurent. Dve spoločnosti sa považujú za skutočných konkurentov, ak pôsobia na tom istom relevantnom trhu. Spoločnosť sa považuje za potenciálneho konkurenta druhej spoločnosti, ak pri neexistencii dohody a v prípade malého ale trvalého zvyšovania relatívnych cien pravdepodobné, že táto prvá spoločnosť by v krátkom časovom období⁽³⁾ vynaložila potrebné dodatočné investície alebo iné nevyhnutné náklady súvisiace so zmenou, aby mohla vstúpiť na relevantný trh, na ktorom pôsobí druhá spoločnosť. Toto posudzovanie musí vychádzať z realistických základov, čisto teoretická možnosť vstupu na trh nie je dostatočná (pozri oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva)⁽⁴⁾ („oznámenie o definícii trhu“).
11. Spoločnosti, ktoré tvoria súčasť toho istého „podniku“ v zmysle článku 101 ods. 1, sa podľa týchto pravidiel nepovažujú za konkurentov. Článok 101 sa uplatňuje len na dohody medzi nezávislými podnikmi. V prípade, že jedna spoločnosť uplatňuje rozhodujúci vplyv nad druhou spoločnosťou, tvoria jeden hospodársky subjekt, a preto sú súčasťou toho istého podniku⁽⁵⁾. To isté platí pre sesterské spoločnosti, to znamená, pre spoločnosti, nad ktorými uplatňuje rozhodujúci vplyv tá istá materská spoločnosť. Preto sa nepovažujú za konkurentov, dokonca aj keď pôsobia na tých istých geografických trhoch s produktmi.
12. Dohodami, ktoré uzatvárajú podniky pôsobiace na rôznej úrovni výroby alebo distribučného reťazca, to znamená, vertikálnymi dohodami, sa v zásade zaoberá nariadenie Komisie (EÚ) č. 330/2010 z 20. apríla 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie

⁽¹⁾ Ú. v. EÚ L [...], [...], s. [...].

⁽²⁾ Ú. v. EÚ L [...], [...], s. [...].

⁽³⁾ Čo predstavuje „krátke časové obdobie“ závisí od okolností konkrétneho prípadu, jeho právnych a ekonomických súvislostí, a najmä od toho, či je dotknutá spoločnosť zmluvnou stranou dohody alebo je treťou stranou. V prvom z uvedených prípadov, t. j. ak sa posudzuje, či by sa zmluvná strana dohody mala považovať za potenciálneho konkurenta druhej zmluvnej strany, bude Komisia zvyčajne za „krátke časové obdobie“ považovať dlhšie obdobie než v druhom prípade, t. j. keď sa posudzuje schopnosť tretej strany pôsobiť ako konkurenčné obmedzenie pre zmluvné strany dohody. Aby sa tretia strana považovala za potenciálneho konkurenta, muselo by k vstupu na trh dôjsť dostatočne rýchlo tak, aby hrozba potenciálneho vstupu na trh bola obmedzením pre správanie zmluvných strán a ostatných účastníkov trhu. Z uvedených dôvodov sa v nariadení o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj a v nariadení o skupinovej výnimke pre špecializáciu za „krátke časové obdobie“ považuje obdobie, ktoré neprekračuje tri roky.

⁽⁴⁾ Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5, bod 24; pozri aj trinástu správu Komisie o politike hospodárskej súťaže, bod 55, a rozhodnutie Komisie vo veci IV/32.009, *Elopak/Metal Box-Odin*, Ú. v. ES L 209, 8.8.1990, s. 15.

⁽⁵⁾ Pozri napríklad vec C-73/95, *Viho*, Zb. 1996, s. I-5457, bod 51. Vykonávanie rozhodujúceho vplyvu zo strany materskej spoločnosti nad správaním dcérskej spoločnosti možno predpokladať v prípade dcérskej spoločnosti, ktoré sú v úplnom vlastníctve; pozri napríklad vec 107/82, *AEG*, Zb. 1983, s. 3151, bod 50; vec C-286/98 P, *Stora*, Zb. 2000, s. I-9925, bod 29; alebo vec C-97/08 P, *Akzo*, Zb. 2009, s. I-8237, body 60 a nasl.

vertikálnych dohôd a zosúladených postupov⁽¹⁾ („nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia“) a usmernenia o vertikálnych obmedzeniach⁽²⁾. Napriek tomu v miere, v akej sa vertikálne dohody, ako napríklad dohody o distribúcii, uzatvárajú medzi konkurentmi, sa účinky takejto dohody na trh a prípadné problémy v oblasti hospodárskej súťaže môžu podobať tým, ktoré vznikajú pri horizontálnych dohodách. Preto sa tieto usmernenia vzťahujú na vertikálne dohody medzi konkurentmi⁽³⁾. Ak by bolo potrebné posudzovať také dohody aj podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia a usmernení o vertikálnych obmedzeniach, osobitne sa to uvedie v príslušnej kapitole týchto usmernení. V prípade, že taký odkaz chýba, na vertikálne dohody medzi konkurentmi sa budú uplatňovať len tieto usmernenia.

13. V dohodách o horizontálnej spolupráci sa môžu kombinovať rôzne stupne spolupráce, napríklad výskum a vývoj s výrobou a/alebo s komercializáciou jeho výsledkov. Tieto usmernenia sa vo všeobecnosti vzťahujú aj na také dohody. Pri používaní týchto usmernení na analýzu takejto integrovanej spolupráce budú spravidla relevantné všetky kapitoly týkajúce sa jednotlivých častí spolupráce. Ak však príslušné kapitoly týchto usmernení obsahujú odlišné pokyny, napríklad pokiaľ ide o bezpečné zóny alebo o to, či sa určité konanie bude zvyčajne považovať za obmedzenie hospodárskej súťaže podľa jeho cieľa alebo účinku, na celú spoluprácu sa budú uplatňovať ustanovenia kapitoly týkajúcej sa tej časti integrovanej spolupráce, ktorú možno považovať za jej „ťažisko“⁽⁴⁾.
14. Pre určenie ťažiska integrovanej spolupráce sú dôležité najmä dva faktory: po prvé východiskový bod spolupráce a po druhé stupeň integrácie rôznych funkcií, ktoré sa spájajú. Napríklad ťažiskom dohody o horizontálnej spolupráci, ktorá zahŕňa spoločný výskum a vývoj ako aj spoločnú výrobu výsledkov, by tak za zvyčajných okolností bol spoločný výskum a vývoj, keďže spoločná výroba sa môže uskutočniť len vtedy, pokiaľ je úspešný spoločný výskum a vývoj. Z toho vyplýva, že výsledky spoločného výskumu a vývoja sú pre následnú spoločnú výrobu rozhodujúce. Posúdenie ťažiska by sa zmenilo, ak by sa strany zapojili do spoločnej výroby v každom prípade, t. j. bez ohľadu na spoločný výskum a vývoj, alebo ak by sa v dohode ustanovila úplná integrácia v oblasti výroby a iba čiastočná integrácia niektorých činností v oblasti výskumu a vývoja. V takomto prípade by ťažiskom spolupráce bola spoločná výroba.
15. Článok 101 sa uplatňuje len na tie dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi. Zásady o uplatniteľnosti článku 101 stanovené v týchto usmerneniach sa preto zakladajú na predpoklade, že dohoda o horizontálnej spolupráci môže do značnej miery ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi.
16. Posudzovanie podľa článku 101, ako sa opisuje v týchto usmerneniach, je bez vplyvu na možné súbežné uplatňovanie článku 102 Zmluvy na dohody o horizontálnej spolupráci⁽⁵⁾.
17. Tieto usmernenia nemajú vplyv na výklad, ktorý môže poskytnúť Súdny dvor Európskej únie vo vzťahu k uplatňovaniu článku 101 na dohody o horizontálnej spolupráci.

⁽¹⁾ Ú. v. EÚ L 102, 23.4.2010, s. 2.

⁽²⁾ Ú. v. C 130, 19.5.2010, s. 1.

⁽³⁾ Neuplatňuje sa to v prípadoch, keď konkurenti uzatvoria neregipročnú vertikálnu dohodu a i) dodávateľ je výrobcom a distribútorom tovaru, zatiaľ čo kupujúci je distribútorom a nie je konkurujúcim podnikom na úrovni výroby, alebo ii) dodávateľ je poskytovateľom služieb na niekoľkých úrovniach obchodu, zatiaľ čo kupujúci poskytuje svoj tovar alebo služby na maloobchodnej úrovni a nie je konkurujúcim podnikom na tej úrovni obchodu, na ktorej nakupuje zmluvné služby. Také dohody sa posudzujú výlučne podľa nariadenia o skupinovej výnimke a usmernení o vertikálnych obmedzeniach (pozri článok 2 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia).

⁽⁴⁾ Je potrebné uviesť, že tento test sa uplatňuje len vo vzťahu medzi jednotlivými kapitolami usmernení, nie vo vzťahu medzi jednotlivými nariadeniami o skupinovej výnimke. Rozsah pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke je vymedzený jeho ustanoveniami.

⁽⁵⁾ Pozri vec T-51/89, *Tetra Pak I*, Zb. 1990, s. II-309, body 25 a nasl. a usmernenie o prioritách Komisie v oblasti presadzovania práva pri uplatňovaní článku 82 Zmluvy o ES na prípady zneužívania dominantného postavenia podnikov na vylúčenie konkurentov z trhu, Ú. v. EÚ C 45, 24.2.2009, s. 7 („usmernenie o článku 102“).

18. Tieto usmernenia nahrádzajú usmernenia Komisie o uplatňovaní článku 81 Zmluvy o založení ES na dohody o horizontálnej spolupráci⁽¹⁾, ktoré Komisia uverejnila v roku 2001, a neuplatňujú sa do tej miery, pokiaľ sa uplatňujú predpisy špecifické pre dané odvetvie, ako je to v prípade určitých dohôd, pokiaľ ide o poľnohospodárstvo⁽²⁾, dopravu⁽³⁾ alebo poisťovníctvo⁽⁴⁾. Komisia bude aj naďalej sledovať vykonávanie nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj a nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu a týchto usmernení, pričom bude vychádzať z trhových informácií od aktérov a od vnútroštátnych orgánov pre hospodársku súťaž a môže tieto usmernenia prehodnotiť z hľadiska budúceho vývoja a vyvíjajúcich sa poznatkov.
19. Usmernenia Komisie o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy⁽⁵⁾ („Všeobecné usmernenia“) obsahujú všeobecné usmernenia k výkladu článku 101. Tieto usmernenia sa preto musia vykladať v spojení so všeobecnými usmerneniami.

1.2. Základné zásady posudzovania podľa článku 101

20. Posudzovanie podľa článku 101 pozostáva z dvoch krokov. Prvý krok podľa článku 101 ods. 1 spočíva v posúdení, či predmet dohody medzi podnikmi, ktorá môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi, je v rozpore s hospodárskou súťažou, alebo má skutočné či potenciálne⁽⁶⁾ obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Druhým krokom podľa článku 101 ods. 3, ktorý sa stane aktuálnym len v prípade, že sa zistí, že dohoda obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, je stanoviť výhody v prospech hospodárskej súťaže, ktoré dohoda prináša, a posúdiť, či tieto účinky v prospech hospodárskej súťaže prevážia nad obmedzujúcimi účinkami na hospodársku súťaž.⁽⁷⁾ Vyvažovanie obmedzujúcich účinkov a účinkov v prospech hospodárskej súťaže sa uskutočňuje výlučne v rámci stanovenom článkom 101 ods. 3⁽⁸⁾. V prípade, že účinky v prospech hospodárskej súťaže neprevážia nad obmedzením hospodárskej súťaže, sa v článku 101 ods. 2 stanovuje, že dohoda sa automaticky stáva neplatnou.
21. Analýza dohôd o horizontálnej spolupráci má určité spoločné prvky s analýzou horizontálnych fúzií, ktorá sa týka potenciálnych obmedzujúcich účinkov, najmä pokiaľ ide o spoločné podniky. Medzi úplne funkčnými spoločnými podnikmi, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o fúziách, a spoločnými podnikmi, ktoré nie sú úplne funkčné a posudzujú sa podľa článku 101, často existuje len jemná deliaca čiara. Ich účinky tak môžu byť dosť podobné.
22. Verejné orgány v určitých prípadoch nabádajú podniky, aby uzatvárali dohody o horizontálnej spolupráci s cieľom dosiahnuť cieľ verejnej politiky prostredníctvom samoregulácie. Pokiaľ sa však vnútroštátny zákon obmedzuje iba na podnietenie alebo uľahčenie samostatných protisúťažných konaní

(1) Ú. v. ES C 3, 6.1.2001, s. 2. Tieto usmernenia neobsahujú samostatnú kapitolu týkajúcu sa „environmentálnych dohôd“, ako to bolo v prípade horizontálnych pravidiel z roku 2001. Stanovovanie noriem v oblasti životného prostredia, ktoré bolo hlavným predmetom bývalej kapitoly o environmentálnych dohodách, je v týchto usmerneniach vhodnejšie upravené v kapitole o standardizácii. Vo všeobecnosti sa „environmentálne dohody“ majú v závislosti od otázok hospodárskej súťaže, ktoré z nich vyplývajú, posudzovať podľa príslušnej kapitoly týchto usmernení, či už ide o kapitolu o dohodách o výskume a vývoji, výrobe, komercializácii alebo standardizácii.

(2) Nariadenie Rady (ES) č. 1184/2006 z 24. júla 2006, ktorým sa uplatňujú určité pravidlá hospodárskej súťaže na produkciu poľnohospodárskych produktov a obchodovanie s nimi, Ú. v. EÚ L 214, 4.8.2006, s. 7.

(3) Nariadenie Rady (ES) č. 169/2009 z 26. februára 2009 o uplatňovaní pravidiel hospodárskej súťaže v železničnej, cestnej a vnútrozemskej vodnej doprave, Ú. v. EÚ L 61, 5.3.2009, s. 1; nariadenie Rady (ES) č. 246/2009 z 26. februára 2009 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy na určité kategórie dohôd, rozhodnutí a zosúladených postupov medzi spoločnosťami linkovej námornej dopravy (konzorciami), Ú. v. EÚ L 79, 25.3.2009, s. 1; nariadenie Komisie (ES) č. 823/2000 z 19. apríla 2000 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy na určité kategórie dohôd, rozhodnutí a zosúladených postupov medzi spoločnosťami linkovej námornej dopravy (konzorciami), Ú. v. ES L 100, 20.4.2000, s. 24; usmernenia o uplatňovaní článku 81 Zmluvy o ES na služby námornej dopravy, Ú. v. EÚ C 245, 26.9.2008, s. 2.

(4) Nariadenie Komisie (EÚ) č. 267/2010 z 24. marca 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na niektoré kategórie dohôd, rozhodnutí a zosúladených postupov v odvetví poisťovníctva, Ú. v. EÚ L 83, 31.3.2010, s. 1.

(5) Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97.

(6) Článok 101 ods. 1 zakazuje skutočné aj potenciálne účinky narušujúce hospodársku súťaž; pozri napr. vec C-7/95 P, *John Deere*, Zb. 1998, s. I-3111, bod 77; vec C-238/05, *Asnef-Equifax*, Zb. 2006, s. I-11125, bod 50.

(7) Pozri spojené veci C-501/06 P a iní, *GlaxoSmithKline*, Zb. 2009 s. I-9291, bod 95.

(8) Pozri vec T-65/98, *Van den Bergh Foods*, Zb. 2003, s. II-4653, bod 107; vec T-112/99, *Métropole télévision (M6) a ďalší*, Zb. 2001, s. II-2459, bod 74; vec T-328/03, *O2*, Zb. 2006, s. II-1231, body 69 a nasl., kde Všeobecný súd rozhodol, že len v presnom rámci článku 101 ods. 3 možno vyvážiť aspekty obmedzovania, podporujúce a narušujúce hospodársku súťaž.

podnikov, dutknuté podniky naďalej podliehajú článku 101 (1). Inými slovami, skutočnosť, že verejné orgány podporujú dohodu o horizontálnej spolupráci, neznamená, že dohoda je prípustná podľa článku 101 (2). Článok 101 sa neuplatňuje iba vtedy, protisúťažné správanie podnikov vyžaduje vnútroštátne zákonodarstvo, alebo ak toto zákonodarstvo vytvára právny rámec, ktorý vylučuje všetky možnosti súťažného správania z ich strany (3). V takejto situácii obmedzenie súťaže sa nedá pripísať samostatnému protisúťažnému správaniu podnikov, ako to implicitne vyžaduje článok 101, a sú preto chránené pred všetkými dôsledkami porušovania uvedeného článku 101 (4). Každý prípad sa musí posudzovať podľa jeho vlastnej skutkovej podstaty v súlade so všeobecnými zásadami stanovenými v týchto usmerneniach.

1.2.1 Článok 101 ods. 1

23. Článok 101 ods. 1 zakazuje dohody, ktorých cieľom alebo následkom je obmedzenie (5) hospodársku súťaže.

i) Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa

24. Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa sú obmedzenia, ktoré na základe svojej samotnej povahy majú potenciál obmedziť hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 (6). Ak sa zistí, že dohoda má protisúťažný cieľ, už nie je potrebné skúmať jej skutočné alebo potenciálne účinky na trh (7).
25. Podľa ustálenej judikatúry Súdneho dvora Európskej únie je na posúdenie toho, či má dohoda protisúťažnú povahu, potrebné sústrediť sa na obsah jej ustanovení a na ciele, ktoré má dosiahnuť, ako aj na hospodársky a právny kontext, do ktorého spadá. Navyše, aj keď úmysel zmluvných strán nie je dôležitou skutočnosťou na určenie toho, či má dohoda protisúťažný cieľ, Komisia môže tento aspekt zohľadniť vo svojej analýze (8). Ďalšie usmernenia, pokiaľ ide o pojem obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa, možno nájsť vo všeobecných usmerneniach.

ii) Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

26. V prípade, že obmedzenie hospodárskej súťaže nie je cieľom dohody o horizontálnej spolupráci, musí sa skúmať, či má značné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Musia sa zohľadniť skutočné aj potenciálne účinky. Inými slovami, dohoda musí mať prinajmenšom pravdepodobné účinky narušujúce hospodársku súťaž.
27. Pokiaľ má mať dohoda obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, musí mať skutočný alebo pravdepodobný značný nepriaznivý vplyv na najmenej jeden z ukazovateľov hospodárskej súťaže na trhu, ako je cena, produkcia, kvalita produktov, rozmanitosť produktov alebo inovácia. Dohody môžu mať také účinky prostredníctvom značného obmedzenia hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami dohody alebo medzi ktoroukoľvek zmluvnou stranou a tretími osobami. Znamená to, že dohoda musí obmedziť nezávislosť zmluvných strán, pokiaľ ide o rozhodovanie (9), a to buď v dôsledku záväzkov obsiahnutých v dohode, ktoré upravujú trhové správanie najmenej jednej zo zmluvných strán, alebo prostredníctvom ovplyvnenia trhového správania najmenej jednej zo zmluvných strán vyvolaním zmeny v jej motivácii.

(1) Pozri rozsudok zo 14. októbra 2010 vo veci C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, zatiaľ nezverejnený v Zbierke, bod 82 a tam citovanú judikatúru.

(2) Pozri vec C-198/01, *CIF*, Zb. 2003, s. I-8055, body 56 – 58; spojené veci T-217/03 a T-245/03, *French Beef*, Zb. 2006, s. II-4987, bod 92; vec T-7/92, *Asia Motor France II*, Zb. 1993, s. II-669, bod 71; a vec T-148/89, *Tréfilunion*, Zb. 1995, s. II-1063, bod 118.

(3) Pozri vec C-280/08 P, *Deutsche Telekom*, body 80 a 81. Táto možnosť bola vykladaná reštriktívne, pozri napríklad spojené veci 209/78 a iné, *Van Landewyck*, Zb. 1980, s. 3125, body 130 až 134; spojené veci 240/82 a iné, *Stichting Sigarettenindustrie*, Zb. 1985, s. 3831, body 27 až 29; a spojené veci C-359/95 P a C-379/95 P, *Ladbroke Racing*, Zb. 1997 s. I-6265, body 33 a nasl.

(4) Najmenej dovtedy, kým sa neprijme rozhodnutie o neuplatňovaní vnútroštátnych právnych predpisov a toto rozhodnutie sa nestane konečným; pozri vec C-198/01, *CIF*, body 54 a nasl.

(5) Na účely týchto usmerení pojem „obmedzenie hospodárskej súťaže“ zahŕňa vylučovanie a skresľovanie hospodárskej súťaže.

(6) Pozri napríklad vec C-209/07, *BIDS*, Zb. 2008, s. I-8637, bod 17.

(7) Pozri napríklad spojené veci C-501/06 P a iné, *GlaxoSmithKline*, bod 55; vec C-209/07, *BIDS*, bod 16; vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, Zb. 2009, s. I-04529, bod 29 a nasl.; vec C-7/95 P *John Deere*, bod 77.

(8) Pozri napr. spojené veci C-501/06 P a iné, *GlaxoSmithKline*, bod 58; vec C-209/07, *BIDS*, body 15 a nasl.

(9) Pozri vec C-7/95 P, *John Deere*, bod 88; Vec C-238/05, *Asnef-Equifax*, bod 51.

28. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v rámci relevantného trhu sa pravdepodobne vyskytnú v prípade, ak sa dá s primeraným stupňom pravdepodobnosti očakávať, že by zmluvné strany v dôsledku dohody boli schopné výhodne zvýšiť cenu alebo obmedziť produkciu, kvalitu, rozmanitosť produktov alebo inováciu. Bude to závisieť od niekoľkých faktorov, ako je povaha a obsah dohody, miera, do akej strany jednotlivito alebo spoločne disponujú určitým stupňom trhovej sily alebo ho nadobudli, a od rozsahu, v akom dohoda prispieva k vytvoreniu, zachovaniu alebo posilneniu tejto trhovej sily alebo umožňuje zmluvným stranám využívať takú trhovú silu.
29. Posúdenie, či dohoda o horizontálnej spolupráci má obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, sa musí uskutočniť v porovnaní so skutočným právnym a ekonomickým kontextom, v ktorom by došlo k hospodárskej súťaži pri neexistencii dohody so všetkými jej údajnými obmedzeniami, (to znamená, pri neexistencii dohody za daných okolností (ak už sa realizovala) alebo tak, ako sa plánovala (ak sa ešte nerealizovala) v čase posudzovania). S cieľom preukázať skutočné alebo potenciálne obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž je potrebné vziať do úvahy konkurenciu medzi zmluvnými stranami a konkurenciu tretích strán, najmä skutočnú alebo potenciálnu konkurenciu, ktorá by existovala v prípade absencie dohody. V tomto porovnaní sa neberie do úvahy žiadne potenciálne zvýšenie efektívnosti, ktoré by dohoda priniesla, pretože toto sa bude posudzovať len podľa článku 101 ods. 3.
30. V dôsledku toho dohody o horizontálnej spolupráci medzi konkurentmi, ktorí by na základe objektívnych faktorov neboli schopní nezávisle uskutočniť projekt alebo činnosť, na ktorú sa vzťahuje spolupráca, napríklad z dôvodu obmedzených technických kapacít strán, obyčajne nebudú vyvolávať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, pokiaľ tento projekt nemohli strany uskutočniť s menej prísnyimi obmedzeniami (¹).
31. Všeobecné usmernenie so zreteľom na pojem obmedzenia hospodárskej súťaže ako účinku možno nájsť vo všeobecných usmerneniach. V týchto usmerneniach sa uvádzajú ďalšie usmernenia špecifické pre posudzovanie dohôd o horizontálnej spolupráci z hľadiska hospodárskej súťaže.

Povaha a obsah dohody

32. Povaha a obsah dohody sa týkajú faktorov, ako je oblasť a cieľ spolupráce, konkurenčný vzťah medzi zmluvnými stranami a miera, do akej spájajú svoje činnosti. Tieto faktory určujú, aký druh možných problémov hospodárskej súťaže môže vyplývať z dohody o horizontálnej spolupráci.
33. Dohody o horizontálnej spolupráci môžu obmedzovať hospodársku súťaž niekoľkými spôsobmi. Dohoda môže:
- byť výhradná v tom zmysle, že obmedzuje možnosť zmluvných strán navzájom si konkurovať alebo konkurovať tretím stranám ako nezávislé hospodárske subjekty alebo ako zmluvné strany iných konkurenčných dohôd,
 - vyžadovať, aby zmluvné strany prispeli takými aktívami, že sa ich nezávislosť, pokiaľ ide o rozhodovanie, značne obmedzí, alebo
 - ovplyvniť finančnú zainteresovanosť zmluvných strán takým spôsobom, že sa ich nezávislosť, pokiaľ ide o rozhodovanie, značne zníži. Na účely posúdenia je relevantná finančná zainteresovanosť na dohode a takisto finančná zainteresovanosť vo vzťahu k ďalším zmluvným stranám dohody.
34. Potenciálnym účinkom takých dohôd môže byť zánik hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami dohody. Konkurenti môžu takisto mať prospech zo zníženia konkurenčného tlaku, ktorý vyplýva z dohody, a môžu preto považovať za výnosné, ak zvýšia ceny. Zníženie týchto konkurenčných obmedzení môže viesť k zvýšeniam cien na relevantnom trhu. Na účely posúdenia dohody z hľadiska hospodárskej súťaže sú relevantné všetky faktory, ako napríklad skutočnosť, či majú zmluvné strany dohody vysoké podiely na trhu, či sú blízkymi konkurentmi, či majú zákazníci obmedzené možnosti zmeniť dodávateľov, či je nepravdepodobné, že konkurenti zvýšia ponuku, keď sa zvýšia ceny, a či je jedna zo zmluvných strán dohody dôležitou silou v hospodárskej súťaži.

(¹) Pozri tiež bod 18 všeobecných usmernení.

35. Dohoda o horizontálnej spolupráci môže takisto:
- viesť k prezradeniu strategických informácií a tým aj k zvýšeniu pravdepodobnosti koordinácie medzi zmluvnými stranami v oblasti alebo mimo oblasti spolupráce,
 - dosiahnuť značnú zhodnosť nákladov (t. j. podiel variabilných nákladov, ktoré majú zmluvné strany spoločné), takže zmluvné strany môžu ľahšie koordinovať trhové ceny a produkciu.
36. Značná zhodnosť nákladov dosiahnutá prostredníctvom horizontálnej dohody o spolupráci môže zmluvným stranám umožniť lepšiu koordináciu trhových cien a produkcie v prípade, ak strany majú trhovú silu a charakteristiky trhu podporujú takúto koordináciu, by na oblasť spolupráce pripadá vysoký podiel variabilných nákladov zmluvných strán na danom trhu a strany spoja svoje činnosti v oblasti spolupráce v značnom rozsahu. K tomu dochádza napríklad v prípade, keď spoločne vyrábajú alebo nakupujú dôležitý medziprodukt alebo spoločne vyrábajú alebo distribuujú veľkú časť celkovej produkcie konečného produktu.
37. Horizontálna dohoda preto môže znížiť nezávislosť strán v oblasti rozhodovania a v dôsledku toho zvýšiť pravdepodobnosť, že budú koordinovať svoje správanie, aby dosiahli dohodnutý výsledok, ale môže tiež spôsobiť, že koordinácia sa v prípade strán, ktoré sa koordinovali už predtým, stane ľahšou, stabilnejšou a účinnejšou, a to buď tým, že sa koordinácia upevní, alebo im umožní dosiahnuť ešte vyššie ceny.
38. Niektoré dohody o horizontálnej spolupráci, ako sú napríklad dohody o výrobe a dohody o štandardizácii, môžu tiež vyvolávať obavy zo zabránenia prístupu na trh narušajúceho hospodársku súťaž.

Trhová sila a ďalšie charakteristiky trhu

39. Trhová sila je schopnosť udržať ceny so ziskom nad konkurencieschopnými úrovňami v priebehu určitého časového obdobia alebo udržať výrobu so ziskom z hľadiska množstiev produktov, kvality a rozmanitosti produktov alebo inovácie pod konkurencieschopnými úrovňami v priebehu určitého časového obdobia.
40. Na trhoch s fixnými nákladmi musia podniky stanovovať cenu nad svojimi variabilnými výrobnými nákladmi, aby si zabezpečili konkurencieschopnú návratnosť svojich investícií. Samotná skutočnosť, že podniky stanovujú vyššie ceny, ako sú ich variabilné náklady, preto nie je známkou toho, že hospodárska súťaž na trhu dobre nefunguje a že podniky majú trhovú silu, ktorá im umožňuje stanoviť cenu nad konkurencieschopnou úrovňou. Keď sú obmedzenia súťaže nedostatočné, aby sa ceny, výroba, kvalita, rozmanitosť produktov a inovácia udržali na konkurencieschopných úrovniach, vtedy podniky disponujú trhovou silou v kontexte článku 101 ods. 1.
41. Vznik, zachovanie alebo posilnenie trhovej sily môže byť výsledkom lepších zručností, predvídavosti alebo inovácie. Môže byť tiež výsledkom obmedzenej hospodárskej súťaže medzi stranami dohody alebo medzi jednou zo zmluvných strán a tretími stranami, napríklad preto, lebo dohoda vedie k zabráneniu prístupu konkurentov na trh v rozpore s hospodárskou súťažou prostredníctvom zvýšenia nákladov konkurentov a obmedzenia ich schopnosti efektívne súťažiť so zmluvnými stranami.
42. Trhová sila je otázkou stupňa. Stupeň trhovej sily, ktorý sa vyžaduje, pokiaľ ide o zistenie porušenia podľa článku 101 ods. 1 v prípade dohôd, ktoré obmedzujú hospodársku súťaž prostredníctvom účinku, je menší ako stupeň trhovej sily, ktorý sa vyžaduje, pokiaľ ide o zistenie dominancie podľa článku 102, kedy sa vyžaduje značný stupeň trhovej sily.
43. Východiskom analýzy je postavenie zmluvných strán na trhoch ovplyvnených spoluprácou. Na vykonanie tejto analýzy je potrebné definovať relevantné trhy, ktoré sa majú definovať s použitím metodiky oznámenia Komisie o definícii trhu. V prípadoch, keď ide o špecifické typy trhov, ako napríklad nákupný trh alebo trh technológií, sa tieto pravidlá doplnia.

44. Ak majú zmluvné strany nízky spoločný podiel na trhu, nie je pravdepodobné, že by dohoda o horizontálnej spolupráci mala za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 a obvyčajne nie je potrebná žiadna ďalšia analýza. To, čo sa považuje za „nízky spoločný podiel na trhu“ závisí od druhu príslušnej dohody a môže sa odvodiť od prahov „bezpečných zón“ uvedených v rôznych kapitolách týchto usmernení a všeobecnejšie z oznámenia Komisie o dohodách menšieho významu, ktoré neobmedzujú významne hospodársku súťaž podľa článku 81 ods. 1 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva (*de minimis*)⁽¹⁾ („oznámenie *de minimis*“). Ak jedna z dvoch zmluvných strán má iba bezvýznamný podiel na trhu a ak nevlastní dôležité zdroje, dokonca ani vysoký spoločný podiel na trhu sa obvyčajne nebude považovať za známku obmedzovania hospodárskej súťaže na trhu⁽²⁾. Vzhľadom na rozmanitosť dohód o horizontálnej spolupráci a rôzne účinky, ktoré môžu vyvolať v rôznych trhových situáciách, nie je možné stanoviť všeobecný limit podielu na trhu, pri prekročení ktorého by bolo možné predpokladať značnú trhovú silu na spôsobenie obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž.
45. V závislosti od postavenia zmluvných strán na trhu a koncentrácie trhu je potrebné zvažovať takisto ďalšie faktory, ako sú stabilita trhových podielov v čase, prekážky vstupu a pravdepodobnosť vstupu na trh a protichodná sila nákupcov/dodávateľov.
46. Za normálnych okolností Komisia v konkurenčnej analýze použije aktuálne podiely na trhu⁽³⁾. V primeranej miere sa však môže brať do úvahy aj určitý budúci vývoj, napríklad v súvislosti s odchodom z relevantného trhu, so vstupom na relevantný trh alebo s expanziou na relevantnom trhu. Ak sú podiely na trhu premenlivé, napríklad keď je trh charakteristický veľkými a nárazovými dodávkami, môžu sa vziať do úvahy historické údaje. Historické údaje o zmenách trhových podielov môžu byť zdrojom užitočných informácií o konkurenčnom procese a o pravdepodobnej budúcej dôležitosti jednotlivých konkurentov napríklad tak, že ukážu, či spoločnosti získavajú alebo strácajú podiel na trhu. Komisia za každých okolností interpretuje podiely na trhu vo svetle pravdepodobných trhových podmienok, napríklad ak je trh veľmi dynamický alebo jeho štruktúra premenlivá v dôsledku inovácií alebo rastu.
47. V prípade, že vstup na trh je dostatočne jednoduchý, nepredpokladá sa, že by dohoda o horizontálnej spolupráci vyvolala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Na to, aby bol vstup na trh posúdený ako dostatočné konkurenčné obmedzenie pre zmluvné strany dohody o horizontálnej spolupráci, sa musí preukázať, že je dostatočne pravdepodobný, včasný a dostatočne účinný na to, aby zabránil alebo zmaril akékoľvek potenciálne obmedzujúce účinky dohody. Analýza vstupu môže byť ovplyvnená existenciou dohód o horizontálnej spolupráci. Pravdepodobné alebo možné ukončenie dohody o horizontálnej spolupráci môže ovplyvniť pravdepodobnosť vstupu.

1.2.2. Článok 101 ods. 3

48. Posúdenie obmedzení hospodárskej súťaže podľa cieľa alebo účinku podľa článku 101 ods. 1 je len jednou stranou analýzy. Druhou stranou, ktorá sa odzrkadľuje v článku 101 ods. 3, je posúdenie účinkov obmedzujúcich dohód v prospech hospodárskej súťaže. Všeobecný prístup pri uplatňovaní článku 101 ods. 3 je uvedený vo všeobecných usmerneniach. Ak sa v jednotlivých prípadoch preukáže obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1, na obhajobu sa možno dovolávať článku 101 ods. 3. Podľa článku 2 nariadenia Rady č. 1/2003 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže stanovených v článkoch 81 a 82 zmluvy⁽⁴⁾ dôkazné bremeno podľa článku 101 ods. 3 spočíva na podniku(-och), ktorý(-é) sa dovoľáva(-jú) výhody vyplývajúcej z tohto ustanovenia. Faktické argumenty a dôkazy, ktoré poskytne(-nú) podnik(-y), musia preto umožniť Komisii, aby dospela k presvedčeniu, že je dostatočne pravdepodobné, že príslušná dohoda vyvolá účinky podporujúce hospodársku súťaž, alebo nie⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ Ú. v. ES C 368, 22.12.2001, s. 13.

⁽²⁾ Ak sú viac ako dve zmluvné strany, potom kolektívny podiel všetkých spolupracujúcich konkurentov musí byť podstatne vyšší ako podiel najväčšieho samotného zainteresovaného konkurenta.

⁽³⁾ Pokiaľ ide o výpočet podielov na trhu, pozri aj oznámenie o definícii trhu, body 54-55.

⁽⁴⁾ Ú. v. ES L 1, 4.1.2003, s. 1.

⁽⁵⁾ Pozri napr. spojené veci C-501/06 P et al., *GlaxoSmithKline*, citované v poznámke pod čiarou č., body 93-95.

49. Uplatňovanie pravidla o výnimke podľa článku 101 ods. 3 podlieha štyrom kumulatívnym podmienkam, dvom kladným a dvom záporným:
- dohoda musí prispievať k zlepšeniu výroby alebo distribúcie produktov, alebo k podpore technického alebo hospodárskeho pokroku, to znamená, vedie k zvýšeniu efektívnosti,
 - obmedzenia musia byť nevyhnutné na dosiahnutie týchto cieľov, to znamená, zvýšenie efektívnosti,
 - spotrebitelia musia dostať spravodlivý podiel z výsledných výhod, t. j. zvýšenie efektívnosti, vrátane zvýšenia efektívnosti v oblasti kvality, dosiahnuté prostredníctvom nevyhnutných obmedzení sa musí v dostatočnej miere preniesť na spotrebiteľov tak, aby boli aspoň kompenzovaní za obmedzujúce účinky dohody; z toho dôvodu zvýšenie efektívnosti, ktoré prináša prospech len pre zmluvné strany dohody, nie je postačujúce. Na účely týchto usmernení pojem „spotrebitelia“ zahŕňa potenciálnych a/alebo skutočných zákazníkov zmluvných strán dohody, ⁽¹⁾ a
 - dohoda nesmie poskytovať stranám možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže vo vzťahu k podstatnej časti daných produktov.
50. V oblasti dohôd o horizontálnej spolupráci sa uplatňujú nariadenia o skupinovej výnimke, ktoré vychádzajú z článku 101 ods. 3, pokiaľ ide o dohody o výskume a vývoji ⁽²⁾ a dohody o špecializácii (vrátane spoločnej výroby) ⁽³⁾. Tieto nariadenia o skupinovej výnimke vychádzajú z predpokladu, že v dohodách o výskume a vývoji a v dohodách o špecializácii môže byť spojenie dopĺňajúcich sa schopností alebo aktív zdrojom značného zvýšenia efektívnosti. Môže to platiť aj v prípade iných druhov dohôd o horizontálnej spolupráci. Analýza účinnosti jednotlivých dohôd podľa článku 101 ods. 3 je preto do veľkej miery otázkou stanovenia dopĺňajúcich sa schopností a aktív, ktoré každá zo zmluvných strán vloží do dohody, a hodnotenia, či je výsledná účinnosť taká, aby boli splnené podmienky článku 101 ods. 3.
51. Dopĺňajúce sa schopnosti a aktíva môžu vyplývať z dohôd o horizontálnej spolupráci v rôznych formách. Dohoda o výskume a vývoji môže spojiť rôzne možnosti výskumu, ktoré umožnia zmluvným stranám lacnejšie vyrábať kvalitnejšie produkty a skrátiť čas, za ktorý sa tieto produkty dostanú na trh. Dohoda o výrobe môže umožniť zmluvným stranám, aby dosiahli úspory z rozsahu alebo úspory zo sortimentu, ktoré by nemohli dosiahnuť individuálne.
52. Dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré nezahŕňajú spojenie dopĺňajúcich sa schopností alebo aktív, s menšou pravdepodobnosťou povedú k zvýšeniu efektívnosti, ktoré prináša výhody pre spotrebiteľov. Také dohody môžu znížiť duplicitu určitých nákladov, napríklad preto, že je možné vylúčiť určité fixné náklady. Je však menej pravdepodobné, že úspory fixných nákladov vo všeobecnosti prinesú spotrebiteľom výhody ako napríklad úspory variabilných alebo marginálnych nákladov.
53. Ďalšie usmernenia, pokiaľ ide o uplatňovanie kritérií článku 101 ods. 3 zo strany Komisie, možno nájsť vo všeobecných usmerneniach.

1.3. Štruktúra týchto usmernení

54. V kapitole 2 sa stanovujú niektoré všeobecné zásady na posúdenie výmeny informácií, ktoré sa uplatňujú na všetky druhy dohôd o horizontálnej spolupráci spojených s výmenou informácií. Každá z nasledujúcich kapitol týchto usmernení sa bude zameriavať na jeden konkrétny druh dohody o horizontálnej spolupráci. V každej kapitole sa na špecifický druh príslušnej spolupráce bude uplatňovať analytický rámec opísaný v oddiele 1.2, ako aj všeobecné zásady výmeny informácií.

⁽¹⁾ Podrobnejšie informácie týkajúce sa pojmu „zákazník“ sú uvedené v bode 84 všeobecných usmernení.

⁽²⁾ Nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

⁽³⁾ Nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu.

2. VŠEOBECNÉ ZÁSADY POSUDZOVANIA VÝMENY INFORMÁCIÍ Z HĽADISKA HOSPODÁRSKEJ SÚŤAŽE

2.1. Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti

55. Účelom tejto kapitoly je poskytnúť usmernenia k posúdeniu výmeny informácií z hľadiska hospodárskej súťaže. Výmena informácií môže mať rôzne formy. Po prvé, údaje sa môžu zdieľať priamo medzi konkurentmi. Po druhé, údaje sa môžu zdieľať nepriamo prostredníctvom spoločnej agentúry (napríklad obchodného združenia) alebo tretej strany, ako je napríklad organizácia pre výskum trhu, alebo prostredníctvom dodávateľov alebo maloobchodných predajcov daných spoločností.
56. Výmena informácií sa uskutočňuje v rôznych kontextoch. Existujú dohody, rozhodnutia združení podnikov alebo zosúladené postupy, v rámci ktorých sa vymieňajú informácie a hlavná ekonomická funkcia spočíva vo výmene samotných informácií. Výmena informácií môže byť okrem toho súčasťou iného druhu dohody o horizontálnej spolupráci (napríklad zmluvné strany dohody o výrobe spoločne využívajú určité informácie o nákladoch). Posúdenie naostatok uvedeného druhu výmeny informácií by sa malo uskutočniť v kontexte posúdenia samotnej dohody o horizontálnej spolupráci.
57. Výmena informácií je bežným javom na mnohých konkurenčných trhoch, ktorý môže priniesť rôzne druhy zvýšenia efektívnosti. Môže vyriešiť problémy súvisiace s informačnou asymetriou⁽¹⁾, a tak zvýšiť efektívnosť trhov. Okrem toho spoločnosti môžu zlepšiť svoju vnútornú efektívnosť prostredníctvom vzájomného referenčného porovnávania svojich najlepších postupov. Výmena informácií môže spoločnostiam pomôcť k úspore nákladov prostredníctvom zníženia ich zásob, umožnenia rýchlejších dodávok produktov podliehajúcich skaze spotrebiteľom alebo vyrovnávania sa s nestabilným dopytom atď. Výmeny informácií tiež môžu priniesť priamu výhodu spotrebiteľom prostredníctvom zníženia ich nákladov na vyhľadávanie a zlepšenia výberu.
58. Napriek tomu výmena informácií o trhu tiež môže mať za následok obmedzenie hospodárskej súťaže, a to najmä v situáciách, v ktorých výmena informácií podnikom umožní, aby boli informované o trhových stratégiách svojich konkurentov⁽²⁾. Výsledok výmeny informácií, pokiaľ ide o hospodársku súťaž, závisí od charakteristík trhu, na ktorom sa výmena uskutočňuje (ako je napríklad koncentrácia, transparentnosť, stabilita, symetria, zložitost' atď.) a aj od druhu informácií, ktoré sú predmetom výmeny, čo môže pozmeniť príslušné trhové prostredie smerom k prostrediu podliehajúcemu koordinácii.
59. Okrem toho oznamovanie informácií medzi konkurentmi môže predstavovať dohodu, zosúladený postup alebo rozhodnutie združenia podnikov najmä s cieľom stanovenia cien alebo množstiev. Tieto druhy výmeny informácií sa za normálnych okolností budú považovať za kartely a ako také budú predmetom sankcií. Výmena informácií tiež môže umožniť implementáciu kartelu tým, že umožní spoločnostiam, aby monitorovali, či účastníci dodržiavajú dohodnuté podmienky. Tieto druhy výmen informácií sa budú posudzovať ako súčasť kartelu.

Zosúladený postup

60. Článok 101 sa na výmenu informácií vzťahuje len v prípade, ak táto výmena zakladá dohodu, zosúladený postup alebo rozhodnutie združenia podnikov alebo je ich súčasťou. Zistenie existencie dohody, zosúladeného postupu alebo rozhodnutia združenia podnikov neprejudikuje existenciu obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1. V súlade s judikatúrou Súdneho dvora Európskej únie sa pojem „zosúladený postup“ vzťahuje na formu koordinácie medzi podnikmi, ktorá bez toho, aby podniky dospeli k uzatvoreniu dohody v pravom zmysle slova, vedome nahrádza riziká hospodárskej súťaže praktickou spolupracou medzi nimi.⁽³⁾ Kritériá koordinácie a spolupráce potrebné na určenie existencie zosúladeného postupu, ktoré vôbec nevyžadujú vypracovanie

⁽¹⁾ Ekonomická teória informačnej asymetrie skúma rozhodnutia v transakciách, kde jedna strana má viac informácií, ako druhá.

⁽²⁾ Pozri vec C-7/95 P, *John Deere*, bod 88.

⁽³⁾ Pozri napríklad vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 26; spojené veci C-89/85 a iní., *Wood Pulp*, Zb. 1993, s. 1307, bod 63.

skutočného plánu, je potrebné chápať vo svetle konceptu vlastného ustanoveniam Zmluvy týkajúcim sa hospodárskej súťaže, podľa ktorého musí každý podnik nezávisle určiť, akú politiku chce viesť na spoločnom trhu, a podmienky, ktoré zamýšľa ponúknuť svojim klientom. ⁽¹⁾

61. To spoločnostiam nebráni, aby sa inteligentne prispôbili existujúcemu alebo očakávanému správaniu svojich konkurentov. Bráni to však akémukoľvek priamemu alebo nepriamemu kontaktu medzi konkurentmi, ktorého cieľom alebo účinkom je vytvorenie takých podmienok hospodárskej súťaže, ktoré nezodpovedajú bežným súťažným podmienkam na danom trhu, so zreteľom na charakter ponúkaných produktov alebo služieb, veľkosť a počet podnikov a objem daného trhu. ⁽²⁾ Bráni to akémukoľvek priamemu alebo nepriamemu kontaktu medzi konkurentmi, ktorého cieľom alebo účinkom je ovplyvnenie správania skutočného alebo potenciálneho konkurenta na trhu alebo oboznamenanie takéhoto konkurenta so správaním na trhu, pre ktoré sa oni sami rozhodli alebo o ktorom uvažujú, čím by sa uľahčilo dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu. ⁽³⁾ Výmena informácií tak môže predstavovať zosúladený postup, ak znižuje strategickú neistotu ⁽⁴⁾ na trhu, čím uľahčuje kolúziu, t. j. ak vymieňané údaje majú strategický charakter. Zdieľanie strategických údajov medzi konkurentmi teda predstavuje dohodu, pretože obmedzuje nezávislosť konania konkurentov na trhu a znižuje ich motiváciu súťažiť.
62. Situácia, v ktorej len jeden podnik poskytne strategické informácie svojmu(-im) konkurentovi(-om), ktorý(-í) ich prijme(-ú), tiež môže predstavovať zosúladený postup ⁽⁵⁾. K takémuto poskytnutiu údajov môže dôjsť napríklad vďaka kontaktom prostredníctvom pošty, elektronickej pošty, telefónnych hovorov, stretnutí atď. V takom prípade nie je dôležité, či len jeden podnik jednostranne informuje svojich konkurentov o svojom plánovanom správaní na trhu, alebo či sa všetky zúčastnené podniky navzájom informujú o svojich úvahách a zámeroch. Na to, aby sa znížil stupeň strategickkej neistoty, pokiaľ ide o budúce fungovanie predmetného trhu pre všetkých dotknutých konkurentov a aby sa zvýšilo riziko obmedzenia hospodárskej súťaže a výskytu zosúladených konaní stačí, aby jediný podnik poskytol svojim konkurentom strategické informácie o svojej budúcej obchodnej politike ⁽⁶⁾. Napríklad samotná účasť na stretnutí ⁽⁷⁾, na ktorom spoločnosť svojim konkurentom odhalí svoje cenové plány, bude s najväčšou pravdepodobnosťou spadať do pôsobnosti článku 101, a to aj v prípade ak neexistuje konkrétna dohoda o zvýšení cien ⁽⁸⁾. Ak spoločnosť dostane strategické údaje od konkurenta (či už na stretnutí, poštou alebo elektronicke), bude sa predpokladať, že informácie prijala a zodpovedajúcim spôsobom upravila svoje správanie na trhu, pokiaľ nezareaguje jasným vyhlásením, že si neželá takéto údaje získať ⁽⁹⁾.
63. Ak spoločnosť vykoná jednostranné vyhlásenie, ktoré je zároveň skutočne verejné, napríklad prostredníctvom novín, vo všeobecnosti to nepredstavuje zosúladený postup v zmysle článku 101 ods. 1 ⁽¹⁰⁾. V závislosti od skutočností konkrétneho prípadu však nie je možné vylúčiť, že sa zistí zosúladený postup, a to napríklad v situácii, keď po takomto oznámení nasledovali verejné oznámenia ostatných konkurentov, a to v neposlednom rade kvôli tomu, že strategické reakcie jednotlivých konkurentov na verejné oznámenia ostatných (zahŕňajúce napríklad prispôbenie ich vlastných predchádzajúcich oznámení oznámeniam konkurentov) by mohli byť stratégiou na dosiahnutie spoločnej dohody o podmienkach koordinácie.

⁽¹⁾ Pozri vec C-7/95 P, *John Deere*, bod 86.

⁽²⁾ Pozri vec C-7/95 P, *John Deere*, bod 87.

⁽³⁾ Pozri veci 40/73 et al., *Suiker Unie*, Zb. 1975, s. 1663, body 173 a nasl.

⁽⁴⁾ Strategická neistota na trhu vzniká, keďže existujú rôzne možné výsledky kolúzie a pretože spoločnosti nemôžu dokonale sledovať minulé a súčasné kroky svojich konkurentov a nových účastníkov trhu.

⁽⁵⁾ Pozri napríklad spojené veci T-25/95 a in., *Cimenteries*, Zb. 2000, s. II-491, bod 1849: „[...] pojem zosúladený postup v skutočnosti neznamená existenciu vzájomných kontaktov [...]. Táto podmienka je splnená, ak jeden konkurent odhalí svoje budúce zámery alebo správanie na trhu druhému konkurentovi, keď o to druhý konkurent požiada alebo ak to prinajmenšom akceptuje.“

⁽⁶⁾ Pozri návrh generálnej advokátky – Kokott, vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, Zb. 2009, s. I-04529,], bod 54.

⁽⁷⁾ Pozri vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 59: „Akýkoľvek iný výklad by v podstate viedol k tomu, že jediná výmena informácií medzi podnikmi nemôže v žiadnom prípade viesť k zosúladeniu, ktoré je v rozpore s pravidlami hospodárskej súťaže uvedenými v Zmluve. Nie je však vylúčené, v závislosti od štruktúry trhu, aby jediný kontakt, akým je ten v spore vo veci samej, v podstate stačil na to, aby dotknuté podniky zosúlادili svoje konanie na trhu a dospeli tak k praktickej spolupráci, ktorá nahradí hospodársku súťaž a riziká s ňou spojené.“

⁽⁸⁾ Pozri spojené veci T-202/98 a iné., *Tate & Lyle/Komisija*, Zb. 2001, s. II-2035, bod 54.

⁽⁹⁾ Pozri vec C-199/92 P, *Hüls*, Zb. 1999, s. I-4287, bod 162; vec C-49/92 P, *Anic Partecipazioni*, Zb. 1999, s. I-4125, bod 121.

⁽¹⁰⁾ Uvedené by sa nevzťahovalo na situácie, keď by takéto oznámenie zahŕňalo výzvy na kolúziu.

2.2. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

2.2.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže ⁽¹⁾

64. Na základe zistenia existencie dohody, zosúladeného postupu alebo rozhodnutia združenia podnikov je potrebné posúdiť hlavné problémy hospodárskej súťaže, ktoré sa týkajú výmen informácií.

Dohodnutý výsledok

65. Výmena strategických informácií môže prostredníctvom umelého zvýšenia transparentnosti na trhu uľahčiť koordináciu (to znamená, prispôbenie) konkurenčného správania podnikov a môže mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Môže k tomu dôjsť prostredníctvom rôznych kanálov.
66. Jeden spôsob spočíva v tom, že podniky môžu prostredníctvom výmeny informácií dospieť k spoločnej dohode o podmienkach koordinácie, čo môže viesť k dohodnutému výsledku na trhu. Výmena informácií môže vyvolávať vzájomne zhodné očakávania, pokiaľ ide o neistoty, ktoré existujú na trhu. Na základe toho môžu spoločnosti dospieť k spoločnej dohode o podmienkach koordinácie svojho konkurenčného správania, dokonca aj bez konkrétnej dohody o koordinácii. Výmena informácií o zámeroch, pokiaľ ide o budúce správanie, s najväčšou pravdepodobnosťou umožní spoločnostiam dosiahnuť takú spoločnú dohodu.
67. Ďalším kanálom, prostredníctvom ktorého môže mať výmena informácií za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, je zvyšovanie vnútornej stability dohodnutého výsledku na trhu. Môže tak urobiť najmä tým, že umožní zúčastneným spoločnostiam, aby monitorovali odchýlky. Konkrétne, výmena informácií môže spôsobiť, že trh sa stane dostatočne transparentným, aby umožnil dohodnutým spoločnostiam v dostatočnej miere monitorovať, či sa iné spoločnosti odchyľujú od dohodnutého výsledku, a dozvedieť sa tak, kedy majú podniknúť protiopatrenia. Výmena súčasných aj minulých údajov môže predstavovať taký monitorovací mechanizmus. Tento mechanizmus môže umožniť podnikom, aby dosiahli dohodnutý výsledok na trhoch, na ktorých by to inak neboli schopné urobiť, alebo môže zvýšiť stabilitu dohodnutého výsledku, ktorý už na trhu existuje (pozri príklad 3, bod 107).
68. Tretím kanálom, prostredníctvom ktorého môže výmena informácií viesť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž, je zvyšovanie vonkajšej stability dohodnutého výsledku na trhu. Výmeny informácií, ktoré spôsobujú, že trh sa stáva dostatočne transparentným, môžu umožniť dohodnutým spoločnostiam, aby monitorovali, kde a kedy sa nové spoločnosti pokúšajú vstúpiť na trh, a tak umožniť, aby sa dohodnuté spoločnosti zamerali na nového účastníka trhu. Táto skutočnosť sa môže takisto uviesť do súladu s obavami o zabránení prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou, ktoré sa uvádzajú v bodoch 69 až 71. Výmena súčasných aj minulých údajov môže predstavovať taký monitorovací mechanizmus.

Zabránenie prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou

69. Okrem uľahčenia kolúzie môže výmena informácií viesť aj k zabráneniu prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou ⁽²⁾.
70. Výlučná výmena informácií môže mať za následok zabránenie prístupu na ten istý trh, na ktorom sa uskutočňuje výmena, v rozpore s hospodárskou súťažou. Môže k tomu dôjsť, keď sa v dôsledku výmeny komerčne citlivých informácií dostanú nepridružení konkurenti do značne znevýhodneného postavenia z hľadiska hospodárskej súťaže v porovnaní so spoločnosťami združenými v rámci systému výmeny. Tento druh zabránenia prístupu na trh je možný len vtedy, ak sú príslušné informácie veľmi strategické pre hospodársku súťaž a vzťahujú sa na podstatnú časť relevantného trhu.
71. Nie je možné vylúčiť, že výmena informácií tiež môže viesť k zabráneniu prístupu tretích strán na relevantný trh, narúšajúcemu hospodársku súťaž. Napríklad získaním dostatočnej trhovej sily prostredníctvom výmeny informácií môžu byť zmluvné strany, ktoré si vymieňajú informácie na hornom trhu, ako sú vertikálne integrované spoločnosti, schopné zvýšiť cenu kľúčového komponentu na dolnom trhu. Tým by mohli zvýšiť náklady svojich konkurentov na spotrebiteľskom trhu, čo by mohlo mať za následok zabránenie prístupu na dolný trh v rozpore s hospodárskou súťažou.

⁽¹⁾ Použitie výrazu „hlavné problémy hospodárskej súťaže“ znamená, že nasledujúci opis problémov hospodárskej súťaže nie je ani výlučný, ani vyčerpávajúci.

⁽²⁾ Pokiaľ ide o obavy súvisiace so zabránením prístupu na trh, ktoré môžu vyplývať z vertikálnych dohôd, pozri ods. 100 a nasl. usmernení o vertikálnych obmedzeniach citovaných v poznámke pod čiarou č. 9.

2.2.2. Obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa

72. Každá výmena informácií s cieľom obmedzovania súťaže na trhu sa bude považovať za obmedzenie súťaže podľa cieľa. Pri posudzovaní toho, či výmena informácií predstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa, bude Komisia venovať osobitnú pozornosť hospodárskemu a právnenému kontextu, v rámci ktorého sa výmena informácií uskutočňuje ⁽¹⁾. Na tento účel Komisia zohľadní, či výmena informácií môže svojou podstatou potenciálne viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže ⁽²⁾.
73. Výmena informácií o individualizovaných zámeroch spoločností, pokiaľ ide o budúce správanie v súvislosti s cenami alebo množstvami ⁽³⁾, s najväčšou pravdepodobnosťou povedie k dohodnutému výsledku. Vzájomné informovanie o takých zámeroch môže umožniť konkurentom, aby dosiahli spoločnú vyššiu úroveň cien bez toho, že by sa vystavili riziku straty podielu na trhu alebo začatia cenovej vojny počas obdobia prispôsobovania sa novým cenám (pozri príklad 1, bod 105). Okrem toho, je menej pravdepodobné, že výmeny informácií týkajúce sa budúcich zámerov sa uskutočňuje z dôvodov v prospech hospodárskej súťaže.
74. Výmeny informácií o individualizovaných údajoch týkajúcich sa plánovaných budúcich cien alebo množstiev medzi konkurentmi by sa preto mali považovať za obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa ⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾. Okrem toho, súkromné výmeny individualizovaných zámerov, pokiaľ ide o budúce ceny a množstvá, medzi konkurentmi by sa za normálnych okolností považovali za kartely a ako také by boli predmetom sankcií, pretože ich cieľom je obvykle stanovenie cien alebo množstiev. Výmeny informácií, ktoré sú kartelmi, nielen porušujú článok 101 ods. 1, ale zároveň je aj veľmi nepravdepodobné, že by spĺňali podmienky článku 101 ods. 3.

2.2.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

75. Pravdepodobné účinky výmeny informácií na hospodársku súťaž sa musia analyzovať individuálne, pretože výsledky posudzovania závisia od kombinácie rôznych faktorov špecifických pre jednotlivé prípady. Pri posudzovaní obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž sa musia porovnávať pravdepodobné účinky výmeny informácií s konkurenčnou situáciou, ktorá by prevládala v prípade absencie tejto konkrétnej výmeny informácií. ⁽⁶⁾ Ak má mať výmena informácií obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, musí byť pravdepodobné, že má významný nepriaznivý vplyv na jeden (alebo niekoľko) z ukazovateľov hospodárskej súťaže, ako je napríklad cena, produkcia, kvalita produktov, rozmanitosť produktov alebo inovácia. To, či výmena informácií bude mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, závisí od ekonomických podmienok na relevantných trhoch a aj od charakteristiky informácií, ktoré sú predmetom výmeny.
76. Určité trhové podmienky môžu uľahčiť dohodu o koordinácii a jej udržanie z interného či externého hľadiska ⁽⁷⁾. Výmeny informácií na takých trhoch môžu mať účinky, ktoré sú viac obmedzujúce

⁽¹⁾ Pozri napr. spojené veci C-501/06 P a iní, *GlaxoSmithKline*, bod 58; vec C-209/07, *BIDS*, body 15 a nasl.

⁽²⁾ Pozri tiež všeobecné usmernenia bod 22.

⁽³⁾ Informácie o plánovaných budúcich množstvách by mohli napríklad obsahovať plánovaný budúci predaj, podiely na trhu, územia a predaje konkrétnym skupinám zákazníkov.

⁽⁴⁾ Pojem „plánované budúce ceny“ je ilustrovaný v príklade 1. V osobitných situáciách, keď sú spoločnosti plne odhodlané predávať v budúcnosti za ceny, ktoré vopred oznámili verejnosti (t. j. nemôžu ich zmeniť), by sa takéto verejné oznámenia budúcich individualizovaných cien alebo množstiev nepovažovali za zámery, a za bežných okolností by sa preto nepovažovali za obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa. K takejto situácii by mohlo dôjsť napríklad kvôli opakovaným interakciám a osobitnému vzťahu, ktoré môžu mať spoločnosti so svojimi zákazníkmi, napríklad keď je dôležité, aby zákazníci vopred poznali budúce ceny, alebo keď je už možné vykonávať predbežné objednávky za tieto ceny. V týchto situáciách by totiž výmena informácií bola nákladnejším spôsobom na dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu než výmena informácií o budúcich zámeroch a je pravdepodobnejšie, že by sa uskutočnila z prosúťažných dôvodov. To však neznamená, že cenový záväzok voči spotrebiteľom má nevyhnutne prosúťažný charakter. Naopak, mohol by obmedziť možnosť odkloniť sa od dohodnutého výsledku a urobiť ho tak stabilnejším.

⁽⁵⁾ Tým nie je dotknutá skutočnosť, že verejné oznámenia plánovaných individualizovaných cien môžu viesť k zvýšeniu efektívnosti a že strany takejto výmeny by mali možnosť využiť článok 101 ods. 3.

⁽⁶⁾ Pozri vec C-7/95 P, *John Deere/Komisia*, bod 76.

⁽⁷⁾ Je potrebné uviesť, že výmena informácií môže obmedziť hospodársku súťaž podobným spôsobom ako fúzia, ak vedie k efektívnejšej, stabilnejšej alebo pravdepodobnejšej koordinácii na trhu; pozri vec C-413/06 P, *Sony*, Zb. 2008, s. I-4951, bod 123, kde Európsky súdny dvor potvrdil kritériá stanovené Všeobecným súdom vo veci T-342/99, *Airtours*, Zb. 2002, s. II-2585, bod 62.

v porovnaní s trhmi s rozdielnymi podmienkami. Napriek tomu aj v prípadoch, keď sú trhové podmienky také, že udržať koordináciu skôr, ako dôjde k výmene, je ťažké, výmena informácií môže zmeniť trhové podmienky tak, že po výmene bude koordinácia možná – napríklad prostredníctvom zvýšenia transparentnosti na trhu, zníženia zložitosti trhu, vyrovnania nestability alebo vyváženia asymetrie. Z tohto dôvodu je dôležité, aby sa obmedzujúce účinky výmeny informácií posudzovali v kontexte počiatočných trhových podmienok a aj v kontexte toho, ako výmena informácií tieto podmienky mení. To bude zahŕňať posúdenie špecifických charakteristík príslušného systému: najmä jeho účel, podmienky prístupu k systému a podmienky účasti v systéme. Bude takisto potrebné skúmať frekvenciu výmeny informácií, druh vymieňaných informácií (napríklad či sú informácie verejné alebo dôverné, súhrnné alebo podrobné, historické alebo súčasné) a význam informácií pre stanovenie cien, objemu alebo podmienok plnenia ⁽¹⁾. Pre dané posúdenie sú relevantné tieto faktory.

i) Charakteristiky trhu

77. Podniky s väčšou pravdepodobnosťou dosiahnu dohodnutý výsledok na trhoch, ktoré sú dostatočne transparentné, koncentrované, nie komplexné, stabilné a symetrické. Na trhoch takéhoto typu môžu spoločnosti dosiahnuť spoločnú dohodu o podmienkach koordinácie a úspešne monitorovať a sankcionovať odchýlky. Výmena informácií však takisto môže umožniť spoločnostiam, aby dosiahli dohodnutý výsledok v iných situáciách na trhu, v ktorých by ho v prípade chýbajúcej výmeny informácií neboli schopné dosiahnuť. Výmena informácií môže uľahčiť dosiahnutie dohodnutého výsledku prostredníctvom zvýšenia transparentnosti na trhu, zníženia zložitosti trhu, vyrovnania nestability alebo vyváženia asymetrie. V tejto súvislosti konkurenčný výsledok výmeny informácií nezávisí len od prvotných charakteristík trhu, na ktorom sa výmena uskutočňuje (ako je napríklad koncentrácia, transparentnosť, stabilita, zložitosť atď.), ale takisto od toho, ako môže druh vymieňaných informácií tieto charakteristiky zmeniť ⁽²⁾.
78. Dohodnuté výsledky sú pravdepodobnejšie na transparentných trhoch. Transparentnosť môže uľahčiť nekalú súťaž tým, že umožní podnikom spoločne sa dohodnúť na podmienkach koordinácie alebo/a tým, že zvýši internú a externú stabilitu kolúzie. Výmena informácií môže zvýšiť transparentnosť, a tým aj obmedziť neistoty, pokiaľ ide o strategické premenné hospodárskej súťaže (napríklad ceny, výroba, dopyt, náklady atď.). Čím nižšia je predošlá úroveň transparentnosti na trhu, tým väčšiu hodnotu môže mať výmena informácií pri dosahovaní dohodnutého výsledku. Je menej pravdepodobné, že výmena informácií, ktorá málo prispieva k transparentnosti na trhu, bude mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž ako výmena informácií, ktorá významne zvyšuje transparentnosť. Preto pravdepodobnosť toho, že výmena informácií bude mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, bude určená kombináciou predošlej úrovne transparentnosti a toho, ako výmena informácií túto úroveň zmení. Predchádzajúci stupeň transparentnosti medzi iným závisí od počtu účastníkov trhu a od povahy transakcií, ktoré sa môžu pohybovať od verejných transakcií po dôverné dvojstranné rokovania medzi kupujúcimi a predávajúcimi. Kľúčovým prvkom pri hodnotení zmeny v úrovni transparentnosti na trhu je určenie toho, do akej miery môžu podniky využiť informácie, ktoré majú k dispozícii, na stanovenie krokov svojich konkurentov.
79. Pevné oligopolové môžu umožniť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu, pretože je jednoduchšie, aby sa menší počet spoločností spoločne dohodol na podmienkach koordinácie a sledoval porušenie pravidiel koordinácie. Pri menšom počte podnikov je takisto väčšia pravdepodobnosť udržateľnosti dohodnutého výsledku. V prípade koordinácie väčšieho počtu podnikov sú výnosy z porušenia pravidiel koordinácie väčšie, pretože prostredníctvom podhodnotenia cien je možné získať väčší podiel na trhu. Výnosy z dohodnutého výsledku sú zároveň menšie, pretože v prípade väčšieho počtu podnikov podiel na výnosoch z dohodnutého výsledku klesá. Výmeny informácií v rámci pevných oligopolov s väčšou pravdepodobnosťou vyvolajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž než v rámci menej pevných oligopolov a je nepravdepodobné, že takéto obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vyvolajú na veľmi roztrieštených trhoch. Zvýšením transparentnosti alebo zmenou trhového prostredia iným spôsobom smerom k prostrediu, ktoré je náchylnejšie ku koordinácii, však môžu výmeny informácií uľahčovať koordináciu a monitorovanie medzi väčším počtom spoločností než by bolo možné v prípade ich absencie.

⁽¹⁾ Vec C-238/05, *Asnef-Equifax*, bod 54.

⁽²⁾ Treba poznamenať, že diskusia uvedená v bodoch 78 až 85 nie je úplným zoznamom príslušných charakteristík. Trh môže mať iné charakteristiky, ktoré sú dôležité pri stanovovaní určitých výmen informácií.

80. Pre podniky môže byť ťažké dosiahnuť dohodnutý výsledok v zložitom trhovom prostredí. Využitie výmeny informácií však môže do určitej miery také prostredie zjednodušiť. V zložitom trhovom prostredí je obvykle potrebná väčšia výmena informácií na dosiahnutie spoločnej dohody o podmienkach koordinácie a sledovanie porušovania pravidiel koordinácie. Je napríklad ľahšie dosiahnuť dohodnutý výsledok, pokiaľ ide o cenu jediného homogénneho produktu, ako v prípade mnohých cien na trhu s mnohými diferencovanými produktmi. Napriek tomu je možné, že aby spoločnosti obišli ťažkosti spojené s dosiahnutím dohodnutého výsledku v prípade veľkého počtu cien, môžu si vymieňať informácie s cieľom zaviesť jednoduché pravidlá stanovovania cien (napríklad orientačné cenové body).
81. Dohodnuté výsledky sú pravdepodobnejšie, ak sú podmienky dopytu a ponuky relatívne stabilné⁽¹⁾. V nestabilnom prostredí môže byť pre spoločnosť zložitá zistiť, či je pokles obratu dôsledkom celkovej nízkej úrovne dopytu, alebo dôsledkom toho, že konkurent ponúka osobitne nízke ceny, a preto je ťažké udržať dohodnutý výsledok. V tomto kontexte môže premenlivý dopyt, významný vnútorný rast niektorých spoločností na trhu alebo častý vstup nových spoločností na trh znamenať, že súčasná situácia nie je dostatočne stabilná a koordinácia je nepravdepodobná⁽²⁾. Výmena informácií v určitých situáciách môže slúžiť na účely zvyšovania stability na trhu a tým môže umožniť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu. Koordinácia môže byť zložitejšia aj na trhoch, kde sú dôležité inovácie, pretože najmä významné inovácie môžu umožniť jednej spoločnosti získať voči konkurentom značnú výhodu. V záujme udržateľnosti dohodnutého výsledku by reakcie tretích strán, napríklad súčasných alebo budúcich konkurentov, ktorí sa nezúčastňujú na koordinácii, ako aj reakcie zákazníkov nemali ohrozovať výsledky, ktoré má tajná dohoda priniesť. V tomto kontexte je vzhľadom na existenciu prekážok vstupe pravdepodobnejšie, že dohodnutý výsledok na trhu je realizovateľný a udržateľný.
82. Dohodnutý výsledok je pravdepodobnejší v symetrických štruktúrach trhu. Ak sú spoločnosti homogénne z hľadiska ich nákladov, dopytu, podielov na trhu, sortimentu, kapacít atď., s väčšou pravdepodobnosťou sa spoločne dohodnú na podmienkach koordinácie, pretože ich motivácia je podobnejšia. Výmena informácií však môže v niektorých situáciách umožniť dosiahnutie dohodnutého výsledku aj v heterogénnejších trhových štruktúrach. Výmena informácií by umožnila spoločnostiam, aby si uvedomili vzájomné rozdiely, a pomohla by im navrhnuť prostriedky, aby sa prispôbili, pokiaľ ide o ich heterogénnosť v kontexte koordinácie.
83. Stabilita dohodnutého výsledku tiež závisí od toho, ako spoločnosti eskontujú budúce zisky. Čím viac si spoločnosti cenia súčasné zisky, ktoré by mohli dosiahnuť z cenového podhodnotenia, v porovnaní so všetkými budúcimi ziskami, ktoré by mohli dosiahnuť prostredníctvom dohodnutého výsledku, tým je menej pravdepodobné, že budú schopné dosiahnuť dohodnutý výsledok.
84. Rovnako je dohodnutý výsledok pravdepodobnejší medzi podnikmi, ktoré budú pokračovať v pôsobení na tom istom trhu počas dlhej doby, keďže v takomto prípade sa budú viac angažovať v záujme koordinácie. Ak si je spoločnosť vedomá toho, že bude musieť vzájomne pôsobiť s inými spoločnosťami počas dlhej doby, bude mať väčšiu motiváciu k tomu, aby dospela k dohodnutému výsledku, pretože tok budúcich ziskov z dohodnutého výsledku bude mať vyššiu hodnotu ako krátkodobý zisk, ktorý by mohla mať, keby porušila pravidlá koordinácie, t. j. pred tým než by druhá spoločnosť odhalila porušenie a podnikla protiopatrenia.
85. Celkovo, na to, aby bol dohodnutý výsledok udržateľný, musí byť hrozba dostatočne vierohodných a okamžitých protiopatrení pravdepodobná. Dohodnuté výsledky nie sú udržateľné na trhoch, na ktorých nie sú následky porušenia dohody dostatočne prísne na to, aby koordinujúce spoločnosti presvedčili, že je v ich najlepšom záujme dodržiavať dohodnutý výsledok. Napríklad na trhoch charakteristických zriedkavými a nárazovými objednávkami, môže byť zložitá zaviesť dostatočne prísny zastrahujúci mechanizmus, pretože zisk z porušenia pravidiel v pravý čas môže byť veľký, istý a okamžitý, zatiaľ čo strata z potrestania môže byť malá, neistá a môže k nej dôjsť až po čase. Dôveryhodnosť odradzujúceho mechanizmu tiež závisí od toho, či ostatné koordinujúce spoločnosti majú motiváciu prijať protiopatrenia, ktorá je podmienená porovnaním ich krátkodobých strát

⁽¹⁾ Pozri vec T-35/92, *John Deere/Komisia*, Zb. 1994, s. II-957, bod 78.

⁽²⁾ Pozri rozhodnutie Komisie vo veci IV/31.370 a 31.446, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, Ú. v. ES L 68, 13.3.1992, s. 19, bod 51 a vec T-35/92, *John Deere/Komisia*, bod 78. Nie je nevyhnutné, aby sa ustanovila absolútna stabilita alebo vylúčila ostrá konkurencia.

vyplývajúcich zo začatia cenovej vojny a potenciálneho dlhodobého zisku v prípade, že sa im podarí navodiť návrat k dohodnutému výsledku. Schopnosť spoločností podniknúť protiopatrenia môže byť napríklad posilnená, ak sú spoločnosti previazané aj vertikálnymi obchodnými vzťahmi, ktoré môžu použiť ako hrozbu trestu za porušenie koordinácie.

ii) Charakteristika výmeny informácií

Strategické informácie

86. Článok 101 sa s väčšou pravdepodobnosťou vzťahuje na výmenu strategických údajov, t. j. údajov, ktoré znižujú strategickú neistotu na trhu, medzi konkurentmi ako na výmeny iných druhov informácií. Zdieľanie strategických údajov môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, pretože obmedzuje rozhodovaciu nezávislosť zmluvných strán prostredníctvom zníženia ich motivácie, aby si konkurovali. Strategické informácie môžu súvisieť s cenami (napr. skutočné ceny, zľavy, zvýšenia, zníženia alebo rabaty), zoznamami zákazníkov, výrobnými nákladmi, množstvami, obrátmi, predajom, kapacitami, kvalitou, marketingovými plánmi, rizikami, plánmi, investíciami, technológiami a programami výskumu a vývoja a ich výsledkami. Informácie, ktoré súvisia s cenami a množstvami sú vo všeobecnosti najstrategickejšie a po nich nasledujú informácie o nákladoch a dopyte. Pokiaľ si však spoločnosti konkurujú so zreteľom na výskum a vývoj, sú to práve údaje o technológii, ktoré môžu byť pre hospodársku súťaž najstrategickejšie. Strategická užitočnosť údajov tiež závisí od ich agregácie, veku, ako aj trhového kontextu a frekvencie výmeny.

Pokrytie trhu

87. Podniky zapojené do výmeny informácií musia pokrývať dostatočne veľkú časť relevantného trhu, aby bolo pravdepodobné, že táto výmena má obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Inak by konkurenti, ktorí sa nezúčastňujú na výmene informácií, mohli obmedziť akékoľvek správanie zapojených podnikov narúšajúce hospodársku súťaž. Stanovením cien pod koordinovanou úrovňou cien by napríklad spoločnosti, ktoré nie sú prepojené v rámci systému výmeny informácií, mohli ohroziť vonkajšou stabilitu dohodnutého výsledku.
88. Z teoretického hľadiska nie je možné definovať to, čo predstavuje „dostatočne veľkú časť trhu“, a bude to závisieť od konkrétnych skutočností každého prípadu a aj od druhu príslušnej výmeny informácií. Ak sa však výmena informácií uskutočňuje v kontexte iného druhu dohody o horizontálnej spolupráci a neprekračuje rámec toho, čo je potrebné na jej implementáciu, pokrytie trhu, ktoré nedosahuje limity podielov na trhu stanovené v príslušnej kapitole týchto usmernení, v príslušnom nariadení o skupinovej výnimke⁽¹⁾ alebo v oznámení *de minimis* vzťahujúcom sa k príslušnému druhu dohody, obvykle nebude dostatočne veľké, aby výmena informácií vyvolala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

Súhrnné/individualizované údaje

89. Výmeny skutočne súhrnných údajov, to znamená, v prípadoch, ak je dostatočne ťažké rozoznať informácie na úrovni jednotlivých spoločností, s oveľa menšou pravdepodobnosťou povedú k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž ako výmeny údajov na úrovni spoločnosti. Zbieranie a výmena súhrnných údajov (ako sú údaje o predajoch, údaje o kapacitách alebo údaje o nákladoch na vstupy a na komponenty) obchodným združením alebo spoločnosťou na výskum trhu môže priniesť výhody tak dodávateľom, ako aj zákazníkom tým, že im umožní získať jasnejší obraz o ekonomickej situácii určitého odvetvia. Zbieranie takýchto údajov a ich uverejňovanie môže prispieť k tomu, že účastníci trhu budú lepšie informovaní pri individuálnych rozhodnutiach, ktoré sú potrebné pre efektívne prispôbenie ich stratégií podmienkam na trhu. Vo všeobecnosti, s výnimkou prípadu, že sa uskutočňuje v rámci pevného oligopolu, nie je pravdepodobné, že výmena súhrnných údajov bude mať za účinko obmedzenie súťaže. Naopak, výmena individualizovaných údajov uľahčuje spoločnú

⁽¹⁾ V prípade výmen informácií v kontexte dohody o výskume a vývoji, ak nepresahujú rámec toho, čo je potrebné pre vykonávanie dohody, sa môže využiť „bezpečná zóna“ 25 %, ktorá je stanovená v nariadení o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj. Pokiaľ ide o nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu, príslušná bezpečná zóna je 20 %.

dohodu na trhu a stratégie trestania tým, že koordinujúcim spoločnostiam umožňuje identifikovať podnik, ktorý porušil pravidlá koordinácie alebo podnik vstupujúci na trh. Nie je však možné vylúčiť, že výmena súhrnných údajov uľahčí dohodnutý výsledok na trhoch so špecifickými charakteristikami. Členovia veľmi pevného a stabilného oligopolu, ktorí si vymieňajú súhrnné údaje, by v prípade, že zaznamenajú trhovú cenu pod určitou úrovňou, by mohli automaticky predpokladať, že sa niekto odchýlil od dohodnutého výsledku, a prijať odvetné opatrenia na celom trhu. Inými slovami, na udržanie stabilnej kolúzie spoločnosti vždy nepotrebujú vedieť, kto je porušovateľom, niekedy im stačí informácia, že „niekto“ pravidlá koordinácie porušil.

Vek údajov

90. Je nepravdepodobné, že výmena historických údajov povedie k dohodnutému výsledku, keďže je nepravdepodobné, že by naznačovala budúce správanie konkurentov alebo zabezpečila spoločnú dohodu na trhu ⁽¹⁾. Okrem toho, je nepravdepodobné, že by výmena historických údajov uľahčovala monitorovanie porušení pravidiel koordinácie, pretože čím sú údaje staršie, tým sú menej užitočné pre včasné zistenie porušení a aj ako vierohodná hrozba okamžitej odvetvy ⁽²⁾. Neexistuje žiadna vopred stanovená hranica, kedy sa údaje stávajú historickými, t. j. dostatočne starými na to, aby nepredstavovali riziko pre hospodársku súťaž. To, či sú údaje skutočne historické, závisí od špecifickej charakteristiky relevantného trhu, a najmä od frekvencie opakovaných rokovaní o cenách v danom odvetví. Údaje sa napríklad môžu považovať za historické, ak sú niekoľkokrát staršie ako priemerná dĺžka zmlúv v danom odvetví, ak tieto zmluvy môžu poslúžiť ako ukazovateľ frekvencie opakovaných rokovaní o cenách. Okrem toho, to, kedy sa údaje stávajú historickými, závisí tiež od povahy údajov, agregácie, frekvencie výmeny a charakteristík relevantného trhu (napríklad jeho stabilita a transparentnosť).

Frekvencia výmeny informácií

91. Časté výmeny informácií, ktoré umožňujú lepšie sa dohodnúť o trhu, a sledovanie porušovania pravidiel, zvyšujú riziká dohodnutého výsledku. Na menej stabilných trhoch môžu byť na uľahčenie dohodnutého výsledku potrebné častejšie výmeny informácií než na stabilných trhoch. Na trhoch s dlhodobými zmluvami (ktoré naznačujú, že opakované rokovania o cenách nie sú časté) by menej častá výmena informácií spravidla postačovala k dosiahnutiu dohodnutého výsledku. Naopak, menej častá výmena informácií by spravidla nepostačovala k dosiahnutiu dohodnutého výsledku na trhoch s krátkodobými zmluvami a častými opakovanými rokovaniami o cenách ⁽³⁾. Frekvencia výmeny údajov potrebná pre dosiahnutie dohodnutého výsledku však závisí tiež od povahy, veku a agregácie údajov ⁽⁴⁾.

Verejné/neverejné informácie

92. Vo všeobecnosti nie je pravdepodobné, že výmeny skutočne verejných informácií predstavujú porušenie článku 101 ⁽⁵⁾. *Skutočne verejné informácie* sú informácie, ktoré sú rovnako dostupné (pokiaľ ide o náklady na prístup) pre všetkých konkurentov a zákazníkov. Aby boli informácie skutočne verejné, ich získanie by nemalo byť pre zákazníkov a pre podniky, ktoré nie sú prepojené so systémom výmeny, nákladnejšie ako pre podniky, ktoré si informácie vymieňajú. Z tohto dôvodu by sa konkurenti za bežných okolností nerozhodli vymieňať údaje, ktoré môžu rovnako ľahko získať na trhu, a preto sú výmeny skutočne verejných údajov v praxi nepravdepodobné. Naopak aj keď sa údaje vymieňané medzi konkurentmi nachádzajú v tom, čo sa často označuje ako „verejný majetok“, nie sú skutočne verejné, ak náklady spojené so zhromažďovaním údajov odrádzajú iné spoločnosti

⁽¹⁾ Zber historických údajov sa tiež môže používať na účely vypracovania príspevku odvetvového združenia k prehodnoteniu verejnej politiky alebo jeho analýzy.

⁽²⁾ Napríklad v minulých prípadoch Komisia posudzovala výmenu individuálnych údajov, ktoré boli viac ako jeden rok staré, ako historické a ako údaje, ktoré neobmedzujú hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, zatiaľ čo informácie menej ako jeden rok staré sa posudzovali ako nové; rozhodnutie Komisie vo veci IV/31.370, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, bod 50; rozhodnutie Komisie vo veci IV/36.069, *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, Ú. v. ES L 1, 3.1.1998, s. 10, bod 17.

⁽³⁾ Je však potrebné uviesť, že menej časté zmluvy by mohli znížiť pravdepodobnosť dostatočne rýchlej odvetvy.

⁽⁴⁾ V závislosti od štruktúry trhu a celkového kontextu výmeny však nie je možné vylúčiť, že izolovaná výmena môže predstavovať dostatočný základ pre zúčastnené podniky, aby zosúladiли svoje trhové správanie (to znamená, spoločne sa dohodli o podmienkach koordinácie), a tak úspešne nahradili hospodársku súťaž a riziká s ňou spojené praktickou spolupracou, pozri vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 59.

⁽⁵⁾ Spojené veci T-191/98 a iní, *Atlantic Container Line (TACA)*, Zb. 2003, s. II-3275, bod 1154. Treba si všimnúť, že k tomu nemusí dôjsť, ak výmena podporuje kartel.

a zákazníkov, aby tak robili⁽¹⁾. Možnosť zhromažďovať informácie na trhu, získavať ich napríklad od zákazníkov, neznamena, že také informácie predstavujú údaje o trhu, ktoré sú ľahko dostupné pre konkurentov⁽²⁾.

93. Dokonca aj keď sú údaje verejne dostupné (napríklad informácie, ktoré uverejňujú regulačné orgány), existencia doplňujúcej výmeny informácií zo strany konkurentov môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak ešte viac znižuje strategickú neistotu na trhu. V tomto prípade sú to práve dodatočné informácie, ktoré sú rozhodujúce pre naklonenie rovnováhy trhu smerom k dohodnutému výsledku.

Verejná/neverejná výmena informácií

94. Výmena informácií je skutočne verejná, ak umožňuje, aby boli vymieňané údaje rovnako dostupné (pokiaľ ide o náklady na prístup) pre všetkých konkurentov a zákazníkov⁽³⁾. Skutočnosť, že informácie sa vymieňajú verejne, môže znížiť pravdepodobnosť dohodnutého výsledku na trhu do tej miery, že spoločnosti, ktoré sa nezúčastňujú koordinácie, potenciálni konkurenti, ako aj zákazníci môžu byť schopní obmedziť potenciálny obmedzujúci účinok na hospodársku súťaž⁽⁴⁾. Nie je však možné úplne vylúčiť, že aj skutočne verejná výmena informácií môže uľahčiť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu.

2.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

2.3.1. Zvýšenie efektívnosti⁽⁵⁾

95. Výmena informácií môže viesť k zvýšeniu efektívnosti. Informácie o nákladoch konkurentov môžu podnikom umožniť, aby sa stali efektívnejšími, keď porovnávajú svoju výkonnosť na základe osvedčených postupov v odvetví a v súlade s tým navrhnú interné motivačné programy.
96. Okrem toho, v určitých situáciách môže výmena informácií pomôcť podnikom pri umiestňovaní produkcie smerom k trhom s vysokým dopytom (napríklad informácie o dopyte) alebo smerom k nízkonákladovým podnikom (napríklad informácie o nákladoch). Pravdepodobnosť týchto druhov prínosov závisí od charakteristík trhu, ako sú napríklad skutočnosť, či spoločnosti súťažajú prostredníctvom cien alebo množstiev a povahy neistôt na trhu. Niektoré formy výmen informácií v tomto kontexte možno umožnia podstatné úspory nákladov, keď napríklad znížia zbytočné zásoby alebo umožnia rýchlejšiu dodávku produktov podliehajúcich skaze do oblastí s vysokým dopytom a ich zníženie v oblastiach s nízkym dopytom (pozri príklad 7, bod 110).
97. Výmena údajov o spotrebiteľoch medzi podnikmi na trhoch s asymetrickými informáciami o spotrebiteľoch môže takisto viesť k prínosom. Napríklad vedenie záznamov o minulom správaní spotrebiteľov z hľadiska nehôd alebo nesplácania úverov poskytuje motív pre spotrebiteľov, aby obmedzili svoje vystavenie sa riziku. Takisto umožňuje zistiť, ktorí spotrebiteľia znášajú nižšie riziko a mali by využívať výhody nižších cien. V tomto kontexte môže výmena informácií tiež znížiť zablokovanie spotrebiteľa a tým vyvolať silnejšiu hospodársku súťaž. Je to preto, lebo informácie sú vo všeobecnosti špecifické pre vzťah a spotrebiteľia by inak stratili výhodu týchto informácií, keby prešli k inej spoločnosti. Príklady takých prínosov možno nájsť v odvetviach bankovníctva a poisťovníctva, ktoré charakterizujú časté výmeny informácií o neplnení záväzkov zo strany spotrebiteľa a o charakteristikách rizika.

⁽¹⁾ Okrem toho, skutočnosť, že strany výmeny v minulosti oznámili údaje verejnosti (prostredníctvom dennej tlače alebo svojej webovej stránky) neznamena, že následná neverejná výmena by nebola porušením článku 101.

⁽²⁾ Pozri spojené veci T-202/98 a iní, *Tate & Lyle/Komisia*, bod 60.

⁽³⁾ To nebráni tomu, aby bola databáza ponúknutá za nižšiu cenu zákazníkom, ktorí do nej sami prispeli údajmi, keďže s takýmto príspevkom sú zvyčajne spojené náklady.

⁽⁴⁾ Na zistenie toho, či by subjekty, ktoré sa nepodieľajú na systéme výmeny informácií, boli schopné ohroziť očakávané výsledky koordinácie by bolo dôležité posúdenie prekážok vstupu a vyrovnávajúcej „sily kupujúcich“ na trhu. Zvýšená transparentnosť vo vzťahu k zákazníkom by však mohla buď znížiť, alebo zvýšiť priestor pre dohodnutý výsledok, pretože so zvýšenou transparentnosťou vo vzťahu k zákazníkom sú zisky vyplývajúce z odchýlok od dohodnutého výsledku vyššie, keďže cenová elasticita dopytu je vyššia, ale odvetné opatrenia sú tvrdšie.

⁽⁵⁾ Diskusia týkajúca sa potenciálneho zvýšenia efektívnosti vyplývajúceho z výmeny informácií nemá výlučný ani vyčerpávajúci charakter.

98. Výmena minulých a súčasných údajov týkajúcich sa trhových podielov môže v niektorých situáciách poskytnúť výhody spoločnostiam aj spotrebiteľom tým, že umožní spoločnostiam, aby ich oznamovali ako signál kvality svojich produktov pre spotrebiteľov. Keď spotrebiteľia nemajú úplné informácie o kvalite produktov, často využívajú nepriame prostriedky na získanie informácií o relatívnej kvalite produktov, ako je napríklad cena a podiely na trhu (spotrebiteľia napríklad využívajú zoznamy najpredávanejších kníh, aby si vybrali knihu).
99. Výmena informácií, ktoré sú skutočne verejné, môže takisto priniesť prospech spotrebiteľom tým, že im umožní informovanejší výber (a zníži náklady na vyhľadávanie). Spotrebiteľia môžu takýmto spôsobom profitovať najmä z verejných výmen súčasných údajov, ktoré sú najdôležitejšie pre ich rozhodnutia o nákupe. Podobne, verejné výmeny informácií o vstupných cenách môžu znížiť náklady spoločností na vyhľadávanie, z čoho by zvyčajne mali prospech spotrebiteľia prostredníctvom nižších konečných cien. Je menej pravdepodobné, že by tieto typy priamych výhod pre spotrebiteľov vznikli v dôsledku výmen budúcich cenových zámerov, pretože je pravdepodobné, že spoločnosti, ktoré oznamujú svoje cenové zábery, zmenia svoje ceny skôr než spotrebiteľia uskutočnia na základe týchto informácií skutočný nákup. Vo všeobecnosti sa spotrebiteľia nemôžu pri plánovaní spotreby spoľahnúť na budúce zábery spoločností. Spoločnosti však môžu byť do určitej miery nútené nemeniť oznámené budúce ceny pred ich realizáciou, a to napríklad v prípade, keď sú opakované v styku so spotrebiteľmi a spotrebiteľia sa spoliehajú na to, že vopred poznajú budúce ceny, alebo napríklad, keď spotrebiteľia môžu vykonávať predbežné objednávky. V týchto situáciách môže výmena informácií týkajúcich sa budúcnosti zlepšiť plánovanie výdavkov zákazníkov.
100. Výmena súčasných a minulých údajov s väčšou pravdepodobnosťou prinesie zvýšenie efektívnosti ako výmena informácií o budúcich zámeroch. Za osobitných okolností by však oznamovanie budúcich zámerov mohlo takisto priniesť zvýšenie efektívnosti. Napríklad spoločnosti, ktoré sa včas dozvedia víťaza pretekov vo výskume a vývoji, by sa mohli vyhnúť zdvojovaniu nákladných snáh a zbytočnému vynakladaniu zdrojov, ktoré nie je možné získať späť⁽¹⁾.

2.3.2. Nevyhnutnosť

101. Obmedzenia, ktoré presahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré je výsledkom výmeny informácií, nespĺňajú podmienky článku 101 ods. 3. Na splnenie podmienky nevyhnutnosti budú musieť zmluvné strany preukázať, že predmet údajov, agregácia, vek, utajenie a frekvencia, ako aj rozsah výmeny sú takého druhu, ktorý prináša najnižšie riziká nevyhnutné na dosiahnutie požadovaného zvýšenia efektívnosti. Výmena by okrem toho nemala zahŕňať informácie mimo rámca premenných, ktoré sú relevantné pre dosiahnutie zvýšenej efektívnosti. Napríklad výmena individualizovaných údajov na účely stanovenia kritérií by vo všeobecnosti nebola nevyhnutná, pretože napríklad informácie zhromaždené v určitej forme odvetvovej klasifikácie by takisto mohli priniesť požadované zvýšenie efektívnosti a pritom by predstavovali nižšie riziko toho, že povedú k dohodnutému výsledku (pozri príklad 4). Nakoniec vo všeobecnosti nie je pravdepodobné, že by zdieľanie individualizovaných údajov o budúcich zámeroch bolo nevyhnutné, obzvlášť ak súvisí s cenami a množstvami.
102. Podobne, výmeny informácií, ktoré tvoria súčasť dohôd o horizontálnej spolupráci, takisto s väčšou pravdepodobnosťou spĺňajú podmienky článku 101 ods. 3, keď nepresahujú rámec toho, čo je nevyhnutné na implementáciu hospodárskeho účelu dohody (napríklad spoločné využívanie technológie potrebnej v prípade dohody o výskume a vývoji alebo údaje o nákladoch v kontexte dohody o výrobe).

2.3.3. Prenesenie na spotrebiteľov

103. Zvýšenie efektívnosti, ktoré sa dosiahlo prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž spôsobené výmenou informácií. Čím nižšia je trhová sila zmluvných strán zapojených do výmeny informácií, tým je pravdepodobnejšie, že zvýšenie efektívnosti by sa prenieslo na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

⁽¹⁾ Takéto zvýšenia efektívnosti sa musia zvažovať v porovnaní s potenciálnymi negatívnymi účinkami, napríklad, obmedzenia hospodárskej súťaže na trhu, ktorý stimuluje inováciu.

2.3.4. Nevyhlúčenie hospodárskej súťaže

104. Kritériá článku 101 ods. 3 nie je možné splniť v prípade, že spoločnostiam zapojeným do výmeny informácií sa poskytne možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže v súvislosti s podstatnou časťou príslušných produktov.

2.4. Príklady

105. Výmena informácií o plánovaných budúcich cenách ako obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa

Príklad 1

Situácia: Obchodné združenie spoločností prevádzkujúcich osobnú autobusovú prepravu v krajine X rozširuje individualizované informácie o plánovaných budúcich cenách len medzi členskými autobusovými spoločnosťami. Informácie obsahujú niekoľko údajov, ako je napríklad plánované cestovné a trasa, pre ktorú toto cestovné platí, možné obmedzenia tohto cestovného, ako napríklad, ktorí cestujúci si ho môžu kupovať, či sa vyžaduje platba vopred alebo minimálny pobyt, lehota, počas ktorej sa cestovné lístky môžu predávať za dané cestovné (prvý a posledný dátum na lístku a čas, počas ktorého sa cestovný lístok s daným cestovným môže využiť na cestu) (prvý a posledný dátum cesty).

Analýza: Táto výmena informácií, ktorá bola vyvolaná rozhodnutím združenia podnikov, sa týka cenových zámerov konkurentov. Táto výmena informácií je veľmi účinným nástrojom na dosiahnutie dohodnutého výsledku, a preto obmedzuje hospodársku súťaž prostredníctvom cieľa. Je to preto, lebo spoločnosti môžu kedykoľvek zmeniť svoje vlastné plánované ceny oznámené v rámci združenia, ak sa dozvedia, že ich konkurenti plánujú účtovať vyššie ceny. Spoločnostiam to umožňuje dosiahnuť vyššiu úroveň cien bez toho, že by znášali náklady spojené so stratou podielu na trhu. Napríklad autobusová spoločnosť A môže dnes oznámiť zvýšenie ceny na trase z mesta 1 do mesta 2 pre cesty od nasledujúceho mesiaca. Keďže k tejto informácií majú prístup všetky ostatné autobusové spoločnosti, spoločnosť A môže potom počkať a presvedčiť sa o reakcii svojich konkurentov na toto oznámenie o cene. V prípade, že by sa konkurent na tej istej trase, povedzme spoločnosť B, prispôbil tomuto cenovému zvýšeniu, potom by oznámenie spoločnosti A zostalo bezo zmeny a neskôr by pravdepodobne nadobudlo účinnosť. Pokiaľ by sa však spoločnosť B neprispôbila zvýšeniu ceny, potom by spoločnosť A ešte vždy mohla zmeniť svoje cestovné. Úprava by pokračovala dovtedy, kým by sa spoločnosti nezhodli na zvýšenej úrovni cien narúšajúcej hospodársku súťaž. Táto výmena informácií pravdepodobne nespĺňa podmienky článku 101 ods. 3. Výmena informácií sa obmedzuje iba na konkurentov, to znamená zákazníci autobusových spoločností ju priamo nevyužívajú

106. Výmena informácií o súčasných cenách s dostatočným zvýšením efektívnosti pre spotrebiteľov

Príklad 2

Situácia: Domáca cestovná kancelária sa spoločne s autobusovými spoločnosťami v malej krajine X dohodne na rozširovaní informácií o súčasných cenách autobusových lístkov prostredníctvom voľne dostupnej internetovej stránky (na rozdiel od príkladu 1, bod 105 si spotrebiteľia už môžu kupovať lístky za také ceny a za takých podmienok, ktoré sú predmetom výmeny, takže tieto ceny nie sú plánovanými budúcimi cenami, ale súčasnými cenami súčasných a budúcich služieb). Tieto informácie obsahujú niekoľko údajov, ako je napríklad cestovné a trasa, pre ktorú toto cestovné platí, možné obmedzenia tohto cestovného, ako napríklad, ktorí spotrebiteľia si ho môžu kupovať, či sa vyžaduje platba vopred alebo minimálny pobyt, a čas počas ktorého sa lístok s daným cestovným môže použiť na cestovanie (dátum prvej a poslednej cesty). Autobusová doprava v krajine X nie je na tom istom relevantnom trhu ako vlaková a letecká doprava. Predpokladá sa, že relevantný trh je koncentrovaný, stabilný a pomerne jednoduchý a cenotvorba sa výmenou informácií stáva transparentnou.

Analýza: Táto výmena informácií nepredstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa. Spoločnosti si nevymieňajú informácie o plánovaných budúcich cenách, ale o súčasných cenách, pretože už za tieto ceny skutočne predávajú lístky (na rozdiel od príkladu 1, bod 105). Preto je menej pravdepodobné, že táto výmena informácií bude predstavovať účinný mechanizmus na dosiahnutie ústredného bodu pre koordináciu. Napriek tomu, vzhľadom na štruktúru trhu

a strategickú povahu údajov, táto výmena informácií pravdepodobne predstavuje účinný mechanizmus na monitorovanie odchýlok od dohodnutého výsledku, ku ktorým by pravdepodobne došlo pri tomto type trhovej štruktúry. Z toho dôvodu by táto výmena informácií nemohla vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Pokiaľ by však určité obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž mohli vyplývať z možnosti monitorovať odchýlky, je pravdepodobné, že zvýšenie efektívnosti, ktoré je výsledkom výmeny informácií, by sa presunulo na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, a to pokiaľ ide o ich pravdepodobnosť aj závažnosť. Na rozdiel od príkladu 1, bod 105, výmena informácií je verejná a spotrebiteľia si môžu skutočne kupovať lístky za ceny a za podmienok, ktoré sú predmetom výmeny informácií. Preto táto výmena informácií pravdepodobne prinesie priamu výhodu spotrebiteľom prostredníctvom zníženia ich nákladov na vyhľadávanie a lepšieho výberu, a tým tiež podnieti hospodársku súťaž v oblasti cien. Z toho dôvodu sú podmienky článku 101 ods. 3 pravdepodobne splnené.

107. Súčasné ceny odvodené z vymieňaných informácií

Príklad 3

Situácia: Luxusné hotely v hlavnom meste krajiny A so značne homogénnou štruktúrou nákladov fungujú v rámci pevného, nekomplikovaného a stabilného oligopolu, ktorý predstavuje samostatný relevantný trh oddelený od ostatných hotelov. Priamo si vymieňajú individuálne informácie o súčasných mierach využitia kapacity hotelov a o príjmoch. V tomto prípade si zmluvné strany môžu priamo z vymieňaných informácií vyvodiť svoje aktuálne bežné ceny.

Analýza: Pokiaľ táto výmena informácií nie je skrytým prostriedkom výmeny informácií o zámeroch týkajúcich sa budúceho správania, nepredstavovala by obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa, pretože hotely si vymieňajú súčasné údaje a nie informácie o plánovaných budúcich cenách alebo množstvách. Výmena informácií by však mohla vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, pretože znalosť aktuálnych bežných cien konkurenta by pravdepodobne uľahčilo koordináciu (t. j. zosúladenie) konkurenčného správania spoločností. S najväčšou pravdepodobnosťou by sa to využilo na monitorovanie odchýlok od dohodnutého výsledku. Výmena informácií zvyšuje transparentnosť na trhu, pretože aj keď hotely obvyčajne uverejňujú svoje cenníkové ceny, ponúkajú tiež rôzne zľavy z cenníkovej ceny, ktoré sú výsledkom dohôd, alebo sú to ceny za včasné alebo skupinové rezervácie atď. Preto sú dodatočné informácie, ktoré si hotely medzi sebou neverejne vymieňajú, komerčne citlivé, to znamená strategicky výhodné. Táto výmena pravdepodobne uľahčí dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu, pretože zúčastnené zmluvné strany predstavujú pevný, nekomplikovaný a stabilný oligopol zapojený do dlhodobého konkurenčného vzťahu (opakované interakcie). Okrem toho nákladové štruktúry hotelov sú prevažne homogénne. Nakoniec, spotrebiteľia ani vstup na trh nemôžu obmedziť správanie etablovanej spoločnosti narušajúce hospodársku súťaž, keďže spotrebiteľia majú malú kúpnu silu a prekážky vstupu sú vysoké. Je nepravdepodobné, že v tomto prípade by zmluvné strany boli schopné preukázať akékoľvek zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z výmeny informácií, ktoré by sa prenieslo na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Z toho dôvodu je nepravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 je možné splniť.

108. Výhody porovnávania – kritériá článku 101 ods. 3 nie sú splnené

Príklad 4

Situácia: Tri veľké spoločnosti so spoločným podielom na trhu 80 % na stabilnom, nekomplikovanom koncentrovanom trhu s vysokými prekážkami pre vstup si neverejne a často vymieňajú priamo medzi sebou informácie o veľkej časti svojich individuálnych nákladoch. Spoločnosti tvrdia, že to robia preto, aby si porovnali svoju výkonnosť so svojimi konkurentmi a ich zámerom je, aby sa stali efektívnejšími.

Analýza: Táto výmena informácií v zásade nepredstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa. Z toho dôvodu sa musia posúdiť jej účinky. Vzhľadom na štruktúru trhu, skutočnosť, že vymieňané informácie sa týkajú veľkej časti variabilných nákladov spoločností, individualizovanú formu prezentácie údajov a jej veľké pokrytie relevantného trhu, výmena informácií pravdepodobne uľahčí dosiahnutie dohodnutého výsledku a tým vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

v zmysle článku 101 ods. 1. Nie je pravdepodobné, že by boli splnené kritériá článku 101 ods. 3, pretože existujú menej obmedzujúce prostriedky na dosiahnutie deklarovaného zvýšenia efektívnosti, napríklad prostredníctvom zhromažďovania, anonymizácie a agregácie údajov v nejakej forme odvetvovej klasifikácie, ktoré by vykonávala tretia strana. Nakoniec, keďže zmluvné strany tvoria pevný, nekomplikovaný a stabilný oligopol, v tomto prípade dokonca aj výmena súhrnných údajov môže uľahčiť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu. To by však bolo veľmi nepravdepodobné, ak by sa táto výmena uskutočnila na netransparentnom, roztrieštenom, nestabilnom a komplikovanom trhu.

109. Skutočne verejné informácie

Príklad 5

Situácia: Štyri spoločnosti, ktoré vlastnia všetky čerpacie stanice vo veľkej krajine A, si vymieňajú informácie o bežných cenách benzínu cez telefón. Tvrdia, že táto výmena informácií nemôže mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, pretože informácie sú verejné a zobrazujú sa na veľkých zobrazovacích paneloch na každej čerpacom stanici.

Analýza: Údaje o cenách vymieňané prostredníctvom telefónu nie sú skutočne verejné, pretože na získanie tých istých informácií iným spôsobom by bolo potrebné vynaložiť značný čas a náklady na dopravu. Na zozbieranie údajov o cenách zobrazených na tabuliach čerpacích staníc rozmiestnených po celej krajine by bolo nutné často cestovať na veľké vzdialenosti. Náklady s tým spojené sú potenciálne vysoké, takže tieto údaje nebolo možné v praxi získať bez výmeny informácií. Výmena je okrem toho systematická a vzťahuje sa na celý relevantný trh, ktorý predstavuje pevný, nekomplikovaný a stabilný oligopol. Preto je pravdepodobné, že vznikne ovzdušie vzájomnej istoty, pokiaľ ide o cenovú politiku konkurentov, a to pravdepodobne uľahčí dosiahnutie dohodnutého výsledku. V dôsledku toho táto výmena informácií pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

110. Lepšie uspokojenie dopytu ako zvýšenie efektívnosti

Príklad 6

Situácia: Na relevantnom trhu je päť výrobcov čerstvej mrkvovej šťavy plnenej do fľaš. Dopyt po tomto produkte je veľmi nestabilný a líši sa na rôznych miestach v rozdielnom čase. Štava sa musí predať a spotrebovať do jedného dňa od dátumu výroby. Výrobcovia sa dohodli na založení nezávislej spoločnosti pre prieskum trhu, ktorá každý deň zhromažďuje aktuálne informácie o nepredanej štave na každom predajnom mieste, ktoré nasledujúci týždeň uverejní na svojej internetovej stránke súhrnne pre každé predajné miesto. Uverejňovaná štatistika umožňuje výrobcovi a maloobchodníkovi predpovedať dopyt a lepšie umiestňovať produkt na trhu. Pred zavedením výmeny informácií maloobchodníci vykazovali veľké množstvá prebytočnej šťavy a preto znížili množstvo šťavy nakupovanej od výrobcov, t. j. trh nefungoval efektívne. V niektorých obdobiach a oblastiach sa tak vyskytovali časté prípady neuspokojeného dopytu. Systém výmeny informácií, ktorý umožňoval lepšie predpovedať nadbytočnú a nedostatočnú ponuku, značne obmedzil prípady neuspokojeného spotrebiteľského dopytu a zvýšil množstvo predané na trhu.

Analýza: Hoci je trh pomerne koncentrovaný a vymieňané údaje sú nové a strategické, nie je veľmi pravdepodobné, že by táto výmena uľahčovala dosiahnutie dohodnutého výsledku, pretože na tak nestabilnom trhu by bol dohodnutý výsledok nepravdepodobný. Aj keď výmena vytvára určité riziká vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, zvýšenie efektívnosti vyplývajúce zo zvýšenia ponuky na miestach s vysokým dopytom a zníženia ponuky na miestach s nízkym dopytom pravdepodobne vyváži potenciálne obmedzujúce účinky. Informácie sa vymieňajú verejne a v súhrnnej podobe, čo je spojené s nižšími rizikami narúšajúcimi hospodársku súťaž, ako keby boli neverejné a individualizované. Táto výmena informácií tak neprekračuje rámec toho, čo je potrebné na nápravu zlyhania trhu. Preto je pravdepodobné, že táto výmena informácií spĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

3. DOHODY O VÝSKUME A VÝVOJI

3.1. Vymedzenie pojmu

111. Dohody o výskume a vývoji sa môžu líšiť formou a rozsahom. Môžu sa pohybovať od externého zabezpečovania určitých činností v oblasti výskumu a vývoja až po spoločné zlepšovanie existujúcich technológií alebo po spoluprácu týkajúcu sa výskumu, vývoja a marketingu úplne nových produktov. Môžu mať podobu dohody o spolupráci alebo spoločne kontrolovanej spoločnosti. Táto kapitola sa vzťahuje na všetky formy dohôd o výskume a vývoji vrátane súvisiacich dohôd týkajúcich sa výroby alebo komercializácie výsledkov výskumu a vývoja.

3.2. Relevantné trhy

112. Kľúčom na definovanie relevantného trhu pri posudzovaní účinkov dohody o výskume a vývoji je identifikácia takých produktov, technológií alebo činností výskumu a vývoja, ktoré budú na zmluvné strany pôsobiť ako hlavné obmedzenia súťaže. Na jednej strane spektra možných situácií môžu inovácie viesť k produktu (alebo technológii), ktorý súťaží na trhu s existujúcimi produktmi (alebo technológiami). To nastáva vtedy, keď je výskum a vývoj nasmerovaný priamo na mierne zlepšenia alebo variácie, ako sú napríklad nové modely istých produktov. Tu sa možné účinky týkajú trhu s existujúcimi produktmi. Na druhej strane spektra môžu inovácie viesť k úplne novému produktu, ktorý si vytvára vlastný trh (napríklad nová vakcína na predtým nevyliciteľnú chorobu). Väčšina prípadov sa však týka situácií medzi týmito dvoma extrémami, t. j. situácií, keď inovačné snahy môžu vytvárať produkty (alebo technológiu), ktoré časom nahradia tie súčasné (napríklad CD nosiče, ktoré nahradili kazety). Dôkladná analýza týchto situácií sa možno bude musieť vzťahovať na existujúce trhy aj na dosah dohody na inováciu.

Existujúce produktové trhy

113. Keď sa spolupráca týka výskumu a vývoja s cieľom zdokonalenia už existujúcich produktov, existujúce produkty, vrátane im blízkych náhradných produktov, predstavujú relevantný trh, ktorého sa spolupráca dotýka⁽¹⁾.
114. Ak sú činnosti výskumu a vývoja zamerané na významnú zmenu existujúceho produktu alebo dokonca na nový produkt, ktorý má nahradiť existujúce produkty, substitúcia s existujúcimi produktmi môže byť nedokonalá či dlhodobá. Možno konštatovať, že staré a potenciálne vznikajúce nové produkty budú patriť na ten istý relevantný trh⁽²⁾. Trh s existujúcimi produktmi však môže byť napriek tomu dotknutý, ak je pravdepodobné, že spoločné podieľanie sa na činnostiach výskumu a vývoja povedie ku koordinácii správania zmluvných strán ako dodávateľov existujúcich produktov, napríklad vzhľadom na výmenu informácií týkajúcich sa trhu s existujúcimi produktmi, ktoré sú citlivé z hľadiska hospodárskej súťaže.
115. Ak sa výskum a vývoj týka dôležitého komponentu konečného produktu, na posudzovanie nemusí byť relevantný iba trh s týmto komponentom, ale aj existujúci trh s konečným produktom. Napríklad, ak výrobcovia automobilov spolupracujú vo výskume a vývoji týkajúcom sa nového typu motora, táto spolupráca vo výskume a vývoji môže mať dosah na trh áut. Trh s konečnými produktmi je však relevantný na posúdenie iba vtedy, ak je komponent, na ktorý je výskum a vývoj orientovaný, kľúčovým prvkom týchto konečných produktov po technickej alebo ekonomickej stránke, a ak sú zmluvné strany dohody o výskume a vývoji majú trhovú silu vo vzťahu ku konečným produktom.

Existujúce trhy s technológiami

116. Spolupráca vo výskume a vývoji sa nemusí týkať len produktov, ale aj technológií. Keď sa s právami duševného vlastníctva obchoduje na trhu nezávisle od produktov, ku ktorým sa vzťahujú, je potrebné definovať aj relevantný trh s technológiami. Trhy s technológiami pozostávajú z duševného vlastníctva, ktoré je predmetom licencie, a jeho blízkych náhrad, t. j. iných technológií, ktoré by spotrebiteľia mohli použiť ako náhradu.

⁽¹⁾ Pokiaľ ide o vymedzenie trhu, pozri oznámenie o definícii trhu.

⁽²⁾ Pozri aj usmernenia Komisie o uplatňovaní článku 81 Zmluvy o ES na dohody o transfere technológií, Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 2, („usmernenia o transfere technológií“), bod 33.

117. Metodika definovania trhov s technológiami dodržiava tie isté zásady ako vymedzenie trhov s produktmi⁽¹⁾. Zavedením novej technológie, s ktorou na trhu obchodujú zmluvné strany, je potrebné identifikovať iné technológie, ku ktorým by spotrebiteľia mohli prejsť v reakcii na malý, ale trvalý nárast relatívnych cien. Len čo sú tieto technológie identifikované, možno vypočítať podiely na trhu vydelením príjmu z licencií dosiahnutého zmluvnými stranami celkovým príjmom z licencií všetkých predajcov zastupiteľných technológií.
118. Postavenie zmluvných strán na trhu s existujúcimi technológiami je príslušným kritériom posudzovania v prípadoch, keď sa spolupráca vo výskume a vývoji týka významného zlepšenia súčasných technológií alebo novej technológie, ktorá pravdepodobne nahradí existujúcu technológiu. Iba trhovú podiel zmluvných strán však možno brať ako východisko pre túto analýzu. V prípade trhov s technológiami je potrebné klásť osobitný dôraz na potenciálnu súťaž. V prípade, že spoločnosti, ktoré v súčasnosti na svoju technológiu licencie neposkytujú, môžu potenciálne vstúpiť na trh s technológiami, mohli byť obmedziť schopnosť zmluvných strán zvýšiť ceny ich technológií. Tento aspekt analýzy sa takisto môže zohľadniť priamo vo výpočte trhových podielov, ktoré by mali vychádzať z predaja produktov zahŕňajúcich technológiu, ktorá je predmetom licencie, na dolných trhoch s produktmi (pozri body 123 až 126).

Súťaž v inováciách (činnosti v oblasti výskumu a vývoja)

119. Spolupráca vo výskume a vývoji neovplyvní iba súťaž na existujúcich trhoch, ale aj súťaž v inováciách a trhoch s novými produktmi. K tomu dochádza v takých prípadoch, keď sa spolupráca týka vývoja nových produktov/technológií, ktoré môžu jedného dňa – ak sa dostanú na trh – buď nahradiť existujúce, alebo tie, ktoré sa vyvíjajú s cieľom nového využitia, a preto nenahradia existujúce produkty, ale vytvoria úplne nový dopyt. Účinky na súťaž v inovácii sú v týchto situáciách dôležité, ale v niektorých prípadoch nemusia byť dostatočne posúdené analyzovaním skutočnej alebo potenciálnej súťaže na existujúcich trhoch s produktmi/technológiami. V tejto súvislosti možno rozlišovať dva scenáre, v závislosti od povahy inovačného procesu v príslušnom odvetví priemyslu.
120. V prvom scenári, ktorý sa vyskytuje napríklad vo farmaceutickom priemysle, je proces inovácie štruktúrovaný tak, že už na počiatku možno identifikovať hlavné súťažiacie oblasti výskumu a vývoja. Hlavnými súťažiacimi oblasťami výskumu a vývoja sú činnosti výskumu a vývoja sústredené na istý nový produkt alebo technológiu a náhrady za tento výskum a vývoj, t. j. výskum a vývoj zameraný na vyvinutie produktov alebo technológií zastupiteľných tie, ktoré sa vyvíjajú v rámci spolupráce a majú podobný časový rozvrh. V tomto prípade možno analyzovať, či po uzavretí dohody zostane dostatočný počet hlavných oblastí výskumu a vývoja. Východiskom analýzy je výskum a vývoj u zmluvných strán. Potom je potrebné spoľahlivo identifikovať konkurenčných predstaviteľov hlavných oblastí výskumu a vývoja. S cieľom spoľahlivo posúdiť schopnosť konkurencie súťažiacich hlavných oblastí treba brať do úvahy nasledujúce aspekty: povahu, rozsah a veľkosť iných prípadných činností výskumu a vývoja, prístup k finančným a ľudským zdrojom, know-how/patenty alebo iné špecializované aktíva, ako aj ich časové rozvrhnutie a schopnosť využiť možné výsledky. Určitá oblasť výskumu a vývoja sa nepovažuje za vierohodnú konkurenciu, ak ju nemožno považovať za blízku náhradu výskumu a vývoja zmluvných strán napríklad z hľadiska dostupných zdrojov alebo času.
121. Popri priamom účinku na samotnú inováciu môže spolupráca ovplyvniť aj trh s novými produktmi. Často bude ťažké priamo analyzovať účinky na taký trh, pretože na základe samotnej svojej povahy ešte neexistuje. Analýza takých trhov bude často implicitne začlenená do analýzy hospodárskej súťaže v inováciách. Možno však bude potrebné priamo posúdiť účinky aspektov dohody, ktoré presahujú rámec etapy výskumu a vývoja, na taký trh. Dohoda o výskume a vývoji, ktorá zahŕňa spoločnú výrobu a komercializáciu na trhu s novými produktmi, sa napríklad môže posudzovať odlišne ako „čistá“ dohoda o výskume a vývoji.
122. V druhom scenári nie sú inovačné činnosti v odvetví jasne štruktúrované na to, aby bola možná identifikácia hlavných oblastí výskumu a vývoja. V tejto situácii by sa Komisia, pokiaľ by nešlo o výnimočné okolnosti, nepokúšala posúdiť dosah danej spolupráce vo výskume a vývoji na inovácie, ale by svoje posudzovanie obmedzila na trhy s produktmi a/alebo technológiami, ktoré sa príslušnej spolupráce vo výskume a vývoji týkajú.

⁽¹⁾ Pozri oznámenie o definícii trhov; pozri tiež usmernenia o transfere technológií, bod 19 a nasl.

Výpočet trhových podielov

123. Pri výpočte trhových podielov sa na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj a na účely týchto usmernení musí brať do úvahy rozlišovanie medzi existujúcimi tržmi a súťažou v inovácii. Na začiatku spolupráce je východiskovým bodom existujúci trh s produktmi, ktoré možno zlepšiť, nahradiť alebo zameniť vyvíjanými produktmi. Ak je dohoda o výskume a vývoji zameraná iba na zlepšenie alebo prepracovanie existujúcich produktov, tento trh zahŕňa produkty, ktorých sa výskum a vývoj priamo dotýka. Podiely na trhu vtedy možno počítať na základe predajnej hodnoty existujúcich produktov.
124. Ak je výskum a vývoj zameraný na nahradenie existujúceho produktu, nový produkt sa v prípade úspešnosti stane náhradou existujúcich produktov. Na posúdenie konkurenčného postavenia zmluvných strán opäť možno počítať trhové podiely na základe predajnej hodnoty existujúcich produktov. Následkom toho nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj zakladá výnimku pre tieto situácie na podieloch „na relevantnom trhu s produktmi, ktoré možno zlepšiť, substituovať alebo nahradiť zmluvnými produktmi“⁽¹⁾. Aby situácia patrila do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj, trhový podiel nesmie prekročiť 25 %⁽²⁾.
125. Pokiaľ ide o trhy s technológiami, jedným zo spôsobov, ako postupovať, je vypočítať trhové podiely na základe podielu každej technológie na celkovom licenčnom príjme z licenčných poplatkov, pričom tento podiel predstavuje podiel technológie na trhu, na ktorom boli udelené licencie na súťažiaci technológie. Vzhľadom na nedostatok jasných informácií o licenčných poplatkoch, o využívaní krížových licencií, za ktoré sa neplatia licenčné poplatky atď., sa však tento postup často môže javiť iba ako teoretický a nie veľmi praktický. Alternatívnym prístupom je výpočet trhových podielov na trhu s technológiami na základe predaja produktov alebo služieb obsahujúcich technológiu, ktorá je predmetom licencie, na dolných trhoch s produktmi. Na základe tohto prístupu sa berie do úvahy celkový predaj na relevantnom trhu s produktmi, bez ohľadu na to, či produkt obsahuje technológiu, ktorá je predmetom licencie⁽³⁾. Takisto v prípade tohto trhu podiel nesmie presiahnuť 25 % (bez ohľadu na použitú metódu výpočtu), aby sa mohli uplatniť výhody nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.
126. Ak je výskum a vývoj zameraný na vývoj produktu, ktorý vytvorí úplne nový dopyt, nemožno počítať trhové podiely na základe predaja. V tomto prípade je možná len analýza účinkov dohody na súťaž v inováciách. Následkom toho nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj upravuje tieto dohody ako dohody medzi nekonkurujúcimi účastníkmi a udeľuje im výnimku bez ohľadu na trhový podiel na obdobie trvania spoločného výskumu a vývoja a na dodatočné obdobie siedmich rokov odvtedy, čo je produkt po prvýkrát uvedený na trh⁽⁴⁾. Výhodu skupinovej výnimky možno odňať, ak by dohoda vylučovala efektívnu hospodársku súťaž v inováciách⁽⁵⁾. Po sedemročnom období možno vypočítať trhové podiely na základe predajnej hodnoty a uplatniť prahovú hodnotu podielu na trhu vo výške 25 %⁽⁶⁾.

3.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

3.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

127. Spolupráca vo výskume a vývoji môže rôznymi spôsobmi obmedziť hospodársku súťaž. Po prvé, môže znížiť alebo spomaliť inovácie, čo má za následok, že produkty sa dostanú na trh neskôr ako inokedy a v menšom počte alebo v horšej kvalite. Po druhé, spolupráca vo výskume a vývoji na trhoch s tovarom alebo technológiami môže významne obmedziť hospodársku súťaž medzi stranami mimo rozsahu pôsobnosti dohody alebo môže zvýšiť pravdepodobnosť koordinácie narúšajúcej hospodársku súťaž na týchto trhoch, a tak viesť k vyšším cenám. Problém so zabránením prístupu môže vzniknúť iba v kontexte spolupráce zahŕňajúcej najmenej jedného účastníka so značnou trhovou silou (ktorá nevyhnutne nemusí znamenať dominanciu), pokiaľ ide o kľúčovú technológiu a výhradné využitie výsledkov.

⁽¹⁾ Článok 1 ods. 1 písm. u) nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

⁽²⁾ Článok 4 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

⁽³⁾ Pozri tiež usmernenia o transfere technológií, bod 23.

⁽⁴⁾ Článok 4 ods. 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

⁽⁵⁾ Pozri odôvodnenia 19, 20 a 21 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

⁽⁶⁾ Článok 4 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

3.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa

128. Dohody o výskume a vývoji obmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa ak sa v skutočnosti netýkajú spoločného výskumu a vývoja, ale slúžia ako nástroj na zapojenie sa do skrytého kartelu, t. j. inak zakázaného určovania cien, obmedzenia produkcie alebo rozdelenia trhu. Dohoda o výskume a vývoji, ktorá obsahuje spoločné využívanie možných budúcich výsledkov, však nevyhnutne neobmedzuje hospodársku súťaž.

3.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

129. Na väčšinu dohôd o výskume a vývoji sa nevzťahuje článok 101 ods. 1. Predovšetkým to platí v prípade dohôd týkajúcich sa spolupráce vo výskume a vývoji v pomerne skorej fáze, dosť vzdialenej od využitia možných výsledkov.
130. Okrem toho spolupráca vo výskume a vývoji medzi nekonkurentmi vo všeobecnosti nevyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.⁽¹⁾ Konkurenčný vzťah medzi zmluvnými stranami je potrebné analyzovať v kontexte ovplyvnených existujúcich trhov a/alebo inovácií. Ak na základe objektívnych faktorov nie sú zmluvné strany schopné nezávisle uskutočniť potrebný výskum a vývoj, napríklad kvôli obmedzeným technickým kapacitám strán, dohoda o výskume a vývoji obvykle nebude mať žiadne obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. To môže platiť napríklad v prípade firiem, ktoré dávajú dohromady dopĺňajúce sa schopnosti, technológie a iné zdroje. Otázkou potenciálnej súťaže je potrebné hodnotiť realisticky. Zmluvné strany napríklad nemožno definovať ako potenciálnych konkurentov jednoducho preto, že spolupráca im umožňuje vykonávať činnosti výskumu a vývoja. Rozhodujúcou otázkou je to, či má každá strana samostatne potrebné prostriedky, čo sa týka aktív, know-how a iných zdrojov.
131. Externé zabezpečovanie výskumu a vývoja predtým určeného na vlastnú spotrebu je špecifickou formou spolupráce v oblasti výskumu a vývoja. V takom scenári sa výskum a vývoj často uskutočňuje prostredníctvom špecializovaných spoločností, výskumných ústavov alebo akademických inštitúcií, ktoré sa nezaoberajú využívaním výsledkov. Takéto dohody sú obvyčajne spojené s prevodom know-how a/alebo s doložkou o výhradnej dodávke týkajúcej sa možných výsledkov, ktorá z dôvodu doplnkovej povahy spolupracujúcich strán v takýchto scenároch nespôsobuje obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.
132. Spolupráca vo výskume a vývoji, ktorá nezahŕňa spoločné využívanie možných výsledkov vo forme poskytovania licencií, výroby a/alebo marketingu, zriedkavo vyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Tieto „čisté“ dohody o výskume a vývoji môžu spôsobiť problém so súťažou iba vtedy, ak je značne obmedzená efektívna súťaž vo vzťahu k inováciám, pričom po uzavretí dohody zostane iba obmedzený počet spoľahlivých súťažiacich hlavných oblastí výskumu a vývoja.
133. Dohody o výskume a vývoji môžu s pravdepodobnosťou vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž iba vtedy, keď zmluvné strany v spolupráci majú významnú silu na existujúcich trhoch a/alebo hospodárska súťaž vo vzťahu k inováciám je značne obmedzená.
134. Neexistuje absolútny limit, pri prekročení ktorého možno predpokladať, že dohoda o výskume a vývoji vytvára alebo zachováva určitú trhovú silu, a preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Na dohody o výskume a vývoji medzi konkurentmi sa však vzťahuje skupinová výnimka za predpokladu, že ich spoločný trhoví podiel nepresahuje 25 % a pokiaľ sú splnené ostatné podmienky na uplatnenie nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.
135. Dohody, na ktoré sa nevzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj, pretože spoločný trhoví podiel zmluvných strán presahuje 25 %, nemusia nevyhnutne vyvolávať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Čím je však silnejšie spoločné postavenie zmluvných strán na

⁽¹⁾ Spolupráca v oblasti výskumu a vývoja medzi nekonkurentmi však môže priniesť účinky zabránenia v prístupe na trh podľa článku 101 ods. 1, ak sa vzťahuje na vylučné využívanie výsledkov a ak sa uzatvára medzi spoločnosťami, z ktorých jedna disponuje značným stupňom trhovej sily (ktorá sa nevyhnutne nemusí rovnať dominancii) v súvislosti s kľúčovou technológiou.

existujúcich trhoch a/alebo čím viac je súťaž v inováciách obmedzená, tým pravdepodobnejšie je, že dohoda o výskume a vývoji môže mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž⁽¹⁾.

136. Ak je výskum a vývoj zameraný na zlepšenie alebo prepracovanie existujúcich produktov alebo technológií, možné účinky sa týkajú relevantného(-ých) trhu(-ov) s týmito existujúcimi produktmi alebo technológiou. Účinky na ceny, produkciu, kvalitu produktov, výber produktov a/alebo inovácie na existujúcich trhoch sú však pravdepodobné iba vtedy, ak majú zmluvné strany spolu silné postavenie, vstup na trh je ťažký a je identifikovateľných málo iných inovačných činností. Ak sa okrem toho výskum a vývoj dotýka iba relatívne málo dôležitého vstupu konečného produktu, účinky na súťaž v týchto konečných produktoch, ak nejaké sú, sú aj v prípade pravidelnejšieho výskytu veľmi obmedzené.
137. Vo všeobecnosti treba rozlišovať medzi čistými dohodami o výskume a vývoji a komplexnejšou spolupracou zahŕňajúcou rôzne stupne využívania výsledkov (to znamená, poskytovanie licencií, výrobu, marketing). Ako sa uvádza v bode 132, čisté dohody o výskume a vývoji iba zriedkavo spôsobujú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Zvlášť to platí pre výskum a vývoj zameraný na obmedzené zlepšenie existujúcich produktov alebo technológií. Ak v takomto scenári spolupráca vo výskume a vývoji obsahuje spoločné využívanie len vo forme poskytovania licencií tretím stranám, obmedzujúce účinky, ako napríklad problémy so zabránením prístupu, sú nepravdepodobné. Ak však zahŕňa spoločnú výrobu a/alebo marketing mierne zlepšených produktov alebo technológií, účinky spolupráce na hospodársku súťaž je potrebné preskúmať pozornejšie. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vo forme zvýšených cien alebo zníženej produkcie na existujúcich trhoch sú pravdepodobnejšie, ak sa takáto situácia týka silných konkurentov.
138. Ak je výskum a vývoj orientovaný na úplne nový produkt (alebo technológiu), ktorý si vytvára vlastný trh, účinky na ceny a produkciu na existujúcich trhoch sú dosť nepravdepodobné. Analýza sa musí sústrediť na možné obmedzenia inovácie, týkajúce sa napríklad kvality a rozmanitosti možných budúcich produktov alebo technológií alebo rýchlosti inovácií. Tieto obmedzujúce účinky sa môžu vyskytnúť vtedy, ak dve alebo viaceré z niekoľkých firiem zapojených do vývoja takéhoto nového produktu začnú spolupracovať v štádiu, keď je každá z nich samostatne pomerne blízko k uvedeniu produktu na trh. Také účinky sú zvyčajne priamym výsledkom dohody medzi zmluvnými stranami. V takomto prípade môže byť inovácia obmedzená už aj čistou dohodou o výskume a vývoji. Vo všeobecnosti je však nepravdepodobné, že spolupráca vo výskume a vývoji, týkajúca sa úplne nových produktov, vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, pokiaľ neexistuje iba obmedzený počet spoľahlivých alternatívnych hlavných oblastí výskumu a vývoja. Táto zásada sa významne nemení, ak spolupráca zahŕňa spoločné využitie výsledkov či dokonca spoločný marketing. V týchto situáciách môže otázka spoločného využitia mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak zohráva úlohu zabránenie prístupu ku kľúčovým technológiám. Tieto problémy však nevznikajú vtedy, keď zmluvné strany poskytujú licencie, ktoré umožňujú tretím stranám účinne konkurovať.
139. Mnohé dohody o výskume a vývoji sa nachádzajú niekde medzi dvoma situáciami opísanými v bodoch 137 a 138. Môžu mať preto účinky na inovácie, ako aj vplyv na existujúce trhy. Následkom toho môžu mať aj existujúce trhy, aj dosah na inovácie, význam pre posudzovanie vo vzťahu k spoločným pozíciám zmluvných strán, podielom koncentrácie trhu, počtu účastníkov alebo inovátorov a k podmienkam vstupu na trh. V niektorých prípadoch môže dôjsť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž vo forme zvýšených cien alebo zníženej produkcie, kvality alebo rozmanitosti produktov alebo inovácie na existujúcich trhoch a vo forme negatívneho dosahu na inovácie spomalením rýchlosti rozvoja. Ak napríklad významní konkurenti na existujúcom trhu s technológiami spolupracujú na vývoji novej technológie, ktorá jedného dňa môže nahradiť existujúce produkty, táto spolupráca môže spomaliť vývoj novej technológie, ak majú zmluvné strany významnú trhovú silu na existujúcom trhu a ak majú silné postavenie tiež vo vzťahu k výskumu a vývoju. Podobný účinok sa môže vyskytnúť vtedy, ak dôležitý účastník existujúceho trhu spolupracuje s omnoho menším alebo dokonca potenciálnym konkurentom, ktorý má práve prísť na trh s novým produktom alebo technológiou, ktorá by mohla ohroziť postavenie etablovanej spoločnosti.

⁽¹⁾ Tým nie je dotknutá analýza potenciálnych zvýšení efektívnosti vrátane tých, ktoré sa často vyskytujú pri výskume a vývoji spolufinancovanom z verejných zdrojov.

140. Dohody sa tiež môžu dostať mimo rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj bez ohľadu na trhovú silu zmluvných strán. Toto platí napríklad v prípade dohôd, ktoré neprímerane obmedzujú prístup zmluvnej strany k výsledkom spolupráce v oblasti výskumu a vývoja⁽¹⁾. V nariadení o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj sa stanovuje špecifickú výnimku z tohto všeobecného pravidla v prípade akademických orgánov, výskumných ústavov alebo špecializovaných spoločností, ktoré poskytujú výskum a vývoj ako službu a ktoré nie sú aktívne pri priemyselnom využívaní výsledkov výskumu a vývoja⁽²⁾. Napriek tomu dohody nespádajúce do pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj a obsahujúce práva výhradného prístupu na účely využívania môžu, pokiaľ sa na ne vzťahuje článok 101 ods. 1, spĺňať kritériá článku 101 ods. 3, najmä ak sú práva výhradného prístupu ekonomicky nevyhnutné z hľadiska trhu, rizík a rozsahu investícií potrebných na využitie výsledkov výskumu a vývoja.

3.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

3.4.1. Zvýšenie efektívnosti

141. Mnohé dohody o výskume a vývoji – či už obsahujú spoločné využívanie možných výsledkov, alebo nie – prinášajú zvýšenie efektívnosti prostredníctvom spojenia doplňujúcich zručností a aktív, čo vedie k tomu, že zlepšené alebo nové produkty a technológie sa vyvíjajú a uvádzajú na trh rýchlejšie, ako by to bolo bez nich. Dohody o výskume a vývoji môžu viesť aj k rozsiahlejšiemu šíreniu poznatkov, ktoré môže byť podnetom pre ďalšiu inováciu. Dohody o výskume a vývoji môžu viesť aj k zníženiu nákladov.

3.4.2. Nevyhnutnosť

142. Obmedzenia, ktoré presahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenej efektívnosti, ktorú prináša dohoda o výskume a vývoji, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Obmedzenia uvedené v článku 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj môžu najmä spôsobiť, že bude menej pravdepodobné, že sa na základe individuálneho posúdenia zistí, že sú splnené kritériá článku 101 ods. 3. Preto bude vo všeobecnosti potrebné, aby zmluvné strany dohody o výskume a vývoji preukázali, že také obmedzenia sú nevyhnutné pre spoluprácu.

3.4.3. Prenesenie na spotrebiteľov

143. Zvýšenie efektívnosti, ktoré sa dosiahlo prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž spôsobené dohodou o výskume a vývoji. Napríklad zavedenie nových alebo zlepšených produktov na trh musí prevážiť akékoľvek zvýšenie cien alebo iné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Vo všeobecnosti je pravdepodobnejšie, že dohoda o výskume a vývoji prinesie zvýšenie efektívnosti, ktoré prospeje spotrebiteľom, pokiaľ je výsledkom dohody o výskume a vývoji spojenie doplňujúcich zručností a aktív. Zmluvné strany dohody môžu mať napríklad rôzne možnosti výskumu. Na druhej strane, ak sú zručnosti a aktíva zmluvných strán veľmi podobné, najdôležitejším účinkom dohody o výskume a vývoji môže byť vylúčenie časti alebo celého výskumu a vývoja jednej alebo viacerých zmluvných strán. Tým by sa odstránili (pevné) náklady zmluvných strán dohody, ale nie je pravdepodobné, že by to viedlo k výhodám, ktoré by sa preniesli na spotrebiteľov. Čím je okrem toho trhovú silu zmluvných strán vyššia, tým je menšia pravdepodobnosť, že budú prenášať zvýšenie efektívnosti na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

3.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

144. Kritériá článku 101 ods. 3 nie je možné splniť, ak zmluvné strany majú možnosť vylúčiť súťaž vo vzťahu k podstatnej časti dotknutých produktov (alebo technológií).

3.4.5. Čas posudzovania

145. Posudzovanie obmedzujúcich dohôd v zmysle článku 101 ods. 3 sa uskutočňuje v aktuálnom kontexte, v ktorom sa dohody vyskytujú, a na základe skutočností existujúcich v ktoromkoľvek danom momente. Posudzovanie je citlivé voči podstatným zmenám faktov. Pravidlo o výnimke uvedené v článku 101 ods. 3 sa uplatňuje, pokiaľ sú splnené štyri podmienky článku 101 ods. 3, a prestáva sa uplatňovať, keď už tomu tak nie je. Pri uplatňovaní článku 101 ods. 3 v súlade s týmito zásadami je nevyhnutné vziať do úvahy počiatočné nenávratné investície vynaložené ktoroukoľvek zo

⁽¹⁾ Pozri článok 3 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

⁽²⁾ Pozri článok 3 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

zmluvných strán, požadovaný čas a obmedzenia, ktoré sú potrebné na uskutočnenie a vrátenie investície zvyšujúcej efektívnosť. Článok 101 sa nemôže uplatňovať bez náležitého zohľadnenia takejto investície *ex ante*. Riziko, ktorému čelia zmluvné strany, a nenávratná investícia, ktorá sa musí vynaložiť na účely implementácie dohody, môžu potom viesť k dohode, ktorá nepatrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1, prípadne spĺňa podmienky článku 101 ods. 3 v priebehu časového úseku potrebného na vrátenie investície. Pokiaľ vynález, ktorý je výsledkom investície, využíva akúkoľvek formu exkluzivity udelenú zmluvným stranám v zmysle pravidiel charakteristických pre ochranu práv duševného vlastníctva, nie je pravdepodobné, že by obdobie návratnosti takej investície vo všeobecnosti presiahlo obdobie exkluzivity stanovené podľa týchto pravidiel.

146. V niektorých prípadoch je obmedzujúca dohoda nezvratná. Len čo sa obmedzujúca dohoda vykoná, nie je možné znovu nastoliť situáciu *ex ante*. V takých prípadoch sa posudzovanie musí uskutočniť výhradne na základe skutočností, ktoré sú relevantné v čase implementácie. Napríklad v prípade dohody o výskume a vývoji, na základe ktorej každá zmluvná strana súhlasí s tým, že sa vzdá svojho príslušného výskumného projektu a spojí svoje kapacity s kapacitami druhej strany, môže byť z objektívneho hľadiska technicky aj hospodársky nemožné oživiť projekt, hneď ako sa ho zmluvná strana vzdala. Posúdenie účinkov dohody o vzdaní sa individuálnych výskumných projektov, ktoré narúšajú a podporujú hospodársku súťaž, sa preto musí uskutočniť v čase ukončenia jej plnenia. Ak je v tomto momente dohoda zlučiteľná s článkom 101, napríklad preto, lebo dostatočný počet tretích strán má konkurenčné projekty výskumu a vývoja, dohoda zmluvných strán o tom, že sa vzdajú svojich individuálnych projektov, zostáva aj naďalej zlučiteľná s článkom 101, dokonca aj vtedy, ak v neskoršom momente projekty tretích strán zlyhajú. Zákaz uvedený v článku 101 sa však môže uplatňovať na iné časti dohody, v súvislosti s ktorými problém nezvratnosti nevzniká. Pokiaľ sa napríklad v dohode okrem spoločného výskumu a vývoja stanovuje spoločné využívanie, článok 101 sa môže uplatňovať na túto časť dohody, ak v dôsledku následného vývoja trhu dohoda vyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž a ak už (viac) nespĺňa podmienky článku 101 ods. 3 s náležitým zreteľom na nenávratné investície *ex ante*.

3.5. Príklady

147. Vplyv spoločného výskumu a vývoja na trhy s inováciami/trh s novými produktmi

Príklad 1

Situácia: Na trhu Únie sú dve veľké spoločnosti A a B, ktoré vyrábajú existujúce elektronické súčiastky. Obidve firmy majú trhovú podiel 30 %. Obe investovali veľký objem prostriedkov do výskumu a vývoja potrebného na vývoj miniaturizovaných elektronických súčiastok a vyvinuli prvé prototypy. Teraz sa dohodli na spoločnom vykonávaní činností výskumu a vývoja založením spoločného podniku na dokončenie výskumu a vývoja a výrobu súčiastok, ktoré podnik bude späťne predávať materským firmám, ktoré s nimi budú obchodovať samostatne. Zvyšok trhu tvoria malé firmy bez dostatočných prostriedkov na uskutočnenie potrebných investícií.

Analýza: Miniaturne elektronické súčiastky, ktoré budú pravdepodobne súťažiť s existujúcimi súčiastkami v niektorých oblastiach, sú v podstate novou technológiou, je teda potrebné vykonať analýzu hlavných oblastí výskumu orientovaného na budúci trh. Ak bude spoločný podnik aktívne napredovať, potom bude jestvovať len jedna cesta k potrebnej výrobnej technológii, hoci sa zdá pravdepodobné, že A a B by sa mohli dostať na trh individuálne so samostatnými produktmi. Dohoda preto obmedzuje rozmanitosť produktov. Takisto je pravdepodobné, že spoločná výroba priamo obmedzí hospodársku súťaž medzi zmluvnými stranami dohôd a bude ich viesť k tomu, aby sa dohodli na objemoch výroby, kvalite alebo iných ukazovateľoch, ktoré sú dôležité z hľadiska hospodárskej súťaže. To by obmedzilo hospodársku súťaž, dokonca aj keby zmluvné strany obchodovali s produktmi samostatne. Zmluvné strany by napríklad mohli obmedziť produkciu spoločného podniku v porovnaní s tým, čo by zmluvné strany mohli uviesť na trh, ak by o svojej produkcii rozhodovali sami. Spoločný podnik by tiež mohol účtovať zmluvným stranám vyššiu vnútropodnikovú cenu a zvýšiť tak vstupné náklady pre zmluvné strany, čo by mohlo viesť k vyšším cenám na dolnom trhu. Zmluvné strany majú veľký spoločný trhovú podiel na existujúcom dolnom trhu a zostávajúca časť trhu je roztrieštená. Táto situácia sa pravdepodobne stane ešte výraznejšou na novom dolnom trhu s produktmi, pretože menší konkurenti nemôžu investovať do nových súčiastok. Preto je dosť pravdepodobné, že spoločná výroba bude obmedzovať hospodársku súťaž. Okrem toho, trh s miniaturizovanými elektronickými súčiastkami sa v budúcnosti pravdepodobne vyvinie do duopolu s vysokým stupňom zhodnosti nákladov a s možnou výmenou komerčne citlivých informácií medzi zmluvnými stranami. Preto možno hrozí závažné riziko koordinácie

narúšajúcej hospodársku súťaž, smerujúcej k dohodnutému výsledku na tomto trhu. Dohoda o výskume a vývoji preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Hoci by dohoda mohla priniesť zvýšenie efektívnosti vo forme rýchlejšieho zavádzania novej technológie, zmluvné strany by nečelili žiadnej hospodárskej súťaži na úrovni výskumu a vývoja, takže ich motivácia k rýchlemu zavádzaniu novej technológie by bola značne obmedzená. Hoci niektoré z týchto otázok by bolo možné vyriešiť požiadavkou na zmluvné strany, aby za primeraných podmienok poskytovali licencie na kľúčový know-how na výrobu miniatúrnych súčiastok tretím stranám, zdá sa nepravdepodobné, že by sa tým vyriešili všetky sporné otázky a splnili sa podmienky článku 101 ods. 3.

Príklad 2

Situácia: Malá výskumná spoločnosť (spoločnosť A), ktorá nemá vlastnú marketingovú organizáciu, objavila a patentovala si farmaceutickú látku založenú na novej technológii, ktorá bude znamenať významný prelom v liečbe istej choroby. Spoločnosť A uzavrela dohodu o výskume a vývoji s veľkým farmaceutickým výrobcom, spoločnosťou B, ktorý vyrába produkty doteraz používané na liečbu tejto choroby. Spoločnosť B nemá žiadny podobný program výskumu a vývoja a nedokázala by získať také skúsenosti v príslušnom časovom rámci. Pokiaľ ide o existujúce produkty, trhovú silu spoločnosti B je približne 75 % vo všetkých členských štátoch, ale patentom uplynie platnosť v období nasledujúcich piatich rokov. Existujú aj dve ďalšie centrá výskumu pri iných spoločnostiach v približne rovnakej fáze vývoja, používajúce tú istú základnú novú technológiu. Spoločnosť B zabezpečí značné finančné prostriedky a know-how na vývoj produktu, ako aj budúci prístup na trh. Spoločnosť B dostane licenciu na výhradnú výrobu a distribúciu výsledného produktu počas platnosti patentu. Očakáva sa, že produkt by mohol byť uvedený na trh za päť až sedem rokov.

Analýza: Produkt pravdepodobne bude patriť na nový relevantný trh. Zmluvné strany do spolupráce prinášajú doplnajúce sa zdroje a schopnosti a pravdepodobnosť uvedenia produktu na trh sa podstatne zvyšuje. Hoci spoločnosť B bude pravdepodobne mať značnú trhovú silu na existujúcom trhu, táto trhovú silu sa zakrátko bude znižovať. Dohoda nebude mať za následok stratu výskumu a vývoja na strane spoločnosti B, pretože táto spoločnosť nemá žiadne skúsenosti v tejto oblasti výskumu, a existencia ďalších hlavných oblastí výskumu pravdepodobne vylúči akúkoľvek motiváciu k obmedzeniu činností výskumu a vývoja. Práva na využitie počas zostávajúcej platnosti patentu budú pre spoločnosť B pravdepodobne nevyhnutné na to, aby naďalej vynakladala potrebný veľký objem investícií, a spoločnosť A nemá vlastné marketingové zdroje. Preto je nepravdepodobné, že dohoda vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Keby sa dokonca aj vyskytli také účinky, je pravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 by boli splnené.

148. Riziko zabránenia vstupu na trh

Príklad 3

Situácia: Malá výskumná spoločnosť A, ktorá nemá vlastnú marketingovú organizáciu, objavila a patentovala si novú technológiu, ktorá bude znamenať významný prelom na trhu s určitým produktom, na ktorého výrobu má celosvetový monopol výrobca (spoločnosť B), pretože žiadni konkurenti nemôžu konkurovať súčasnej technológii spoločnosti B. Existujú aj dve ďalšie centrá výskumu pri iných spoločnostiach v približne rovnakej fáze vývoja, používajúce tú istú základnú

novú technológiu. Spoločnosť B zabezpečí značné finančné prostriedky a know-how na vývoj produktu, ako aj budúci prístup na trh. Spoločnosť B dostane exkluzívnu licenciu na používanie technológie počas trvania patentu a zaviazuje sa, že poskytne finančné prostriedky len na vývoj technológie spoločnosti A.

Analýza: Produkt pravdepodobne bude patriť na nový relevantný trh. Zmluvné strany do spolupráce prinášajú doplnajúce sa zdroje a schopnosti a pravdepodobnosť uvedenia produktu na trh sa podstatne zvyšuje. Skutočnosť, že spoločnosť B sa zaväzuje financovať novú technológiu spoločnosti A, však môže s pravdepodobnosťou viesť k tomu, že dve konkurenčné hlavné oblasti výskumu sa vzdajú svojich projektov, pretože by možno bolo ťažké aj naďalej získavať finančné prostriedky, keď stratili najpravdepodobnejšieho potenciálneho zákazníka pre svoju technológiu. V takej situácii by žiadni potenciálni konkurenti neboli schopní v budúcnosti sponchybníť monopolné postavenie spoločnosti B. Účinok zabránenia prístupu na trh v dôsledku dohody by sa potom posudzoval tak, že dohoda vyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Na to, aby zmluvné strany využili výhodu vyplývajúcu z článku 101 ods. 3, museli by preukázať, že udelená exkluzivita je nevyhnutná v záujme uvedenia novej technológie na trh.

Príklad 4

Situácia: Spoločnosť A má trhovú silu na trhu, ktorého súčasťou je jej úspešný liek. Malá spoločnosť (spoločnosť B), ktorá sa zaoberá farmaceutickým výskumom a vývojom a výrobou účinných farmaceutických látok (active pharmaceutical ingredient – API), objavila a podala patentovú prihlášku na nový postup, ktorý umožňuje ekonomickejšie výrobu účinnej farmaceutickej látky úspešného lieku spoločnosti A, a pokračuje vo vývoji postupu pre priemyselnú výrobu. Platnosť patentu na účinnú látku (API) úspešného lieku uplynie o niečo menej ako tri roky; následne zostane niekoľko patentov na postupy súvisiace s týmto liekom. Spoločnosť B sa domnieva, že nový postup, ktorý vyvinula, neporušuje existujúce patenty na postupy spoločnosti A a že po skončení platnosti patentu API by umožňoval výrobu verzie úspešného lieku, ktorá by neporušovala žiadne patenty. Spoločnosť B by mohla vyrábať produkt sama alebo by mohla poskytnúť licenciu na tento postup zainteresovaným tretím stranám, napríklad výrobcem generík alebo spoločnosti A. Pred ukončením svojho výskumu a vývoja v tejto oblasti spoločnosť B uzavrie so spoločnosťou A dohodu, podľa ktorej spoločnosť A poskytne finančný príspevok na projekt výskumu a vývoja pod podmienkou, že získa výhradnú licenciu na akýkoľvek patent spoločnosti B súvisiaci s daným projektom výskumu a vývoja. Existujú dve ďalšie nezávislé centrá výskumu, ktoré vyvíjajú postup na výrobu tohto úspešného lieku, ktorý by neporušoval existujúce patenty, ale ešte nie je jasné, či sa dostanú do fázy priemyselnej výroby.

Analýza: Postup, ktorého sa týka patentová prihláška spoločnosti B, neumožňuje výrobu nového produktu. Ide len o zlepšenie existujúceho výrobného postupu. Spoločnosť A má trhovú silu na existujúcom trhu, ktorého súčasťou je úspešný liek. Zatiaľ čo v prípade skutočného vstupu na trh konkurentov vyrábajúcich generické liečivá by sa táto trhovú sila významne znížila, výhradná licencia spôsobuje, že postup vyvinutý spoločnosťou B nie je dostupný pre tretie strany, a tak pravdepodobne oddiaľuje vstup výrobcov generík na trh (aj preto, že produkt je stále chránený množstvom patentov na postupy) a teda obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Keďže spoločnosti A a B sú potenciálnymi konkurentmi, neuplatňuje sa nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj, pretože podiel spoločnosti A na trhu, ktorého súčasťou je úspešný liek, presahuje 25 %. Úspory nákladov plynúce pre spoločnosť A z nového výrobného postupu nie sú dostatočné na to, aby prevážili obmedzenie hospodárskej súťaže. V každom prípade výhradná licencia nie je potrebná na dosiahnutie úspor v rámci výrobného postupu. Preto je nepravdepodobné, že by dohoda spĺňala podmienky článku 101 ods. 3.

149. Vplyv spolupráce v oblasti výskumu a vývoja na dynamické trhy s produktmi a technológiami a životné prostredie

Príklad 5

Situácia: Dve strojárské spoločnosti, ktoré vyrábajú automobilové súčiastky, sa dohodli na založení spoločného podniku na spojenie svojich činností v oblasti výskumu a vývoja s cieľom zlepšiť výrobu a výkonnosť existujúcej súčiastky. Výroba tejto súčiastky by tiež mala pozitívny vplyv na

životné prostredie. Motorové vozidlá by mali nižšiu spotrebu paliva, a preto aj nižšie emisie CO₂. Spoločnosti spájajú svoju činnosť z hľadiska poskytovania licencií na svoje existujúce technológie v tejto oblasti, ale naďalej budú vyrábať a predávať súčiastky samostatne. Obe spoločnosti majú trhové podiely v Únii 15 % a 20 % na trhu výrobcov pôvodných zariadení (OEM). Na trhu sú ďalší dvaja veľkí konkurenti a viacerí veľkí výrobcovia vozidiel majú vlastné výskumné programy. Na celosvetovom trhu s licenciami technológií majú podiely 20 % a 25 %, merané z hľadiska nadobudnutých výnosov, a jestvujú tu dve ďalšie významné technológie. Životný cyklus produktu pre každú súčiastku je obvyčajne dva až tri roky. V každom z posledných piatich rokov niektorá z väčších firiem zaviedla na trh novú verziu alebo aktualizáciu.

Analýza: Keďže činnosti výskumu a vývoja ani jednej spoločnosti nie sú orientované na úplne nový produkt, trhmi, ktoré treba brať do úvahy, sú trhy s existujúcimi súčiastkami a s licenciami príslušných technológií. Spoločný trhový podiel zmluvných strán na trhu výrobcov pôvodných zariadení (35 %) a najmä na trhu s technológiami (45 %) je dosť vysoký. Zmluvné strany však budú aj naďalej vyrábať a predávať súčiastky samostatne. Navyše, existuje niekoľko konkurenčných technológií, ktoré sa pravidelne zlepšujú. Okrem toho výrobcovia vozidiel, ktorí v súčasnosti neposkytujú licencie na svoje technológie, sú tiež potenciálnymi novými účastníkmi trhu, čo v tom prípade obmedzuje schopnosť zmluvných strán zvyšovať ceny so ziskom. Pokiaľ spoločný podnik obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, je pravdepodobné, že by splňal kritériá článku 101 ods. 3. Na posúdenie článku 101 ods. 3 by bolo potrebné zohľadniť, že spotrebiteľia budú mať prospech v dôsledku nižšej spotreby paliva.

4. DOHODY O VÝROBE

4.1. Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti

150. Dohody o výrobe sa líšia formou a rozsahom. Môže sa v nich stanovovať, že výrobu vykonáva len jedna zmluvná strana, alebo ju vykonávajú dve zmluvné strany, prípadne viacero zmluvných strán. Spoločnosti môžu vyrábať spoločne prostredníctvom spoločného podniku, to znamená, prostredníctvom spoločne kontrolovanej spoločnosti, ktorá prevádzkuje jedno alebo viacero výrobných zariadení, alebo prostredníctvom voľnejších foriem spolupráce vo výrobe, ako sú napríklad subdodávateľské dohody, kde jedna zmluvná strana („dodávateľ“) poverí druhú zmluvnú stranu („subdodávateľ“) výrobou tovaru.
151. Existujú rôzne druhy subdodávateľských dohôd. Horizontálne subdodávateľské dohody sa uzatvárajú medzi podnikmi pôsobiacimi na tom istom trhu s produktmi bez ohľadu na to, či sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi. Vertikálne subdodávateľské dohody sa uzatvárajú medzi podnikmi pôsobiacimi na rôznych úrovniach trhu.
152. Horizontálne subdodávateľské dohody zahŕňajú jednostranné a recipročné dohody o špecializácii a subdodávateľské dohody na účely rozšírenia výroby. Jednostranné dohody o špecializácii sú dohody medzi dvomi zmluvnými stranami pôsobiacimi na tom istom trhu produktov alebo na tých istých trhoch produktov, prostredníctvom ktorých jedna strana súhlasí so zastavením výroby určitých produktov alebo so zdržaním sa vyrábania týchto produktov a s ich nákupom od druhej strany, ktorá súhlasí s výrobou a dodávkou týchto produktov. Recipročné dohody o špecializácii sú dohody medzi dvomi alebo viacerými zmluvnými stranami pôsobiacimi na tom istom trhu produktov alebo na tých istých trhoch produktov, prostredníctvom ktorých dve strany alebo viac strán súhlasí na recipročnom základe s úplným alebo čiastočným zastavením alebo upustením od výroby určitých, avšak navzájom rozdielnych produktov, a s nákupom týchto produktov od ostatných strán, ktoré súhlasia s tým, že ich budú vyrábať a dodávať. V prípade subdodávateľských dohôd na účely rozšírenia výroby dodávateľ poverí subdodávateľa výrobou tovaru, pričom dodávateľ súčasne nezastaví ani neobmedzí svoju vlastnú výrobu tovaru.
153. Tieto usmernenia sa uplatňujú na všetky formy dohôd o spoločnej výrobe a horizontálnych subdodávateľských dohôd. S výhradou určitých podmienok môžu dohody o spoločnej výrobe a jednostranné a recipročné dohody o špecializácii využívať výhody nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu.

154. Tieto usmernenia sa nevzťahujú na vertikálne subdodávateľské dohody. Tieto dohody patria do rozsahu pôsobnosti usmernení o vertikálnych obmedzeniach a s výhradou určitých podmienok môžu využívať výhody nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia. Okrem toho sa na ne môže vzťahovať Oznámenie Komisie týkajúce sa vyhodnotenia niektorých subdodávateľských dohôd vo vzťahu k článku 85 ods. 1 Zmluvy o EHS ⁽¹⁾. („oznámenie o subdodávkach“).

4.2. Relevantné trhy

155. S cieľom posúdenia konkurenčného vzťahu medzi spolupracujúcimi stranami je najskôr potrebné definovať relevantný trh alebo relevantné trhy, ktorých sa spolupráca priamo dotýka, to znamená trhy, na ktoré produkty, ktoré sú vyrobené podľa dohody o výrobe, patria.
156. Dohoda o výrobe tiež môže mať vedľajšie účinky na trhoch, ktoré priamo susedia s trhom, ktorého sa spolupráca priamo dotýka, napríklad na hornom alebo dolnom trhu (tzv. „vedľajšie trhy“ - „spill-over markets“) ⁽²⁾. Vedľajšie trhy sa pravdepodobne stanú relevantnými trhmi, ak sú trhy navzájom závislé a ak majú zmluvné strany silné postavenie na vedľajšom trhu.

4.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

4.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

157. Dohody o výrobe môžu viesť k priamemu obmedzeniu hospodárskej súťaže medzi stranami. Dohody o výrobe a najmä spoločné výrobné podniky môžu mať za následok, že zmluvné strany priamo zosúladi objemy a kvalitu výroby, cenu, za ktorú spoločný podnik predáva svoje produkty, alebo iné parametre, ktoré sú dôležité z hľadiska hospodárskej súťaže. To môže obmedziť hospodársku súťaž aj v prípade, keby zmluvné strany uvádzali produkty na trh nezávisle.
158. Dohody o výrobe tiež môžu mať za následok koordináciu súťažného správania zmluvných strán ako dodávateľov, smerujúcu k vyšším cenám, zníženej výrobe, kvalite alebo rozmanitosti produktov, alebo inováciám, to znamená, k dohodnutému výsledku. To môže nastať, za predpokladu, že zmluvné strany majú trhovú silu a že existujúce charakteristiky trhu podporujú takúto koordináciu, najmä vtedy, ak dohoda o výrobe zvýši zhodnosť nákladov zmluvných strán (t. j. podiel variabilných nákladov, ktoré majú zmluvné strany spoločné) do takej miery, ktorá im umožňuje dospieť k dohodnutému výsledku, alebo ak dohoda zahŕňa výmenu komerčne citlivých informácií, ktorá môže viesť k dohodnutému výsledku.

159. Dohody o výrobe môžu okrem toho viesť k protisúťažnému zabráneniu prístupu tretím stranám na príslušný trh (napríklad dolný trh, ktorý sa spolieha na vstupe z trhu, na ktorom sa dohoda o výrobe realizuje). Napríklad zmluvné strany, ktoré sa zapájajú do spoločnej výroby na hornom trhu, môžu byť prostredníctvom získania dostatočnej trhovej sily schopné zvýšiť cenu kľúčového komponentu určeného pre dolný trh. Takto by mohli využiť spoločnú výrobu na zvýšenie nákladov svojich súperov na dolných trhoch a nakoniec ich vytlačiť z trhu. Tým by sa zasa zvýšila trhovú silu zmluvných strán na dolnom trhu, ktorá by im umožnila udržiavať ceny nad konkurenčnou úroveň alebo poškodzovať spotrebiteľov iným spôsobom. Také problémy hospodárskej súťaže by sa mohli stať skutočnosťou bez ohľadu na to, či sú zmluvné strany dohody konkurentmi na trhu, na ktorom sa spolupráca uskutočňuje. Na to, aby však mal tento druh zabránenia prístupu účinky narúšajúce hospodársku súťaž, najmenej jedna zo zmluvných strán musí mať silné postavenie na trhu, na ktorom sa posudzujú riziká spojené so zabránením prístupu.

4.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa

160. Vo všeobecnosti dohody, ktoré zahŕňajú určovanie cien, obmedzovanie výroby alebo rozdelenie trhov alebo zákazníkov, obmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa. V kontexte dohôd o výrobe sa to však neuplatňuje v prípade:

⁽¹⁾ Ú. v. ES C 1, 3.1.1979, s. 2.

⁽²⁾ Ako sa tiež uvádza v článku 2 ods. 4 nariadenia o fúziách.

- keď sa zmluvné strany dohodnú na produkcii, ktorej sa dohoda o výrobe priamo dotýka (napríklad kapacita a objem výroby spoločného podniku alebo dohodnuté množstvo externých produktov), ak ostatné parametre hospodárskej súťaže nie sú eliminované; alebo
- keď sa v dohode o výrobe, v ktorej sa tiež stanovuje spoločná distribúcia vyrábaných produktov, predpokladá spoločné stanovovanie predajných cien týchto produktov, a to výhradne týchto produktov, za predpokladu, že toto obmedzenie je nevyhnutné na účely spoločnej výroby, čo znamená, že inak by strany vôbec nemali motiváciu uzatvoriť dohodu o výrobe.

161. V oboch týchto prípadoch sa vyžaduje posúdenie, či dohoda vyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. V oboch scenároch sa dohoda o výrobe alebo cenách nebude posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami celej dohody o výrobe na trh.

4.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

162. To, či v danom prípade dôjde k možným problémom hospodárskej súťaže, ktoré môžu vzniknúť v dôsledku dohôd o výrobe, závisí od charakteristík trhu, na ktorom sa dohoda uskutočňuje, ako aj od povahy spolupráce a jej pôsobenia na trhu a produktu, ktorého sa týka. Tieto premenné určujú pravdepodobné účinky dohody o výrobe na hospodársku súťaž a tým aj na uplatniteľnosť článku 101 ods. 1.
163. To, či dohoda o výrobe pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, závisí od situácie, ktorá by prevládala, keby neexistovala dohoda so všetkými jej údajnými obmedzeniami. Preto nie je pravdepodobné, že dohody o výrobe medzi podnikmi, ktoré súťažia na trhoch, na ktorých dochádza k spolupráci, majú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak má spolupráca za následok nový trh, t. j. ak dohoda umožňuje zmluvným stranám uviesť na trh nový produkt alebo službu, čo by strany na základe objektívnych faktorov inak neboli schopné urobiť, napríklad z dôvodu obmedzených technických kapacít strán.
164. V niektorých priemyselných odvetviach, v ktorých je výroba hlavnou hospodárskou činnosťou, môže aj bežná dohoda o výrobe sama eliminovať kľúčové aspekty hospodárskej súťaže, a tak priamo obmedziť hospodársku súťaž medzi zmluvnými stranami dohôd.
165. Dohoda o výrobe tiež môže viesť k dohodnutému výsledku alebo zabráneniu prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou prostredníctvom zvýšenia trhovej sily spoločností, zhodnosti ich nákladov alebo vtedy, ak zahŕňa výmenu komerčne citlivých informácií. Na druhej strane, k priamemu obmedzeniu hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami, dohodnutému výsledku alebo protisúťažnému zabráneniu prístupu na trh pravdepodobne nedôjde v prípade, ak zmluvné strany dohody nedisponujú trhovou silou na trhu, na ktorom sa problémy hospodárskej súťaže posudzujú. Len trhová sila im môže umožniť, aby rentabilne udržiavali ceny nad konkurencieschopnou úrovňou alebo udržiavali produkciu, kvalitu alebo rozmanitosť produktov na nižšej úrovni, ako by im diktovala hospodárska súťaž.
166. V prípadoch, v ktorých spoločnosť, ktorá disponuje trhovou silou na jednom trhu, spolupracuje s potenciálnym novým účastníkom, napríklad s dodávateľom toho istého produktu na susednom geografickom trhu alebo na trhu s produktmi, dohoda môže potenciálne zvýšiť trhovú silu etablovanej spoločnosti. Mohlo by to mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, ak je skutočná hospodárska súťaž na trhu etablovanej spoločnosti už slabá a hlavným zdrojom obmedzenia súťaže je hrozba vstupu.
167. Dohody o výrobe, ktoré zahŕňajú aj funkcie komercializácie, ako je napríklad spoločná distribúcia alebo marketing, sú spojené s vyšším rizikom obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž ako čisté dohody o spoločnej výrobe. Spoločná komercializácia približuje spoluprácu k spotrebiteľovi a obvykle je spojená so spoločným stanovovaním cien a predaja, to znamená, s postupmi, ktoré so sebou nesú najvyššie riziko pre hospodársku súťaž. Dohody o spoločnej distribúcii produktov, ktoré boli spoločne vyrobené, vo všeobecnosti obmedzia hospodársku súťaž s menšou pravdepodobnosťou ako samostatné dohody o spoločnej distribúcii. Rovnako je menej pravdepodobné, že hospodársku súťaž obmedzí dohoda o spoločnej distribúcii, ktorá je potrebná k tomu, aby bolo vôbec možné realizovať dohodu o spoločnej výrobe, než v prípade, ak by takáto dohoda nebola pre spoločnú výrobu potrebná.

Trhová sila

168. Nie je pravdepodobné, že dohoda o výrobe povedie k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž v prípade, keď zmluvné strany dohody nemajú trhovú silu na trhu, na ktorom sa posudzuje obmedzenie hospodárskej súťaže. Východiskom analýzy trhovej sily je trhovú podiel zmluvných strán. Potom bude obyčajne nasledovať podiel (koeficient) koncentrácie trhu a počet účastníkov na trhu, ako aj iné dynamické faktory, ako je napríklad potenciálny vstup a meniace sa podiely na trhu.
169. Nie je pravdepodobné, že by spoločnosti mali trhovú silu, ktorá nedosahuje určitú úroveň podielu na trhu. Preto sa na dohody o jednostrannej alebo recipročnej špecializácii, ako aj na dohody o spoločnej výrobe, vrátane určitých integrovaných komercializačných funkcií, ako je napríklad spoločná distribúcia, vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu za podmienky, že ich uzatvárajú zmluvné strany, ktorých spoločný trhovú podiel nepresahuje 20 % na relevantnom trhu alebo relevantných trhoch a pokiaľ sú splnené ostatné podmienky na uplatňovanie nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu. Okrem toho, pokiaľ ide o horizontálne subdodávateľské dohody na účely rozšírenia výroby, vo väčšine prípadov je nepravdepodobné, že existuje trhovú sila, ak je spoločný trhovú podiel účastníkov dohody nižší ako 20 %. V každom prípade, ak spoločný trhovú podiel zmluvných strán nepresahuje 20 %, je pravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 sú plnené.
170. Ak však spoločný trhovú podiel zmluvných strán presahuje 20 %, obmedzujúce účinky sa musia analyzovať, pretože dohoda nepatrí do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu ani bezpečnej zóny pre horizontálne subdodávateľské dohody na účel rozšírenia výroby uvedené v tretej a štvrtej vete bodu 169. Mierne vyšší trhovú podiel, než je povolený v rámci nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu alebo bezpečnej zóny uvedenej v tretej a štvrtej vete bodu 169, neznamená nutne vysoko koncentrovaný trh, ktorý je dôležitým faktorom pri posudzovaní. Spoločný trhovú podiel zmluvných strán mierne vyšší ako 20 % sa môže vyskytnúť na trhu s miernou koncentráciou. Vo všeobecnosti, dohoda o výrobe na koncentrovanom trhu s oveľa väčšou pravdepodobnosťou bude mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž ako na trhu, ktorý nie je koncentrovaný. Podobne môže dohoda o výrobe na koncentrovanom trhu zvyšovať riziko dohodnutého výsledku, dokonca aj keď zmluvné strany majú iba nevelký spoločný trhovú podiel.
171. Dokonca aj v prípade, keď sú trhové podiely zmluvných strán dohody a koncentrácia trhu vysoké, riziká obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž môžu byť ešte vždy nízke, ak je trh dynamický, to znamená, keď ide o trh, kde často vstupujú noví účastníci a kde sa často mení postavenie účastníkov.
172. Pri analýze zameranej na zistenie, či zmluvné strany dohody o výrobe majú trhovú silu, počet a intenzita prepojení (napríklad iné dohody o spolupráci) medzi konkurentmi na trhu sú relevantné pre posúdenie.
173. Na účely posúdenia dohody z hľadiska hospodárskej súťaže sú relevantné všetky faktory, ako napríklad skutočnosť, či majú zmluvné strany dohody vysoké podiely na trhu, či sú blízкими konkurentmi, či majú zákazníci obmedzené možnosti zmeniť dodávateľov, či je nepravdepodobné, že konkurenti zvýšia ponuku, keď sa zvýšia ceny, a či je jedna zo zmluvných strán dohody dôležitou silou v hospodárskej súťaži.

Priame obmedzenie hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami

174. Hospodárska súťaž medzi zmluvnými stranami dohody o výrobe môže byť priamo obmedzená rôznymi spôsobmi. Zmluvné strany spoločného výrobného podniku by napríklad mohli obmedziť produkciu spoločného podniku v porovnaní s tým, čo by zmluvné strany uviedli na trh, ak by každá z nich rozhodovala o svojej produkcii samostatne. Ak sú hlavné charakteristiky produktu stanovené v dohode o výrobe, mohlo by to tiež eliminovať kľúčové aspekty hospodárskej súťaže a v konečnom dôsledku viesť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž. Iným príkladom by bol spoločný podnik, ktorý účtuje vysokú vnútropodnikovú cenu zmluvným stranám a zvyšuje tak vstupné náklady pre zmluvné strany, čo by mohlo viesť k vyšším cenám na dolnom trhu. Konkurenti to môžu považovať za výhodné, ak v rámci odpovede na to zvýšia svoje ceny a prispejú tým k zvyšovaniu cien na relevantnom trhu.

Dohodnutý výsledok

175. Pravdepodobnosť dohodnutého výsledku závisí od trhovej sily strán, ako aj od charakteristík relevantného trhu. Dohodnutý výsledok môže byť najmä (ale nie len) následkom zhodnosti nákladov alebo výmeny informácií, ktoré vyplývajú z dohody o výrobe.
176. Dohoda o výrobe medzi zmluvnými stranami s trhovou silou môže mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak zvyšuje zhodnosť ich nákladov (t. j. podiel variabilných nákladov, ktoré majú zmluvné strany spoločné) na úroveň, ktorá im umožňuje uzavrieť tajnú dohodu. Príslušné náklady sú variabilné náklady produktu, v ktorom si zmluvné strany dohody o výrobe konkurujú.
177. Dohoda o výrobe s väčšou pravdepodobnosťou povedie k dohodnutému výsledku, ak zmluvné strany mali už pred uzavretím dohody spoločnú vysokú pomernú časť variabilných nákladov, keďže dodatočný prírastok (to znamená výrobné náklady produktu, ktorý je predmetom dohody), môže porušiť rovnováhu smerom k dohodnutému výsledku. Obrátene, ak je prírastok veľký, riziko dohodnutého výsledku môže byť vysoké, aj keď je počiatočná úroveň zhodnosti nákladov nízka.
178. Zhodnosť nákladov zvyšuje riziko dohodnutého výsledku iba vtedy, ak výrobné náklady predstavujú veľkú pomernú časť príslušných variabilných nákladov. Neplatí to napríklad v prípade, pokiaľ sa spolupráca týka produktov, ktoré si vyžadujú nákladnú komercializáciu. Príkladom by mohli byť nové alebo heterogénne produkty, ktoré si vyžadujú nákladný marketing alebo vysoké náklady na dopravu.
179. Ďalší scenár, v prípade ktorého zhodnosť nákladov môže viesť k dohodnutému výsledku, by mohol nastať vtedy, ak by sa zmluvné strany dohodli na spoločnej výrobe medziproduktu, ktorý predstavuje veľkú pomernú časť variabilných nákladov konečného produktu, v ktorom si zmluvné strany konkurujú na dolnom trhu. Zmluvné strany by mohli využiť dohodu o výrobe na zvýšenie ceny tohto spoločného dôležitého vstupu pre ich produkty na dolnom trhu. Tým by sa oslabil hospodárska súťaž na dolnom trhu a pravdepodobne by to viedlo k vyšším konečným cenám. Zisk by sa presunul z dolného na horný trh, aby sa potom mohol medzi stranami využívať prostredníctvom spoločného podniku.
180. Podobne, zhodnosť nákladov zvyšuje riziká horizontálnej subdodávateľskej dohody, narúšajúce hospodársku súťaž, v prípade, že vstup, ktorý dodávateľ nakupuje od subdodávateľa, predstavuje veľkú pomernú časť variabilných nákladov konečného produktu, v ktorom si zmluvné strany konkurujú.
181. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmeny informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody. Dohoda o výrobe môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, ak zahŕňa výmenu komerčne strategických informácií, ktorá môže viesť k dohodnutému výsledku alebo k zabráneniu prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou. Pravdepodobnosť toho, či výmena informácií v kontexte dohody o výrobe povedie k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž, by sa mala posudzovať v súlade s usmernením uvedeným v kapitole 2.
182. Pokiaľ výmena informácií nepresahuje spoločné využívanie údajov potrebných na spoločnú výrobu tovaru, ktorý je predmetom dohody o výrobe, potom aj keby výmena informácií mala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, dohoda by s väčšou pravdepodobnosťou spĺňala kritériá článku 101 ods. 3, než keby výmena presahovala rámec toho, čo je potrebné pre spoločnú výrobu. V tomto prípade zvýšenie efektívnosti vyplývajúce zo spoločnej výroby pravdepodobne preváži obmedzujúce účinky koordinácie správania zmluvných strán. Naopak, v kontexte dohody o výrobe spoločné využívanie údajov, ktoré nie sú potrebné pre spoločnú výrobu, napríklad výmena informácií súvisiacich s cenami a predajom, s menšou pravdepodobnosťou spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

4.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3**4.4.1. Zvýšenie efektívnosti**

183. Dohody o výrobe môžu podporovať hospodársku súťaž, ak umožňujú zvýšenie efektívnosti vo forme úspor nákladov alebo lepších výrobných technológií. Podniky môžu prostredníctvom spoločnej výroby usporiť náklady, ktoré by inak vynakladali duplicitne. Môžu tiež vyrábať s nižšími nákladmi, pokiaľ im spolupráca umožňuje zvyšovať výrobu v prípade, ak marginálne náklady klesajú zároveň so zvyšujúcou sa produkciou, to znamená prostredníctvom úspor z rozsahu. Spoločná výroba tiež môže

pomôcť spoločnostiam zlepšiť kvalitu produktov, ak spoja svoje dopĺňajúce sa schopnosti a know-how. Spolupráca môže takisto umožniť spoločnostiam, aby zvýšili rozmanitosť produktov, ktorú by si inak nemohli dovoliť alebo by ju neboli schopné dosiahnuť. V prípade, že spoločná výroba umožňuje zmluvným stranám zvýšiť počet rôznych druhov produktov, môže tiež umožniť úspory nákladov prostredníctvom úspor zo sortimentu.

4.4.2. *Nevyhnutnosť*

184. Obmedzenia presahujúce rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré priniesie dohoda o výrobe, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Napríklad obmedzenia, ktoré dohoda o výrobe ukladá na súťažné správanie zmluvných strán so zreteľom na produkciu mimo spolupráce, sa obvykle nebudú považovať za nevyhnutné. Podobne, spoločné stanovovanie cien sa nebude považovať za nevyhnutné, pokiaľ dohoda o výrobe nezahŕňa aj spoločnú komercializáciu.

4.4.3. *Prenesenie na spotrebiteľov*

185. Zvýšenie efektívnosti, ktoré sa dosiahne prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov vo forme nižších cien, lepšej kvality alebo rozmanitosti produktov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Zvýšenie efektívnosti, ktoré prináša výhody len pre zmluvné strany, alebo úspory nákladov spôsobené znížením produkcie alebo rozdelením trhu, nie sú dostatočným základom na splnenie kritérií článku 101 ods. 3. V prípade, že zmluvné strany dohody o výrobe dosiahnu úspory svojich variabilných nákladov, s väčšou pravdepodobnosťou ich prenesú na spotrebiteľov, ako keby znížili svoje fixné náklady. Čím je okrem toho vyššia trhová sila zmluvných strán, tým je menšia pravdepodobnosť, že prenesú zvýšenie efektívnosti na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

4.4.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

186. Kritériá článku 101 ods. 3 nie je možné splniť, ak sa zmluvným stranám poskytne možnosť vylúčiť súťaž vo vzťahu k podstatnej časti dotknutých produktov. To je potrebné analyzovať na relevantnom trhu, na ktorý patria produkty, ktoré sú predmetom spolupráce, a na akýchkoľvek prípadných vedľajších trhoch.

4.5. **Príklady**

187. Zhodnosť nákladov a dohodnuté výsledky

Príklad 1

Situácia: Spoločnosti A a B, dodávatelia, produktu X sa rozhodnú zatvoriť svoje súčasné a zastarané výrobné závody a vybudovať väčší, modernejší a efektívnejší závod vedený spoločným podnikom, ktorý bude mať vyššiu kapacitu, ako je celková kapacita starých závodov spoločností A a B. Konkurenti, ktorí využívajú svoje zariadenia na plnú kapacitu, žiadne ďalšie takéto investície neplánujú. Spoločnosť A má trhový podiel 20 % a spoločnosť B 25 %. Ich produkty sú najbližšími náhradnými produktmi v rámci špecifického segmentu trhu, ktorý je koncentrovaný. Trh je transparentný a pomerne stagnuje, nevstupujú naň žiadny noví účastníci a trhové podiely boli v priebehu času stabilné. Výrobné náklady predstavujú hlavnú časť variabilných nákladov spoločností A a B na produkt X. Pokiaľ ide o náklady a strategický význam, komercializácia je v porovnaní s výrobou menej významnou hospodárskou činnosťou: náklady na marketing sú nízke, keďže produkt X je homogénny a zavedený a preprava nie je kľúčovým prvkom súťaže.

Analýza: Ak by spoločnosti A a B zdieľali všetky alebo väčšinu svojich variabilných nákladov, ich dohoda o výrobe by mohla viesť k priamemu obmedzeniu hospodárskej súťaže medzi nimi. Mohlo by to viesť k tomu, že by zmluvné strany obmedzili produkciu spoločného podniku v porovnaní s tým, čo by zmluvné strany mohli uviesť na trh, ak by každá z nich rozhodovala o svojej produkcii samostatne. Vzhľadom na kapacitné obmedzenia konkurentov by toto zníženie produkcie mohlo viesť k vyšším cenám.

Ak by aj spoločnosti A a B nezdieľali väčšinu svojich variabilných nákladov, ale len ich významnú časť, táto dohoda o výrobe by mohla viesť k dohodnutému výsledku medzi spoločnosťami A a B, a tak nepriamo k vylúčeniu hospodárskej súťaže medzi týmito zmluvnými stranami. Pravdepodobnosť toho závisí nie len od otázky zhodnosti nákladov (ktorá je v tomto prípade vysoká), ale aj od charakteristík relevantného trhu, ako sú napríklad transparentnosť, stabilita a stupeň koncentrácie.

V oboch situáciách uvedených vyššie je v rámci danej konfigurácie trhu tohto príkladu pravdepodobné, že spoločný výrobný podnik spoločností A a B by viedol k vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 na trhu s produktom X.

Nahradenie dvoch menších starých výrobných závodov väčším, modernejším a efektívnejším závodom môže mať za následok, že spoločný podnik zvýši produkciu s nižšími cenami v prospech spotrebiteľov. Dohoda o výrobe by však mohla spĺňať kritériá článku 101 ods. 3 len vtedy, ak by zmluvné strany poskytli opodstatnený dôkaz, že zvýšenie efektívnosti by sa prenieslo na spotrebiteľov v takom rozsahu, že by prevládalo obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

188. Prepojenia medzi konkurentmi a dohodnuté výsledky

Príklad 2

Situácia: Dvaja dodávatelia, spoločnosti A a B, tvoria spoločný výrobný podnik pre produkt Y. Spoločnosti A a B majú trhovú podiel 15 % na trhu s produktom Y. Na trhu sú ďalší traja účastníci: spoločnosť C s trhovým podielom 30 %, spoločnosť D s trhovým podielom 25 % a spoločnosť E s podielom 15 %. Spoločnosť B už má spoločný výrobný závod so spoločnosťou D.

Analýza: Trh je charakterizovaný veľmi malým počtom účastníkov a pomerne symetrickými štruktúrami. Spolupráca medzi spoločnosťami A a B by vytvorila ďalšie prepojenie na trhu, čím by sa de facto zvýšila koncentrácia na trhu, pretože spolupráca by tiež prepojila spoločnosť D so spoločnosťami A a B. Je pravdepodobné, že táto spolupráca pravdepodobne zvýši riziko dohodnutého výsledku a tým pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Kritériá článku 101 ods. 3 by sa mohli splniť len v prípade, že dôjde k značnému zvýšeniu efektívnosti, ktoré sa preniesu na zákazníkov v takom rozsahu, že by vyrovnali obmedzenie hospodárskej súťaže.

189. Zabránenie prístupu na dolný trh v rozpore s hospodárskou súťažou

Príklad 3

Situácia: Spoločnosti A a B založia spoločný výrobný podnik na výrobu medziproduktu X, ktorý pokryje celú ich výrobu X. Výrobné náklady na produkt X predstavujú 70 % variabilných nákladov konečného produktu Y, v ktorom si spoločnosti A a B konkurujú na odberateľskom trhu. Spoločnosti A a B majú na trhu s produktom Y podiel vo výške 20 %, vstup na trh je obmedzený a podiely na trhu boli v priebehu času stabilné. Okrem toho, že spoločnosti A a B pokrývajú svoj vlastný dopyt po produkte X, každý z nich má trhovú podiel 40 % na obchodnom trhu s produktom X. Existujú vysoké prekážky pre vstup na trh s produktom X a existujúci výrobcovia pracujú takmer na plnú kapacitu. Na trhu s produktom Y existujú dvaja ďalší významní dodávatelia, každý s podielom na trhu 15 %, a niekoľko menších konkurentov. Táto dohoda prináša úspory z rozsahu.

Analýza: Vzhľadom na spoločný výrobný podnik by spoločnosti A a B boli schopné do veľkej miery kontrolovať dodávky základného vstupu X pre svojich konkurentov na trhu s produktom Y. Spoločnostiam A a B by to umožnilo zvyšovať náklady svojich súperov prostredníctvom umelého zvyšovania ceny produktu X alebo znižovaním produkcie. Konkurentom spoločností A a B by to mohlo zabrániť v prístupe na trh s Y. Vzhľadom na pravdepodobné zabránenie prístupu na dolný trh v rozpore s hospodárskou súťažou bude táto dohoda pravdepodobne viesť k vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Je nepravdepodobné, že úspory z rozsahu, ktoré prinesie spoločný výrobný podnik, prevážia obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, a preto by táto dohoda s najväčšou pravdepodobnosťou nespĺňala kritériá článku 101 ods. 3.

190. Dohoda o špecializácii ako rozdelenie trhu

Príklad 4

Situácia: Každá zo spoločností, A a B, vyrába produkt X aj produkt Y. Podiel spoločnosti A na trhu s X je 30 % a na trhu s Y 10 %. Podiel spoločnosti B na trhu s X je 10 % a na trhu s Y 30 %. V záujme dosiahnutia úspor z rozsahu uzavreli dohodu o recipročnej špecializácii, podľa ktorej bude spoločnosť A v budúcnosti vyrábať iba produkt X, a spoločnosť B bude vyrábať iba produkt Y. Nedohodli sa na vzájomných dodávkach tovaru, takže spoločnosť A predáva len produkt X a spoločnosť B predáva len produkt Y. Zmluvné strany tvrdia, že takouto špecializáciou usporia náklady v dôsledku úspor z rozsahu, a ak sa zamerajú len na jeden produkt, zlepšia svoje výrobné technológie, výsledkom čoho budú kvalitnejšie produkty.

Analýza: Táto dohoda o špecializácii sa so zreteľom na svoje účinky na hospodársku súťaž na trhu približuje konzervatívnemu kartelu, v rámci ktorého si zmluvné strany navzájom rozdelia trh. Táto dohoda preto obmedzuje hospodársku súťaž podľa cieľa. Vzhľadom na to, že uvádzané zvýšenie efektívnosti vo forme úspor z rozsahu a zdokonalenej výrobnéj technológie je spojené len s rozdelením trhu, nie je pravdepodobné, že preváži obmedzujúce účinky, a preto by dohoda nespĺňala kritériá článku 101 ods. 3. V každom prípade, ak je spoločnosť A alebo B presvedčená, že by bolo efektívnejšie zamerať sa len na jeden produkt, môže jednoducho prijať jednostranné rozhodnutie, že bude vyrábať len X alebo Y, bez toho, aby sa súčasne dohodol na tom, že druhá spoločnosť sa bude zameriavať len na výrobu príslušného druhého produktu.

Analýza by bola odlišná, ak by si obidve spoločnosti, A aj B, vzájomne dodávali produkt, na ktorý sa zameriavajú, takže jeden aj druhý by naďalej predávali X a Y. V takom prípade by si spoločnosti A a B mohli ešte vždy cenovo konkurovať na oboch trhoch, zvlášť ak výrobné náklady (ktoré sa prostredníctvom dohody o výrobe stali spoločnými) nepredstavovali hlavný podiel variabilných nákladov ich produktov. Príslušnými nákladmi v tomto kontexte sú náklady na komercializáciu. Z toho dôvodu nie je pravdepodobné, že by dohoda o špecializácii obmedzila hospodársku súťaž, ak by X a Y boli v prevažnej miere heterogénnymi produktmi s veľmi vysokým podielom marketingových a distribučných nákladov (napríklad 65 - 70 % celkových nákladov). V takom scenári by riziká dohodnutého výsledku neboli vysoké a kritériá článku 101 ods. 3 sa môžu splniť, za predpokladu, že zvýšenie efektívnosti by sa prenieslo na spotrebiteľov v takom rozsahu, že by prevládalo obmedzujúce účinky dohody na hospodársku súťaž.

191. Potenciálni konkurenti

Príklad 5

Situácia: Spoločnosť A vyrába finálny produkt X, a spoločnosť B vyrába finálny produkt Y. Produkty X a Y predstavujú dva samostatné trhy s produktmi, na ktorých majú spoločnosti A aj B veľkú trhovú silu. Obidva podniky používajú Z ako vstup pre svoju výrobu X a Y a obidva vyrábajú Z len na vlastnú spotrebu. X je produkt s nízkou pridanou hodnotou, pre ktorý je Z základným vstupom (X je pomerne jednoduchou transformáciou Z). Y je produkt s vysokou pridanou hodnotou, pre ktorý je Z jedným z mnohých vstupov (Z predstavuje malú časť variabilných nákladov na Y). Spoločnosti A a B sa dohodli, že budú spoločne vyrábať Z, čo prinesie mierne úspory z rozsahu.

Analýza: Spoločnosti A a B nie sú skutočnými konkurentmi so zreteľom na X, Y alebo Z. Keďže je však X jednoduchou transformáciou vstupu Z, je pravdepodobné, že spoločnosť B by mohla ľahko vstúpiť na trh s produktom X a ohroziť tak postavenie spoločnosti A na tomto trhu. Dohoda o spoločnej výrobe so zreteľom na Z by mohla obmedziť motiváciu spoločnosti B, aby tak urobila, pretože spojená výroba by sa mohla využiť na vedľajšie platby a mohla by obmedziť pravdepodobnosť toho, že spoločnosť B bude predávať produkt X (pretože spoločnosť A pravdepodobne kontroluje množstvo Z, ktoré spoločnosť B nakupuje od spoločného podniku). Pravdepodobnosť vstupu spoločnosti B na trh s produktom X však v prípade neexistencie dohody závisí od predpokladanej ziskovosti vstupu. Keďže X je produkt s nízkou pridanou hodnotou, vstup by možno nebol ziskový, a preto by vstup zo strany spoločnosti B v prípade, že nedôjde k dohode, možno nebol pravdepodobný. Vzhľadom na to, že spoločnosti A a B už majú trhovú silu, dohoda pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, pokiaľ

dohoda skutočne zníži pravdepodobnosť vstupu spoločnosti B na trh spoločnosti A, to znamená na trh s produktom X. Zvýšenie efektívnosti vo forme úspor z rozsahu, ktoré prinesie dohoda, je mierne, a preto je nepravdepodobné, že preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

192. Výmena informácií v dohode o výrobe

Príklad 6

Situácia: Spoločnosti A a B s veľkou trhovou silou sa rozhodnú vyrábať spoločne, aby sa stali efektívnejšími. V kontexte tejto dohody si tajne vymenia informácie o svojich budúcich cenách. Dohoda sa nevzťahuje na spoločnú distribúciu.

Analýza: Touto výmenou informácií sa dohodnutý výsledok stáva pravdepodobným, a preto pravdepodobne má za cieľ obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1. Je nepravdepodobné, že by táto výmena informácií spĺňala kritéria článku 101 ods. 3 pretože zdieľanie informácií o budúcich cenách zmluvných strán nie je nevyhnutné pre spoločnú výrobu a pre dosiahnutie zodpovedajúcich úspor nákladov.

193. Swapové dohody a výmena informácií

Príklad 7

Situácia: Spoločnosti A a B, vyrábajú Z, spotrebnú chemickú látku. Z je homogénny produkt, ktorý sa vyrába podľa európskej normy, ktorá neumožňuje žiadne zmeny produktu. Významným nákladovým faktorom, pokiaľ ide o Z, sú výrobné náklady. Spoločnosť A má trhovú podiel 20 % a spoločnosť B 25 % na trhu s produktom Z v rámci celej Únie. Na trhu s produktom Z sú ďalší štyria výrobcovia a ich príslušné trhovú podiely sú 20 %, 15 %, 10 % a 10 %. Výrobný závod spoločnosti A sa nachádza v členskom štáte X v severnej Európe, zatiaľ čo výrobný závod spoločnosti B má sídlo v členskom štáte Y v južnej Európe. Hoci sa väčšina zákazníkov spoločnosti A nachádza v severnej Európe, spoločnosť A má tiež niekoľko zákazníkov v južnej Európe. Väčšina zákazníkov spoločnosti B sa rovnako nachádza v južnej Európe, hoci má niekoľko zákazníkov so sídlom v severnej Európe. Súčasne spoločnosť A poskytuje svojim zákazníkom v južnej Európe produkt Z vyrábaný v jeho výrobnom závode v členskom štáte X a prepravuje ho do južnej Európy nákladnými automobilmi. Spoločnosť B dodáva svojim zákazníkom v severnej Európe produkt Z vyrobený v členskom štáte Y a prepravuje ho do severnej Európy nákladnými automobilmi. Náklady na dopravu sú pomerne vysoké, ale nie sú také vysoké, aby sa dodávky spoločnosti A do južnej Európy a dodávky spoločnosti B do severnej Európy stali neziskovými. Náklady na dopravu z členského štátu X do južnej Európy sú nižšie ako náklady na dopravu z členského štátu Y do severnej Európy.

Spoločnosti A a B sa rozhodli, že by bolo efektívnejšie, keby spoločnosť A zastavila dopravu Z z členského štátu X do južnej Európy a spoločnosť B zastavila dopravu Z z členského štátu Y do severnej Európy, pričom zároveň sú odhodlaní zachovať si svojich zákazníkov. Aby to dosiahli, spoločnosti A a B zamýšľajú uzavrieť swapovú dohodu, ktorá im umožňuje kúpiť dohodnuté ročné množstvo Z zo závodu druhej zmluvnej strany na účely predaja nakúpeného Z tým svojim zákazníkom, ktorých sídlo sa nachádza bližšie k závodu druhej strany. S cieľom vypočítať nákupnú cenu, ktorá nezvýhodní jednu zmluvnú stranu pred druhou a v ktorej sa náležite zohľadnia rozdielne výrobné náklady zmluvných strán a rozdielne úspory nákladov na dopravu, a s cieľom zabezpečiť, aby obidve zmluvné strany dosiahli primerané rozpätie, dohodli sa, že si navzájom poskytnú informácie o svojich hlavných nákladoch so zreteľom na Z (to znamená, o výrobných nákladoch a nákladoch na dopravu).

Analýza: Samotná skutočnosť, že spoločnosti A a B, ktorí sú konkurentmi, si presúvajú časti svojej produkcie, nevyvoláva obavy z narušenia hospodárskej súťaže. V plánovanej swapovej dohode medzi spoločnosťami A a B sa však predpokladá výmena informácií medzi obidvomi zmluvnými stranami o výrobných nákladoch a nákladoch na dopravu so zreteľom na Z. Spoločnosti A a B majú okrem toho silné spojené trhovú postavenie na pomerne koncentrovanom trhu s homogénnym komoditným produktom. V dôsledku rozsiahlej výmeny informácií o kľúčovom parametri hospodárskej súťaže so zreteľom na Z je preto pravdepodobné, že swapová dohoda

medzi spoločnosťami A a B vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, pretože môže viesť k dohodnutému výsledku. Dokonca aj keď dohoda umožní značné zvýšenie efektívnosti vo forme úspor pre zmluvné strany, obmedzenia hospodárskej súťaže, ktoré dohoda prinesie, nie sú na ich dosiahnutie nevyhnutné. Zmluvné strany by mohli dosiahnuť podobné úspory nákladov, ak by sa dohodli na tvorbe cien, ktorá nie je spojená s informovaním o ich výrobných a dopravných nákladoch. V dôsledku toho swapová dohoda vo svojej súčasnej podobe nespĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

5. DOHODY O NÁKUPE

5.1. Vymedzenie pojmu

194. Táto kapitola sa zameriava na dohody týkajúce sa spoločného nákupu produktov. Spoločný nákup možno uskutočňovať prostredníctvom spoločne kontrolovaného podniku, spoločnosti, v ktorej je veľa firiem s menším ako kontrolným podielom, zmluvnej dohody alebo aj voľnejšej formy spolupráce („dojednanie o spoločnom nákupe“). Cieľom dojednaní o spoločnom nákupe je spravidla vytvorenie kúpnej sily, ktorá môže viesť k nižším cenám alebo kvalitnejším produktom a službám pre spotrebiteľov. Kúpna sila však za určitých okolností môže zároveň viesť k problémom hospodárskej súťaže.
195. Dojednanie o spoločnom nákupe sa môžu vzťahovať na horizontálne aj na vertikálne dohody. V týchto prípadoch je potrebná dvojstupňová analýza. Po prvé, horizontálne dohody medzi podnikmi, ktoré sa zúčastňujú na spoločnom nákupe, sa musia posudzovať podľa zásad uvedených v týchto usmerneniach. Ak toto posúdenie vedie k záveru, že dojednanie o spoločnom nákupe nevyvoláva obavy z narušenia hospodárskej súťaže, bude potrebné ďalšie posudzovanie s cieľom posúdenia vertikálnych dohôd. Toto posudzovanie sa bude riadiť pravidlami nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia a usmerneniami o vertikálnych obmedzeniach.
196. Obvyklou formou dojednaní o spoločnom nákupe je „aliancia“, to znamená, združenie podnikov vytvorené skupinou maloobchodníkov na účely spoločného nákupu produktov. Horizontálne dohody uzavreté medzi členmi združenia alebo rozhodnutia prijaté združením sa musia posúdiť najskôr ako dohoda o horizontálnej spolupráci podľa týchto usmernení. Iba ak sa v rámci tohto posúdenia nezistia žiadne obavy v súvislosti s hospodárskou súťažou, prichádza do úvahy posúdenie relevantných vertikálnych dohôd medzi združením a jeho jednotlivými členmi a medzi združením a dodávateľmi. Na tieto dohody sa vzťahuje – s výhradou určitých podmienok – nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia. Nepredpokladá sa, že vertikálne dohody, na ktoré sa uvedené nariadenie o skupinovej výnimke nevzťahuje, sú nezákonné, ale vyžadujú si individuálne preskúmanie.

5.2. Relevantné trhy

197. Existujú dva trhy, na ktoré môžu mať dosah dojednaní o spoločnom nákupe. Po prvé, ide o trh alebo trhy, ktorých sa dojednanie o spoločnom nákupe priamo dotýka, t. j. o relevantný trh alebo relevantné trhy nákupu. Po druhé je to trh- alebo trhy predaja, t. j. trh alebo trhy smerom dolu, kde zmluvné strany dohôd o spoločnom nákupe pôsobia ako predajcovia.
198. Vymedzenie relevantných trhov nákupu sa riadi zásadami stanovenými v oznámení o definícii trhu a je založené na pojme zastupiteľnosti s cieľom identifikácie obmedzení súťaže. Jediný rozdiel oproti vymedzeniu „trhov predaja“ spočíva v tom, že zastupiteľnosť musí byť definovaná z hľadiska ponuky, a nie z hľadiska dopytu. Inými slovami, pri zisťovaní súťažných obmedzení voči nákupcom sú rozhodujúce alternatívy dodávateľov. Tieto alternatívy možno analyzovať napríklad preskúmaním reakcie dodávateľov na malý, ale trvalý pokles cien. Po definovaní trhu možno vypočítať trhové podiely ako percento, ktoré predstavujú nákupy zmluvných strán z celkového predaja nakupovaného produktu alebo nakupovaných produktov na relevantnom trhu.
199. V prípade, že zmluvné strany okrem toho súťažia na jednom alebo viacerých trhoch predaja, tieto trhy sú takisto relevantné na účely posúdenia. Trhy predaja sa musia definovať s použitím metodiky uvedenej v oznámení o definícii trhu.

5.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

5.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

200. Dojednania o spoločnom nákupe môžu mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž na trhu alebo trhoch nákupu a/alebo na dolných trhu alebo trhoch predaja, ako sú napríklad zvýšené ceny, znížená produkcia, kvalita alebo rozmanitosť produktov alebo inovácia, rozdelenie trhu alebo zabránenie prístupu na trh ďalším možným kupujúcim v rozpore s hospodárskou súťažou.
201. V prípade, že konkurenti na trhu smerom nadol nakupujú značnú časť svojich produktov spoločne, ich motivácia, pokiaľ ide o cenovú konkurenciu na trhu alebo trhoch predaja, môže byť značne obmedzená. V prípade, že zmluvné strany disponujú značným stupňom trhovej sily (ktorý sa nevyhnutne nemusí rovnať dominancii) na trhu alebo trhoch predaja, nižšie nákupné ceny dosiahnuté v dôsledku dojednania o spoločnom nákupe sa pravdepodobne neprenesú na spotrebiteľov.
202. V prípade, že zmluvné strany disponujú značným stupňom trhovej sily na trhu nákupu (nákupná sila), existuje riziko, že môžu prinútiť dodávateľov, aby obmedzili sortiment alebo kvalitu produktov, ktoré vyrábajú, čo môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ako je napríklad zníženie kvality, nižšiu mieru činností v oblasti inovácií alebo nakoniec neoptimálne zásobenie.
203. Nákupná sila zmluvných strán spoločného dojednania o nákupe by sa mohla využiť na vylúčenie konkurenčných nákupcov prostredníctvom obmedzenia ich prístupu k efektívnym dodávateľom. Je to najpravdepodobnejšie v prípade, ak je počet dodávateľov obmedzený a na dodávateľskej strane trhu smerom nahor existujú prekážky vstupu.
204. Vo všeobecnosti je však menej pravdepodobné, že dojednania o spoločnom nákupe budú viesť k problémom hospodárskej súťaže, keď zmluvné strany nemajú trhovú silu na trhu alebo trhoch predaja.

5.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa

205. Dojednania o spoločnom nákupe obmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa, pokiaľ sa skutočne netýkajú spoločného nákupu, ale slúžia ako nástroj na zapojenie sa do skrytého kartelu, to znamená, inak zakázaného určovania cien, obmedzovania produkcie alebo rozdelenia trhu.
206. Cieľom dohôd, ktoré zahrňujú určovanie nákupných cien, môže byť obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1⁽¹⁾. To však neplatí, ak sa zmluvné strany dojednania o spoločnom nákupe dohodnú na nákupných cenách, ktoré môžu v rámci dojednania o spoločnom nákupe zaplatiť svojim dodávateľom za produkty, ktoré sú predmetom zmluvy o dodávke. V tomto prípade sa vyžaduje posúdenie, či dohoda pravdepodobne vedie k vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. V prípade oboch scenárov sa dohoda o nákupných cenách nebude posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody o nákupe na trh.

5.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

207. Dojednania o spoločnom nákupe, ktoré nemajú za cieľ obmedzenie hospodárskej súťaže, sa musia analyzovať v ich právnom a hospodárskom kontexte so zreteľom na ich skutočné a pravdepodobné účinky na hospodársku súťaž. Analýza obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, ktoré môže priniesť dojednanie o spoločnom nákupe, sa musí vzťahovať na negatívne účinky na trhy nákupu aj na trhy predaja.

Trhová sila

208. Neexistuje absolútny limit, pri prekročení ktorého je možné predpokladať, že strany dojednania s spoločnom nákupe majú takú trhovú silu, že dojednanie o spoločnom nákupe pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Napriek tomu vo väčšine prípadov je nepravdepodobné, že by trhovú silu existovala, pokiaľ je spoločný podiel zmluvných strán dojednania o spoločnom nákupe nižší ako 15 % na trhu alebo trhoch nákupu a tiež nižší ako 15 % na trhu alebo trhoch predaja. V každom prípade, pokiaľ spoločné trhové podiely zmluvných strán nepresiahnu 15 % na trhu alebo trhoch nákupu, ako aj na trhu alebo trhoch predaja, je pravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 sú splnené.

⁽¹⁾ Pozri článok 101 ods. 1 písm. a); spojené veci T-217/03 a T-245/03, *French Beef*, bod 83 a nasl.; vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, bod 37.

209. Trhový podiel, ktorý presahuje jeden alebo obidva tieto trhy, neznamená automaticky, že dojednanie o spoločnom nákupe pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Dojednanie o spoločnom nákupe, ktorá nepatrí do tejto bezpečnej zóny, si vyžaduje podrobné posúdenie jej účinkov na trh, vrátane takých faktorov, ako je koncentrácia trhu a možná protichodná sila silných dodávateľov.
210. Nákupná sila môže za určitých okolností vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Nákupná sila v rozpore s hospodárskou súťažou pravdepodobne vznikne, ak dojednanie o spoločnom nákupe predstavuje dostatočne veľký podiel celkového objemu trhu nákupu, takže je možné zabrániť prístupu konkurujúcich nákupcov na tento trh. Vysoký stupeň nákupnej sily môže nepriamo ovplyvniť produkciu, kvalitu a rozmanitosť produktov na trhu predaja.
211. Pri analýze toho, či zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe majú kúpnu silu, je relevantný počet a intenzita prepojení (napr. iné dohody o nákupe) medzi konkurentmi na trhu.
212. Ak však spolupracujú konkurujúci nákupcovia, ktorí nepôsobia na tom istom príslušnom trhu predaja (napríklad maloobchodníci, ktorí pôsobia na rôznych geografických trhoch a nie je možné ich považovať za potenciálnych konkurentov), je nepravdepodobné, že by dojednanie o spoločnom nákupe malo obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, pokiaľ zmluvné strany nemajú také postavenie na trhu nákupu, ktoré by sa mohlo využiť na poškodenie konkurenčného postavenia iných účastníkov na ich príslušných predajných trhoch.

Dohodnutý výsledok

213. Dojednania o spoločnom nákupe môžu viesť k dohodnutému výsledku, ak umožnia koordináciu zmluvných strán na predajnom trhu. Môže k tomu dôjsť, ak zmluvné strany dosiahnu prostredníctvom spoločného nákupu vysoký stupeň zhodnosti nákladov, za predpokladu, že zmluvné strany majú trhovú silu a že charakteristiky trhu podporujú koordináciu.
214. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž sú pravdepodobnejšie, keď majú zmluvné strany dojednania o spoločnom nákupe značnú časť svojich variabilných nákladov na príslušnom dolnom trhu spoločnú. Platí to napríklad v prípade, ak maloobchodníci, ktorí pôsobia na tom istom príslušnom trhu alebo príslušných trhoch, spoločne nakúpia značné množstvo produktov, ktoré ponúknu na ďalší predaj. Takisto k tomu môže dôjsť vtedy, ak konkurujúci výrobcovia a predajcovia konečného produktu spoločne nakupujú veľkú časť svojho vstupu.
215. Vykonávanie dojednaní o spoločnom nákupe môže vyžadovať výmenu komerčne citlivých informácií, ako sú napríklad informácie o nákupných cenách a objemoch. Výmena takých informácií môže uľahčiť koordináciu so zreteľom na predajné ceny a produkciu a viesť tak k dohodnutému výsledku na trhoch predaja. Veďľajšie účinky v dôsledku výmeny komerčne citlivých informácií možno napríklad znížiť na minimum v prípade, keď sa údaje zhromažďujú v rámci štruktúr dojednaní o spoločnom nákupe, ktoré neodovzdávajú informácie stranám dojednaní.
216. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmeny informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody. To, či výmena informácií v rámci dojednaní o spoločnom nákupe pravdepodobne bude mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, by sa malo posúdiť podľa usmernenia uvedeného v kapitole 2. Pokiaľ výmena informácií nepresahuje zdieľanie údajov potrebných na spoločný nákup produktov stranami dojednaní o spoločnom nákupe, potom aj keď výmena informácií má obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, dohoda by s väčšou pravdepodobnosťou spĺňala kritériá článku 101 ods. 3, ako keď výmena presahuje rámec toho, čo je potrebné pre spoločný nákup.

5.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

5.4.1. Zvýšenie efektívnosti

217. Dojednania o spoločnom nákupe môžu priniesť značné zvýšenie efektívnosti. Predovšetkým môžu viesť k úsporám nákladov, ako sú napríklad nižšie nákupné ceny alebo znížené náklady na transakcie, dopravu a skladovanie a tým umožniť dosiahnutie úspor z rozsahu. Okrem toho, dojednania o spoločnom nákupe môžu viesť k zvýšeniu efektívnosti v oblasti kvality motivovaním dodávateľov k inovácii a zavádzaniu nových alebo zlepšených produktov na trh.

5.4.2. Nevyhnutnosť

218. Obmedzenia presahujúce rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré prinesie dohoda o nákupe, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Závazok nakupovať výhradne prostredníctvom spolupráce môže byť v určitých prípadoch nevyhnutný, aby sa dosiahol potrebný objem na realizáciu úspor z rozsahu. Taký záväzok sa však musí posudzovať v kontexte jednotlivých prípadov.

5.4.3. Prenesenie na spotrebiteľov

219. Zvýšenia efektívnosti, ako sú zvýšenia nákladovej efektívnosti alebo zvýšenia efektívnosti v oblasti kvality vo forme zavádzania nových alebo zlepšených produktov na trh, ktoré sa dosiahli prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musia preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž spôsobené dojednaním o spoločnom nákupe. Úspory nákladov alebo iné zvýšenia efektívnosti, ktoré prinášajú výhody len zmluvným stranám dojednaní o spoločnom nákupe, nebudú preto postačujúce. Úspory nákladov sa musia preniesť na spotrebiteľov. Takýto prenos sa môže udiť napríklad vo forme nižších cien na trhoch predaja. Nižšie nákupné ceny vyplývajúce iba z uplatňovania nákupnej sily sa pravdepodobne neprenesú na spotrebiteľov, pokiaľ nákupcovia majú spolu trhovú silu na trhoch predaja, a preto nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Okrem toho, čím vyššia je trhová sila zmluvných strán na trhu alebo trhoch predaja, tým je menšia pravdepodobnosť, že prenesú zvýšenie efektívnosti na spotrebiteľov v takom rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

5.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

220. Kritériá článku 101 ods. 3 nie je možné splniť, ak majú zmluvné strany možnosť vylúčiť súťaž vo vzťahu k podstatnej časti dotknutých produktov. Toto posúdenie sa musí vzťahovať na trhy nákupu, ako aj na trhy predaja.

5.5. Príklady

221. Spoločný nákup realizovaný malými spoločnosťami s nevelkými spoločnými podielmi na trhu

Príklad 1

Situácia: Stopäťdesiat malých maloobchodníkov uzavrie dohodu o vytvorení organizácie pre spoločný nákup. Sú povinní kúpiť minimálny objem prostredníctvom organizácie, čo predstavuje približne 50 % celkových nákladov každého maloobchodníka. Obchodníci môžu prostredníctvom organizácie kúpiť viac ako minimálny objem a môžu tiež nakupovať mimo spolupráce. Majú spoločný trhovú podiel 23 % na trhu nákupu a predaja. Spoločnosti A a B sú ich dvaja veľkí konkurenti. Spoločnosť A má podiel 25 % na trhu nákupu aj na trhu predaja, spoločnosť B má podiel 35 %. Neexistujú žiadne prekážky, ktoré by zabránili zvyšným malým konkurentom, aby si takisto vytvorili nákupnú skupinu. Stopäťdesiat maloobchodníkov dosahuje značné úspory nákladov na základe spoločného nakupovania prostredníctvom nákupnej organizácie.

Analýza: Maloobchodníci majú primerané trhovú postavenie na trhu nákupu a predaja. Spolupráca okrem toho prináša isté úspory z rozsahu. Aj keď maloobchodníci dosiahnu vysoký stupeň zhodnosti nákladov, je nepravdepodobné, že by mohli mať trhovú silu na trhu predaja vzhľadom na prítomnosť spoločnosti A a B na trhu, z ktorých každý samostatne je väčší ako spoločná nákupná organizácia. Preto nie je pravdepodobné, že maloobchodníci by koordinovali svoje správanie a dosiahli dohodnutý výsledok. Z toho dôvodu je nepravdepodobné, že vytvorenie spoločnej nákupnej organizácie vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

222. Zhodnosť nákladov a trhová sila na trhu predaja

Príklad 2

Situácia: Dva reťazce supermarketov uzavriu dohodu o spoločnom nákupe produktov, ktorá predstavuje približne 80 % ich variabilných nákladov. Na príslušných trhoch nákupu s rôznymi kategóriami produktov majú zmluvné strany spoločné trhovú podiely od 25 % do 40 %. Na príslušnom

trhu predaja dosahujú spoločný trhový podiel 60 %. Na trhu sú ďalší štyria veľkí maloobchodníci, každý z nich má trhovú podiel 10 %. Vstup na trh nie je pravdepodobný.

Analýza: Je pravdepodobné, že táto dohoda o nákupe by poskytla zmluvným stranám schopnosť koordinovať svoje správanie na trhu predaja, čo by viedlo k dohodnutému výsledku. Zmluvné strany majú trhovú silu na trhu predaja a dohoda o nákupe vedie k značnej zhodnosti nákladov. Okrem toho, vstup na trh je nepravdepodobný. Motiváciu zmluvných strán, aby koordinovali svoje správanie, by posilnilo, keby ich nákladové štruktúry boli podobné už pred uzatvorením dohody. Okrem toho, podobné marže zmluvných strán by ešte viac zvýšili riziko dohodnutého výsledku. Táto dohoda zároveň vytvára riziko, že ak zmluvné strany obmedzia požiadavky, následne, v dôsledku zníženej kvantity, sa potom zvýšia predajné ceny na dolnom trhu. Dohoda o nákupe preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Aj keď dohoda s veľkou pravdepodobnosťou prinesie zvýšenie efektívnosti vo forme úspor nákladov v dôsledku značnej trhovej sily zmluvných strán na trhu predaja, nie je pravdepodobné, že by sa preniesli na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Preto je nepravdepodobné, že dohoda o nákupe spĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

223. Zmluvné strany aktívne na rôznych geografických trhoch

Príklad 3

Situácia: Šesť veľkých maloobchodníkov, z ktorých každý má sídlo v inom členskom štáte, vytvorí nákupnú skupinu s cieľom spoločného nákupu niekoľkých značkových múčnych produktov z tvrdej pšenice. Zmluvné strany môžu nakupovať iné podobné značkové produkty mimo spolupráce. Piaty z nich okrem toho tiež ponúkajú podobné produkty súkromnej značky. Členovia nákupnej skupiny majú spoločný trhovú podiel približne 22 % na príslušnom trhu nákupu, ktorý pokrýva celú Úniu. Na trhu nákupu sú traja ďalší veľkí účastníci podobnej veľkosti. Každá zo zmluvných strán nákupnej skupiny má trhovú podiel 20 % až 30 % na vnútroštátnych trhoch predaja, na ktorých pôsobia. Žiadna zo zmluvných strán nepôsobí v členskom štáte, v ktorom pôsobí iný člen skupiny. Zmluvné strany nie sú potenciálnymi účastníkmi, ktorí by vstupovali na trhy iných zmluvných strán.

Analýza: Nákupná skupina bude schopná súťažiť s ďalšími existujúcimi veľkými účastníkmi na trhu nákupu. Trhy predaja sú oveľa menšie (v objeme a aj v geografickom priestore) ako trh nákupu Únie a niektorí členovia skupiny môžu mať trhovú silu na týchto trhoch. Aj keby členovia nákupnej skupiny mali spoločný trhovú podiel viac ako 15 % na trhu nákupu, je nepravdepodobné, že by zmluvné strany mohli koordinovať svoje správanie a tajne sa dohodnúť na trhoch predaja, keďže nie sú aktuálnymi ani potenciálnymi konkurentmi na trhoch smerom nadol. Nákupná skupina pre to pravdepodobne nevedie k obmedzujúcim účinkom na hospodárskej súťaži v zmysle článku 101(1).

224. Výmena informácií

Príklad 4

Situácia: Traja konkurenční výrobcovia A, B a C poveria nezávislú spoločnú nákupnú organizáciu nákupom produktu Z, ktorý všetky tri zmluvné strany používajú ako medziprodukt na výrobu konečného produktu X. Náklady na Z nie sú významným nákladovým faktorom vo výrobe X. Spoločná nákupná organizácia nesúťaží so zmluvnými stranami na trhu predaja produktu X. Všetky informácie potrebné na účely nákupov (napríklad preberacie podmienky, množstvá, dátumy dodávok, maximálne nákupné ceny) sa oznámia len spoločnej nákupnej organizácii, a nie ďalším stranám. Spoločná nákupná organizácia sa dohodne na nákupných cenách s dodávateľmi. A, B a C majú spoločný trhovú podiel 30 % na trhu nákupu aj na trhu predaja. Majú šesť konkurentov na trhu nákupu aj predaja, pričom dvaja z nich majú trhovú podiel 20 %.

Analýza: Keďže medzi zmluvnými stranami nedochádza k priamej výmene informácií, je nepravdepodobné, že by odovzdanie informácií potrebných na uskutočnenie nákupov spoločnej nákupnej organizácii mohlo viesť k dohodnutému výsledku. Z toho dôvodu nie je pravdepodobné, že výmena informácií vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

6. DOHODY O KOMERCIALIZÁCIÍ

6.1. Vymedzenie pojmu

225. Dohody o komercializácii zahŕňajú spoluprácu medzi konkurentmi pri predaji, distribúcii alebo propagácii ich zastupiteľných produktov. Rozmanitosť týchto dohôd je veľmi široká v závislosti od komercializačných funkcií, na ktoré sa má spolupráca vzťahovať. Na jednej strane spektra sú dohody o spoločnom predaji, ktoré môžu viesť k spoločnému určovaniu všetkých komerčných aspektov súvisiacich s predajom produktu vrátane ceny. Na druhom konci sú dohody limitovanejšieho charakteru, ktoré sa týkajú len jednej komercializačnej funkcie, ako napríklad distribúcie, záručného a pozáručného servisu alebo reklamy.
226. Dôležitou kategóriou týchto limitovanejších dohôd sú dohody o distribúcii. Na dohody o distribúcii sa všeobecne vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia a usmernenia o vertikálnych obmedzeniach, pokiaľ zmluvné strany nie sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi. Pokiaľ sú zmluvné strany konkurentmi, nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia sa vzťahuje len na n recipročné vertikálne dohody medzi konkurentmi, ak a) dodávateľ je výrobcom a distribútorom tovaru, zatiaľ čo kupujúci je distribútorom a nie je konkurujúcim podnikom na úrovni výroby, alebo b) dodávateľ je poskytovateľom služieb na niekoľkých úrovniach obchodu, zatiaľ čo kupujúci poskytuje svoj tovar alebo služby na úrovni maloobchodu a neposkytuje konkurenčné služby na úrovni obchodu, na ktorej nakupuje zmluvné služby⁽¹⁾.
227. Ak sa konkurenti dohodnú na recipročnej distribúcii (najmä ak tak robia na rôznych geografických trhoch) svojich zastupiteľných produktov, je tu v istých prípadoch možnosť, že dohody budú mať za cieľ alebo ich následkom bude rozdelenie trhov medzi zmluvné strany, alebo že budú viesť k dohodnutému výsledku. To isté môže platiť pre n recipročné dohody medzi konkurentmi. Recipročné a n recipročné dohody medzi konkurentmi sa preto musia najprv posudzovať podľa zásad uvedených v tejto kapitole. Ak toto posudzovanie povedie k záveru, že spolupráca medzi konkurentmi v oblasti distribúcie by bola v zásade akceptovateľná, bude potrebné ďalšie posúdenie, ktorým sa preskúmajú vertikálne obmedzenia obsiahnuté v takýchto dohodách. Táto druhá fáza posudzovania by mala vychádzať zo zásad uvedených v usmerneniach o vertikálnych obmedzeniach.
228. Ďalej je potrebné rozlišovať dohody, keď sa zmluvné strany dohodnú len na spoločnej komercializácii, a dohody, keď sa komercializácia týka iného druhu spolupráce smerom nahor, ako je napríklad spoločná výroba alebo spoločný nákup. Pri analýze dohôd o komercializácii, v ktorých sa spájajú rôzne etapy spolupráce, je potrebné určiť ťažisko spolupráce v súlade s bodmi 13 a 14.

6.2. Relevantné trhy

229. S cieľom posúdenia konkurenčného vzťahu medzi zmluvnými stranami je potrebné najskôr definovať relevantný trh alebo relevantné trhy produktov a geografický trh alebo geografické trhy, ktorých sa spolupráca priamo dotýka, (t. j. trhy, na ktoré patria produkty podliehajúce dohode). Keďže dohoda o komercializácii na jednom trhu môže mať tiež vplyv na súťažné správanie zmluvných strán na susednom trhu, ktorý má úzky vzťah k trhu priamo dotknutému spoluprácou, je potrebné definovať akýkoľvek susedný trh. Taký susedný trh môže byť horizontálne alebo vertikálne prepojený s trhom, na ktorom sa spolupráca uskutočňuje.

⁽¹⁾ Článok 2 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia.

6.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

6.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

230. Dohody o komercializácii môžu viesť k obmedzeniam hospodárskej súťaže v niekoľkých smeroch. Po prvé, a najzjavnejšie obmedzenie, dohody o komercializácii môžu priniesť určovanie cien.
231. Po druhé, dohody o komercializácii tiež môžu uľahčiť obmedzenie produkcie, pretože zmluvné strany môžu rozhodnúť o objeme produktov, ktorý sa má uviesť na trh, a z toho dôvodu obmedziť ponuku.
232. Po tretie, dohody o komercializácii sa pre zmluvné strany môžu stať prostriedkom na rozdeľovanie trhov a pridelovanie objednávok a zákazníkov, napríklad v prípadoch, ak sa výrobné závody zmluvných strán nachádzajú na rôznych geografických trhoch alebo ak sú dohody recipročné.
233. Nakoniec, dohody o komercializácii takisto môže viesť k výmene strategických informácií týkajúcich sa aspektov v rámci spolupráce alebo mimo rámca spolupráce alebo k zhodnosti nákladov – najmä so zreteľom na dohody nezahŕňajúce určovanie cien – ktoré môžu mať za následok dohodnutý výsledok.

6.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa

234. Jedným zo závažných problémov z hľadiska obmedzenia súťaže, týkajúci sa dohôd o komercializácii medzi konkurentmi, je určovanie cien. Dohody limitované na spoločný predaj majú spravidla za cieľ koordináciu cenovej politiky konkurujúcich si výrobcov alebo poskytovateľov služieb. Takéto dohody môžu nielen vylučovať cenovú súťaž medzi zmluvnými stranami, pokiaľ ide o vzájomne zameniteľné produkty, ale takisto môžu obmedziť celkový objem produktov, ktoré majú zmluvné strany dodať v rámci systému rozdelenia objednávok. Také dohody preto pravdepodobne obmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa.
235. Toto posúdenie sa nemení v prípade nevýhradnej dohody, to znamená, keď majú zmluvné strany voľnosť predávať samostatne mimo dohody, pokiaľ možno prijať záver, že dohoda povedie k celkovej koordinácii cien stanovených zmluvnými stranami.
236. Ďalším špecifickým problémom hospodárskej súťaže týkajúcim sa distribučných dohôd medzi zmluvnými stranami pôsobiacimi na rôznych geografických trhoch je to, že môžu byť nástrojom rozdelenia trhu. Ak zmluvné strany využívajú recipročnú dohodu o vzájomnej distribúcii produktov s cieľom úmyselného rozdelenia trhov alebo zákazníkov, dohoda má pravdepodobne za cieľ obmedzenie hospodárskej súťaže. V prípade, že dohoda nie je recipročná, riziko rozdelenia trhu je menej výrazné. Je však potrebné posúdiť, či n recipročná dohoda nevytvára základ vzájomnej dohody o nevstupovaní na trh druhej strany.

6.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

237. Nie je pravdepodobné, že dohoda o komercializácii by obvykle vyvolávala obavy z hľadiska obmedzenia hospodárskej súťaže, ak je objektívne potrebné, aby umožnila jednej zmluvnej strane vstúpiť na trh, na ktorý by nemohla vstúpiť individuálne alebo s obmedzenejším počtom zmluvných strán, ako je počet strán, ktoré sa efektívne zúčastňujú na spolupráci, napríklad z dôvodu nákladov, ktoré sú s tým spojené. Konkrétnym uplatnením tejto zásady sú dohody o konzorciách, ktoré umožňujú dotknutým spoločnostiam zúčastňovať sa na projektoch, ktoré by neboli schopné uskutočniť individuálne. Keďže zmluvné strany dohody o konzorciu z toho dôvodu nie sú potenciálnymi konkurentmi, pokiaľ ide o realizáciu projektu, nedochádza k obmedzeniu hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1.
238. Podobne, nie všetky recipročné distribučné dohody majú za cieľ obmedzenie hospodárskej súťaže. V závislosti od skutkovej podstaty jednotlivých prípadov však niektoré recipročné distribučné dohody môžu mať napriek tomu obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Kľúčovou otázkou pri posudzovaní dohody tohto druhu je to, či je príslušná dohoda objektívne potrebná na to, aby si zmluvné strany mohli vzájomne vstúpiť na trh. Ak to tak je, dohoda nevyvoláva problémy so súťažou horizontálnej povahy. Ak však dohoda obmedzuje rozhodovaciu nezávislosť jednej zo zmluvných strán so

zreťom na vstup na trh alebo trhy druhej strany prostredníctvom obmedzenia jej motivácie, aby tak urobila, pravdepodobne umožní vznik obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž. To isté odôvodnenie platí pre neregipročné dohody, kde je však riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž menej výrazné.

239. Dohoda o distribúcii môže mať okrem toho obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak obsahuje vertikálne obmedzenia, ako sú napríklad obmedzenia pasívneho predaja, zachovanie cien pri ďalšom predaji atď.

Trhová sila

240. Dohody o komercializácii medzi konkurentmi môžu mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, len ak zmluvné strany dohody majú určitý stupeň trhovej sily. Vo väčšine prípadov je nepravdepodobné, že existuje trhová sila, pokiaľ je spoločný trhový podiel účastníkov dohody nižší ako 15 %. V každom prípade, ak spoločný trhový podiel zmluvných strán nepresahuje 15 %, je pravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 sú plnené.
241. Ak je trhový podiel zmluvných strán vyšší ako 15 %, ich zmluva presahuje rámec bezpečnej zóny podľa bodu 240, a preto je potrebné posúdiť pravdepodobný vplyv dohody o spoločnej komercializácii na trh.

Dohodnutý výsledok

242. Spoločná dohoda o komercializácii, ktorá nezahŕňa určovanie cien, takisto pravdepodobne umožní vznik obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, ak sa zhodnosť variabilných nákladov zmluvných strán zvýši na úroveň, ktorá pravdepodobne povedie k dohodnutému výsledku. Dôjde k tomu pravdepodobne v prípade dohody o spoločnej komercializácii, ak zmluvné strany mali už pred uzavretím dohody spoločnú vysokú pomernú časť variabilných nákladov, keďže dodatočný prírastok (to znamená náklady na komercializáciu produktu, ktorý je predmetom dohody), môže porušiť rovnováhu smerom k dohodnutému výsledku. Obrátene, ak je prírastok veľký, riziko dohodnutého výsledku môže byť vysoké, aj keď je počiatočná úroveň zhodnosti nákladov nízka.
243. Pravdepodobnosť dohodnutého výsledku závisí od trhovej sily strán a od charakteristík relevantného trhu. Zhodnosť nákladov môže zvýšiť riziko dohodnutého výsledku iba vtedy, ak zmluvné strany disponujú trhovou silou a ak náklady na komercializáciu predstavujú veľkú pomernú časť príslušných variabilných nákladov. Neplatí to napríklad v prípade homogénnych produktov, pre ktoré je najvyšším nákladovým faktorom výroba. Zhodnosť nákladov na komercializáciu zvyšuje riziko dohodnutého výsledku, ak sa dohoda o komercializácii týka produktov, ktoré si vyžadujú nákladnú komercializáciu, napríklad vysoké distribučné alebo marketingové náklady. Následne môžu dohody o spoločnej reklame alebo o spoločnej propagácii takisto vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, ak tieto náklady predstavujú významný nákladový faktor.
244. Spoločná komercializácia vo všeobecnosti zahŕňa výmenu citlivých komerčných informácií, najmä informácií o marketingovej stratégii a tvorbe cien. Vo väčšine dohôd o komercializácii sa na účely implementácie dohody vyžaduje určitý stupeň výmeny informácií. Preto je nevyhnutné overiť, či výmena informácií môže viesť k dohodnutému výsledku so zreťom na činnosti zmluvných strán v rámci a mimo rámca spolupráce. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmeny informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody.
245. Ak si napríklad zmluvné strany dohody o spoločnej reklame vymenia informácie o cenách, môže to viesť k dohodnutému výsledku v súvislosti s predajom spoločne propagovaných produktov. V každom prípade výmena takých informácií v kontexte dohody o spoločnej reklame presahuje rámec toho, čo by bolo potrebné na implementáciu tejto dohody. Pravdepodobné obmedzujúce účinky výmeny informácií na hospodársku súťaž v kontexte dohôd o komercializácii budú závisieť od charakteristík trhu a spoločne využívaných údajov a mali by sa posudzovať vo svetle usmernenia uvedeného v kapitole 2.

6.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

6.4.1. Zvýšenie efektívnosti

246. Dohody o komercializácii môžu priniesť značné zvýšenie efektívnosti. Zvýšenie efektívnosti, ktoré treba brať do úvahy pri posudzovaní toho, či dohoda o komercializácii spĺňa kritériá článku 101 ods. 3, bude závisieť od povahy činnosti a od zmluvných strán spolupráce. Určovanie cien vo všeobecnosti nemôže byť opodstatnené, pokiaľ nie je nevyhnutné pre integráciu iných marketingových funkcií a pokiaľ táto integrácia nebude mať za následok významné zvýšenie efektívnosti. Spoločná distribúcia môže priniesť značné zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z úspor z rozsahu alebo zo sortimentu, zvlášť v prípade menších výrobcov.
247. Okrem toho zvýšenie efektívnosti nesmie byť takým druhom úspor, ktoré môžu vzniknúť iba na základe vylúčenia nákladov, ktoré sú základnou súčasťou súťaže, ale tieto úspory musia byť výsledkom integrácie hospodárskych činností. Zníženie nákladov na dopravu, ktoré je iba výsledkom rozdelenia si zákazníkov bez akejkoľvek integrácie logistického systému, nemožno preto považovať za zvýšenie efektívnosti v zmysle článku 101 ods. 3.
248. Zmluvné strany dohody musia preukázať zvýšenie efektívnosti. Dôležitým prvkom je z tohto hľadiska príspevok oboch strán k významným kapitálovým, technologickým alebo iným aktívam. Úspory nákladov na základe obmedzenia duplikácie zdrojov a vybavenia je tiež možné akceptovať. Ak je však spoločná komercializácia len obchodnou agentúrou bez investícií, pôjde pravdepodobne o skrytý kartel a dohoda ako taká nemôže spĺňať podmienky článku 101 ods. 3.

6.4.2. Nevyhnutnosť

249. Obmedzenia, ktoré presahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré prináša dohoda o komercializácii, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Otázka nevyhnutnosti je zvlášť dôležitá v prípade dohôd, ktoré zahŕňajú určovanie cien alebo rozdelenie trhov, ktoré sa môže považovať za nevyhnutné len za výnimočných okolností.

6.4.3. Prenesenie na spotrebiteľov

250. Zvýšenie efektívnosti, ktoré sa dosiahne prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž spôsobené dohodou o komercializácii. Môže k tomu dôjsť vo forme nižších cien alebo lepšej kvality alebo väčšej rozmanitosti produktov. Čím je však vyššia trhová sila zmluvných strán, tým je menšia pravdepodobnosť, že zvýšenie efektívnosti sa preniesie na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. V prípade, že zmluvné strany majú spoločný trhový podiel nižší ako 15 %, je pravdepodobné, že akékoľvek preukázané zvýšenie efektívnosti, ktoré dohoda priniesie, sa v dostatočnej miere preniesie na spotrebiteľov.

6.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

251. Kritériá článku 101 ods. 3 nie je možné splniť, ak majú zmluvné strany možnosť vylúčiť súťaž vo vzťahu k podstatnej časti dotknutých produktov. To je potrebné analyzovať na relevantnom trhu, na ktorý patria produkty, ktoré sú predmetom spolupráce, a na prípadných vedľajších trhoch.

6.5. Príklady

252. Spoločná komercializácia potrebná pre vstup na trh

Príklad 1

Situácia: Štyri podniky, ktoré poskytujú služby pracovní vo veľkom meste v blízkosti hraníc ďalšieho členského štátu, pričom každý má trhový podiel na celkovom trhu služieb pracovní v tomto meste 3 %, sa dohodnú, že vytvoria spoločnú marketingovú pobočku na účely predaja služieb pracovní inštitucionálnym klientom (to znamená hotelom, nemocniciam, úradom), pričom si zachovávajú nezávislosť a slobodu v súťaži o individuálnych miestnych klientov. So zreteľom na nový segment dopytu (inštitucionálni zákazníci) vytvoria spoločnú obchodnú značku, spoločnú cenu a spoločné štandardné podmienky, medzi iným aj vrátane maximálne 24-hodinovej lehoty pred

dodaním a harmonogramy dodávok. Zriadia spoločné informačné centrum, kde môžu inštitucionálni zákazníci požiadať o vyzdvihnutie alebo dodávku. Zamestnajú recepčnú (pre informačné centrum) a niekoľko vodičov. Ďalej investujú do dodávok na rozvoz a do propagácie značky v záujme väčšieho zviditeľnenia. Dohoda úplne neznižuje ich individuálne náklady na infraštruktúru (pretože si zachovávajú vlastné priestory a ešte vždy si navzájom konkurujú, pokiaľ ide o individuálnych miestnych klientov), avšak zvyšuje ich úspory z rozsahu a umožňuje im poskytovať komplexnejšie služby iným druhom klientov, čo zahŕňa dlhšiu otváraciu dobu a širšie geografické pokrytie, pokiaľ ide o rozvoz. V záujme zabezpečenia životaschopnosti projektu je nevyhnutné, aby všetky štyri podniky uzavreli dohodu. Trh je veľmi roztrieštený a ani jeden individuálny konkurent nemá väčší trhovú podiel ako 15 %.

Analýza: Hoci je spoločný trhovú podiel zmluvných strán nižší ako 15 %, skutočnosť, že dohoda obsahuje určovanie cien, znamená, že by sa mohol uplatňovať článok 101 ods. 1. Zmluvné strany by však nemali možnosť vstúpiť na trh poskytovania služieb pracovní inštitucionálnym zákazníkom, či už individuálne alebo v spolupráci s menším počtom zmluvných strán, ako sú tieto štyri zmluvné strany, ktoré sa v súčasnosti zúčastňujú na dohode. Dohoda nevyvoláva obavy v súvislosti s hospodárskou súťažou, bez ohľadu na obmedzenie spojené s určovaním cien, ktoré možno v tomto prípade považovať za nevyhnutné pre propagáciu spoločnej značky a úspech projektu.

253. Dohoda o komercializácii medzi väčším počtom zmluvných strán, ako je potrebné pre vstup na trh

Príklad 2

Situácia: Platia tie isté skutočnosti, ako sa uvádza v príklade 1, bod 252, s jedným dôležitým rozdielom: v záujme zabezpečenia životaschopnosti projektu by dohodu mohli implementovať len tri zmluvné strany (namiesto štyroch, ktoré sa v skutočnosti zúčastňujú na spolupráci).

Analýza: Hoci je spoločný trhovú podiel zmluvných strán nižší ako 15 %, skutočnosť, že dohoda zahŕňa určovanie cien a mohol by ju realizovať menší počet zmluvných strán ako štyri, znamená, že sa uplatňuje článok 101 ods. 1. Dohoda sa preto musí posudzovať podľa článku 101 ods. 3. Dohoda prináša zvýšenie efektívnosti, pretože zmluvné strany sú teraz schopné poskytovať lepšie služby pre novú kategóriu zákazníkov vo väčšom rozsahu (ktorú by inak neboli schopní obslúžiť individuálne). Vzhľadom na spoločný trhovú podiel zmluvných strán, ktorý je nižší ako 15 %, je pravdepodobné, že dostatočne prenesú akékoľvek zvýšenie efektívnosti na zákazníkov. Ďalej je potrebné posúdiť, či sú obmedzenia, ktoré dohoda ukladá, nevyhnutné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti a či dohoda vylučuje hospodársku súťaž. Vzhľadom na to, že cieľom dohody je poskytovať komplexnejšie služby (vrátane dovozu, ktorý sa predtým neposkytoval) ďalšej kategórii zákazníkov pod jednou značkou a pri spoločných štandardných podmienkach, určovanie cien možno považovať za nevyhnutné pre propagáciu spoločnej značky a následne aj pre úspech projektu a výsledné zvýšenie efektívnosti. Okrem toho, ak sa vezme do úvahy roztrieštenosť trhu, dohoda nevytláči hospodársku súťaž. Skutočnosť, že dohodu uzavreli štyri zmluvné strany (namiesto troch, ktoré by boli absolútne nevyhnutné), umožňuje zvýšenie kapacity a prispieva k súčasnému uspokojeniu dopytu niekoľkých inštitucionálnych zákazníkov v súlade so štandardnými podmienkami (to znamená, splnenie dodacích podmienok, pokiaľ ide o maximálny čas dodávky). Samotné zvýšenie efektívnosti pravdepodobne preváži obmedzujúce účinky vyplývajúce z obmedzenia hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami a dohoda pravdepodobne spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

254. Spoločná internetová platforma

Príklad 3

Situácia: Niekoľko malých špecializovaných obchodov v celom členskom štáte spoločne vytvorí elektronickú webovú platformu na účely propagácie, predaja a dodávky darčekových ovocných košov. Existuje viacero navzájom si konkurujúcich webových platforiem. Prostredníctvom mesačného poplatku sa podieľajú na prevádzkových nákladoch platformy a spoločne investujú do propagácie značky. Cez webovú stránku, na ktorej sa ponúka široký sortiment rôznych druhov darčekových košov, si zákazníci objednávajú (a zaplatia) druh darčekového koša, ktorý si želajú dodať.

Objednávka sa potom pridelí špecializovanému obchodu, ktorý sa nachádza najbližšie k adrese na doručenie. Obchod individuálne znáša náklady na prípravu darčekového koša a na jeho doručenie klientovi. Dostáva 90 % konečnej ceny, ktorú stanovuje webová platforma a ktorá jednotne platí pre všetky zúčastnené špecializované obchody, zatiaľ čo zvyšných 10 % sa použije na spoločnú propagáciu a prevádzkové náklady webovej platformy. Okrem zaplata mesačného poplatku sa na špecializované obchody nevzťahujú žiadne ďalšie obmedzenia, pokiaľ ide o pripojenie sa k platforme, na celom vnútroštátnom území. Okrem toho, špecializované obchody, ktoré majú svoju vlastnú firemnú webovú stránku, tiež môžu (a v niektorých prípadoch tak aj robia) predávať darčekové ovocné koše na internete pod svojím vlastným menom a môžu teda ešte vždy súťažiť medzi sebou mimo spolupráce. Zákazníci, ktorí nakupujú prostredníctvom webovej platformy, majú záruku dodania ovocných košov v deň objednávky a môžu si tiež vybrať čas dodania, ktorý im vyhovuje.

Analýza: Aj keď má dohoda obmedzenú povahu, pretože sa vzťahuje len na spoločný predaj určitého druhu produktu prostredníctvom špecifického odbytového kanála (webová platforma) a zahŕňa určovanie cien, je pravdepodobné, že obmedzí hospodársku súťaž prostredníctvom cieľa. Dohoda sa preto musí posudzovať podľa článku 101 ods. 3. Dohoda prináša zvýšenia efektívnosti, ako sú napríklad väčší výber a kvalitnejšie služby a zníženie nákladov na vyhľadávanie, ktoré prinášajú výhody pre spotrebiteľov a pravdepodobne prevážia obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ktoré dohoda spôsobuje. Vzhľadom na to, že špecializované obchody, ktoré sa zúčastňujú na spolupráci, sú ešte vždy schopné pôsobiť individuálne a navzájom si konkurovať prostredníctvom svojich obchodov aj internetu, obmedzenie v súvislosti s určovaním cien by sa mohlo považovať za nevyhnutné na účely propagácie produktu (pretože keď zákazníci nakupujú prostredníctvom webovej platformy, nevedia, odkiaľ si darčekový koš kupujú a nechcú sa zaoberať množstvom rôznych cien) a následného zvýšenia efektívnosti. Vzhľadom na neexistenciu ďalších obmedzení dohoda spĺňa kritériá článku 101 ods. 3. Okrem toho, keďže existujú konkurenčné webové platformy a zmluvné strany naďalej medzi sebou súťažia prostredníctvom svojich obchodov a internetu, hospodárska súťaž nebude vylúčená.

255. Spoločný predajný podnik

Príklad 4

Situácia: Spoločnosti A a B, ktoré sa nachádzajú v dvoch rôznych členských štátoch, vyrábajú bicyklové pneumatiky. Na celom trhu Únie s bicyklovými pneumatikami majú spoločný trhový podiel 14 %. Rozhodli sa, že vytvoria (neplnofunkčný) spoločný predajný podnik na účely odbytu pneumatík určených výrobcom bicyklov a dohodli sa na predaji všetkej svojej produkcie prostredníctvom spoločného podniku. Každá zmluvná strana si ponechá samostatnú výrobnú a dopravnú infraštruktúru. Zmluvné strany uvádzajú značné zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z dohody. Také zvýšenie by sa týkalo hlavne zvýšených úspor z rozsahu, pretože strany by boli schopné uspokojovať požiadavky svojich súčasných a potenciálnych nových zákazníkov a lepšie konkurovať dovážaným pneumatikám vyrábaným v tretích krajinách. Spoločný podnik dojednáva ceny a prideluje objednávky najbližšiemu výrobnému záводу, čo je spôsob, ako racionalizovať náklady na dopravu, keď sa produkt ďalej dodáva zákazníkom.

Analýza: Hoci je spoločný trhový podiel zmluvných strán nižší ako 15 %, dohoda patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1. Obmedzuje hospodársku súťaž prostredníctvom cieľa, pretože zahŕňa pridelovanie zákazníkov a stanovovanie cien spoločným podnikom. Uvádzané zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z dohody nie je výsledkom integrácie hospodárskych činností ani spoločnej investície. Spoločný podnik by mal veľmi obmedzenú pôsobnosť a slúžil by len ako medzičlánok na pridelovanie objednávok výrobným závodom. Nie je preto pravdepodobné, že by sa akékoľvek zvýšenie efektívnosti prenieslo na spotrebiteľov do takej miery, aby prevážilo obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ktoré priniesie dohoda. Podmienky článku 101 ods. 3 by neboli splnené.

256. Določka o nepreberaní klientov v dohode o externom zabezpečovaní služieb

Príklad 5

Situácia: Spoločnosti A a B sú konkurenčnými poskytovateľmi upratovacích služieb pre obchodné priestory. Obidve firmy majú trhový podiel 15 %. Existuje niekoľko ďalších konkurentov, ktorí majú trhové podiely v rozpätí 10 až 15 %. Spoločnosť A prijala (jednostranné) rozhodnutie zamerať sa v budúcnosti len na veľkých zákazníkov, pretože sa ukázalo, že poskytovanie služieb veľkým a malým zákazníkom si vyžaduje trochu odlišnú organizáciu práce. Spoločnosť A sa následne rozhodla, že už nebude uzatvárať zmluvy s novými malými zákazníkmi. Spoločnosti A a B okrem toho uzatvoria dohodu o externom zadávaní služieb, prostredníctvom ktorej by spoločnosť B priamo poskytovala upratovacie služby súčasným malým zákazníkom spoločnosti A (ktorí predstavujú 1/3 jeho klientskej základne). Spoločnosť A sa súčasne usiluje, aby nestratila zákaznícky vzťah k týmto malým zákazníkom. Preto si spoločnosť A bude aj naďalej udržiavať svoj zmluvný vzťah s týmito malými zákazníkmi, ale upratovacie služby bude priamo vykonávať spoločnosť B. S cieľom realizovať dohodu o externom poskytovaní služieb spoločnosť A bude musieť nevyhnutne poskytnúť spoločnosti B údaje o totožnosti malých zákazníkov spoločnosti A, ktorí sú predmetom zmluvy. Keďže spoločnosť A sa obáva, že spoločnosť B sa môže pokúsiť prebrať týchto zákazníkov tým, že im ponúkne lacnejšie priame služby (a obide tak spoločnosť A), A trvá na tom, aby dohoda o externom vykonávaní služieb obsahovala „doložku o nepreberaní klientov“. Podľa tejto doložky spoločnosť B nesmie kontaktovať malých zákazníkov, na ktorých sa vzťahujú dohody o externom zadávaní služieb, aby im poskytovala priame služby. Spoločnosti A a B sa okrem toho dohodli, že spoločnosť B dokonca nesmie poskytovať priame služby týmto zákazníkom v prípade, ak sa obrátia na spoločnosť B. Bez „doložky o nepreberaní klientov“ by spoločnosť A neuzavrela dohodu o externom zadávaní služieb so spoločnosťou B alebo so žiadnou inou spoločnosťou.

Analýza: Dohoda o externom zadávaní služieb vylučuje spoločnosť B ako nezávislého dodávateľa upratovacích služieb pre malých zákazníkov spoločnosti A, pretože už nebudú môcť vstupovať do priameho zmluvného vzťahu so spoločnosťou B. Títo zákazníci však predstavujú len 1/3 klientskej základne spoločnosti A, to znamená, 5 % trhu. Vždy sa ešte budú môcť obrátiť na konkurentov spoločnosti A a B, ktorí predstavujú 70 % trhu. Dohoda o externom zadávaní služieb preto nebude umožňovať spoločnosti A výhodne zvyšovať ceny účtované zákazníkom, ktorí sú predmetom dohody o externom zadávaní služieb. Okrem toho nie je pravdepodobné, že dohoda o externom zadávaní služieb by viedla k dohodnutému výsledku, pretože spoločnosti A a B majú spoločný trhový podiel 30 % a čelia niekoľkým konkurentom, ktorí majú podobné trhové podiely, ako sú individuálne trhové podiely spoločnosti A a spoločnosti B. Okrem toho, skutočnosť, že poskytovanie služieb malým a veľkým zákazníkom je tak trochu rozdielne, minimalizuje riziko vedľajších účinkov z dohody o externom zadávaní služieb na správanie spoločnosti A a spoločnosti B, keď súťažia o veľkých zákazníkov. Preto je nepravdepodobné, že dohoda o externom zadávaní služieb by spôsobila obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

7. DOHODY O ŠTANDARDIZÁCII

7.1. Vymedzenie pojmu

Dohody o štandardizácii

257. Dohody o štandardizácii majú za prvoradý cieľ definovanie technických alebo kvalitatívnych požiadaviek, ktoré môžu spĺňať súčasné alebo budúce produkty, výrobné procesy alebo metódy⁽¹⁾. Dohody o štandardizácii sa môžu týkať rôznych otázok, ako napríklad štandardizácie rôznych stupňov alebo veľkostí konkrétneho produktu alebo technických špecifikácií na trhoch produktov alebo služieb, kde je nevyhnutná kompatibilita a vzájomná funkčnosť s inými produktmi alebo systémami. Podmienky prístupu k istej značke kvality alebo k povoleniu od regulačného orgánu tiež možno považovať za normu. Táto kapitola sa tiež vzťahuje na dohody, v ktorých sa stanovujú normy o environmentálnom pôsobení produktov alebo výrobných procesov.

⁽¹⁾ Štandardizácia môže mať rôzne formy, od prijatia noriem založených na konsenze uznanými európskymi alebo národnými štandardizačnými orgánmi, cez konzorciá a fóra až po dohody medzi nezávislými spoločnosťami.

258. Tieto usmernenia sa nevzťahujú na vypracovanie a predkladanie technických noriem ako súčasť výkonu verejných právomocí. ⁽¹⁾ Európske orgány pre normalizáciu uznané podľa smernice Európskeho parlamentu a Rady 98/34/ES z 22. júna 1998, ktorou sa ustanovuje postup pri poskytovaní informácií v oblasti technických noriem a predpisov ⁽²⁾ podliehajú právu v oblasti hospodárskej súťaže do tej miery, že sa môžu považovať za podnik alebo združenie podnikov v zmysle článkov 101 a 102 ⁽³⁾. Na normy týkajúce sa poskytovania odborných služieb, ako sú predpisy prijatia do slobodného povolania, sa tieto pravidlá nevzťahujú.

Štandardné podmienky

259. V určitých odvetviach spoločnosti používajú štandardné podmienky a podmienky predaja alebo nákupu, ktoré vypracovalo obchodné združenie alebo priamo konkurujúce spoločnosti („štandardné podmienky“) ⁽⁴⁾. Tieto usmernenia sa vzťahujú na také štandardné podmienky pokiaľ stanovujú štandardné podmienky predaja alebo nákupu tovarov alebo služieb medzi konkurentmi a spotrebiteľmi (a nie podmienky predaja alebo nákupu medzi konkurentmi) v prípade zameniteľných produktov. V prípade, že sa také štandardné podmienky široko využívajú v určitom odvetví, podmienky nákupu alebo predaja používané v danom odvetví sa môžu *de facto* zosúladiť ⁽⁵⁾. Príkladmi odvetví, v ktorých hrajú dôležitú úlohu štandardné podmienky, sú bankovníctvo (napríklad podmienky týkajúce sa bankového účtu) a poisťovníctvo.
260. Štandardné podmienky, ktoré individuálne vypracuje určitá spoločnosť výhradne pre svoje vlastné použitie, keď uzatvára zmluvy so svojimi dodávateľmi alebo zákazníkmi, nie sú horizontálnymi dohodami a preto sa na ne tieto usmernenia nevzťahujú.

7.2. Relevantné trhy

261. Dohody o štandardizácii môžu mať účinky na štyroch možných trhoch definovaných podľa oznámenia Komisie o definícii trhu. Po prvé, stanovovanie normy môže ovplyvniť trh alebo trhy s produktmi alebo službami, ktorého/ých sa norma alebo normy týkajú. Po druhé, ak stanovovanie normy zahŕňa výber technológie a ak sa s právami duševného vlastníctva obchoduje oddelene od produktov, ktorých sa týkajú, daná norma môže mať účinky na príslušný trh technológie ⁽⁶⁾. Po tretie, môže byť ovplyvnený trh stanovovania noriem, ak jestvujú rôzne orgány alebo dohody pre stanovovanie noriem. Po štvrté, v príslušných prípadoch je to samostatný trh na testovanie a certifikáciu, ktorý môže byť ovplyvnený stanovovaním noriem.
262. Pokiaľ ide o štandardné podmienky, účinky sa vo všeobecnosti prejavujú na trhu smerom nadol, na ktorom podniky, ktoré uplatňujú štandardné podmienky, súťažiaci prostredníctvom predaja svojich produktov zákazníkom.

7.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

7.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

Dohody o štandardizácii

263. Dohody o štandardizácii zvyčajne prinášajú pozitívny hospodársky účinok ⁽⁷⁾, napríklad prostredníctvom podporovania hospodárskej prepojenosti na vnútornom trhu a podporovania rozvoja nových a lepších produktov/trhov a lepších dodacích podmienok. Normy tak zvyčajne zvyšujú hospodársku

⁽¹⁾ Pozri vec C-113/07, *SELEX*, Zb. 2009, s. I-2207, bod 92.

⁽²⁾ Ú. v. ES L 204, 21.7.1998, s. 37.

⁽³⁾ Pozri rozsudok z 12. mája 2010 vo veci T-432/05, *EMC Development AB/Komisia*, zatiaľ nezverejnený v Zbierke.

⁽⁴⁾ Také štandardné podmienky by sa mohli vzťahovať len na veľmi malú časť ustanovení obsiahnutých v konečnej zmluve alebo v jej veľkej časti.

⁽⁵⁾ Myslí sa tým situácia, keď (právne nezáväzná) štandardné podmienky v praxi používa väčšina predstaviteľov odvetvia a/alebo sú tieto podmienky používané pre väčšinu aspektov produktu/služby, čo vedie k obmedzeniu alebo až neexistencii výberu pre spotrebiteľov.

⁽⁶⁾ Pozri kapitolu o dohodách o výskume a vývoji.

⁽⁷⁾ Pozri tiež bod 308.

súťaž a znižujú výrobné a mimovýrobné náklady, čím prinášajú celkové úspory. Normy môžu zachovávať a zvyšovať kvalitu, poskytovať informácie a zabezpečovať interoperabilitu a kompatibilitu (a zvyšujú tak hodnotu pre spotrebiteľov).

264. Stanovovanie noriem však môže za určitých okolností vyvolať aj obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž prostredníctvom potenciálneho obmedzovania cenovej súťaže a limitovania alebo regulácie výroby, trhov, inovácií alebo technického rozvoja. Môže k tomu dôjsť tromi hlavnými spôsobmi, a to: obmedzením cenovej súťaže, zabránením prístupu k inovatívnym technológiám a vylúčením alebo diskrimináciou niektorých spoločností prostredníctvom zabránenia účinnému prístupu k norme.
265. Po prvé, ak by spoločnosti v kontexte stanovovania noriem viedli diskusie v rozpore s hospodárskou súťažou, mohlo by to obmedziť alebo vylúčiť cenovú súťaž na dotknutých trhoch, a tak uľahčiť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu ⁽¹⁾.
266. Po druhé, normy, v ktorých sa stanovujú podrobné technické špecifikácie produktu alebo služby, môžu obmedziť technický rozvoj a inováciu. Zatiaľ čo sa norma vypracováva, alternatívne technológie môžu súťažiť, aby boli zaradené do normy. Len čo sa vyberie jedna technológia a stanoví sa norma, konkurenčné technológie a spoločnosti môžu čeliť prekážke vstupu a môžu byť potenciálne vylúčené z trhu. Okrem toho, normy, ktoré vyžadujú, aby sa pre normu používala výhradne jedna konkrétna technológia, alebo ktoré bránia vývoju iných technológií tým, že nútia členov organizácie pre normalizáciu používať výhradne jednu konkrétnu normu, môžu mať ten istý účinok. Riziko obmedzenia inovácie sa zvyšuje, ak je jedna alebo viacero spoločností neodôvodnene vylúčených z procesu stanovovania noriem.
267. V kontexte noriem týkajúcich sa práv duševného vlastníctva (PDV) ⁽²⁾ je z teoretického hľadiska možné rozlíšiť tri hlavné skupiny podnikov s rôznymi záujmami, pokiaľ ide o stanovovanie noriem ⁽³⁾. Po prvé, existujú podniky pôsobiace len na horných trhoch, ktoré výlučne vyvíjajú technológie a uvádzajú ich na trh. Ich jediným zdrojom príjmu je príjem z licencií a ich motiváciou je zvýšiť svoje licenčné poplatky na maximum. Po druhé, existujú podniky pôsobiace len na dolných trhoch, ktoré výlučne vyrábajú produkty alebo ponúkajú služby založené na technológiách, ktoré vyvinuli iní, a nie sú vlastníkami príslušných práv duševného vlastníctva. Licenčné poplatky pre ne predstavujú náklady a nie zdroj príjmov a ich motiváciou je znížiť poplatky alebo sa im vyhnúť. Nakoniec, existujú vertikálne integrované podniky, ktoré aj vyvíjajú technológie, aj predávajú produkty. Majú zmiešanú motiváciu. Na jednej strane môžu zo svojich práv duševného vlastníctva získať licenčné príjmy. Na druhej strane sú možno nútené platiť licenčné poplatky iným podnikom, ktoré vlastnia práva duševného vlastníctva, ktoré sú pre normu nevyhnutné. Môžu preto pristúpiť ku krížovej výmene licencií na svoje vlastné nevyhnutné práva duševného vlastníctva za nevyhnutné práva duševného vlastníctva, ktoré vlastnia iné podniky.
268. Po tretie, štandardizácia môže viesť k výsledkom narúšajúcim hospodársku súťaž tým, že zabráni niektorým podnikom v účinnom prístupe k výsledkom procesu stanovovania noriem (t. j. špecifikácii a/alebo právam duševného vlastníctva, ktoré sú nevyhnuté pre implementáciu normy). Ak podnik buď vôbec nemôže získať prístup k výsledkom normy, alebo mu je prístup poskytnutý len za obmedzujúcich alebo diskriminačných podmienok, existuje riziko účinku narúšajúceho hospodársku súťaž. Systém, v rámci ktorého sú potenciálne relevantné práva duševného vlastníctva zverejnené vopred, môže zvýšiť pravdepodobnosť toho, že bude poskytnutý účinný prístup k norme, pretože umožňuje účastníkom zistiť, ktoré technológie sú chránené právami duševného vlastníctva a ktoré nie. To účastníkom umožňuje započítať potenciálny vplyv výsledku normy na konečnú cenu (napr. výber technológie, na ktorú sa nevzťahujú práva duševného vlastníctva, bude mať pravdepodobne pozitívny vplyv na konečnú cenu) a overiť u vlastníkov práv duševného vlastníctva, či by boli ochotní poskytnúť licencie, ak by ich technológie boli do normy zahrnuté.

⁽¹⁾ V závislosti od okruhu účastníkov procesu stanovovania noriem sa môžu obmedzenia vyskytovať buď na strane dodávateľa, alebo na strane kupujúceho na danom trhu so štandardizovaným produktom.

⁽²⁾ V kontexte tejto kapitoly sa právami duševného vlastníctva rozumejú najmä patenty (vrátane nezverejnených patentových prihlášok). Ak však v praxi akýkoľvek iný druh PDV dáva držiteľovi PDV kontrolu nad použitím normy, mali by sa uplatňovať tie isté zásady.

⁽³⁾ V praxi mnohé spoločnosti používajú zmes týchto obchodných modelov.

269. Právne predpisy v oblasti duševného vlastníctva a právne predpisy v oblasti hospodárskej súťaže majú tie isté ciele⁽¹⁾ spočívajúce v podpore inovácie a zvyšovaní prospechu pre spotrebiteľov. Práva duševného vlastníctva podporujú dynamickú hospodársku súťaž tým, že motivujú podniky k investíciám do vývoja nových alebo zlepšených produktov a postupov. Práva duševného vlastníctva majú preto vo všeobecnosti prosúťažný charakter. Avšak strana vlastníaca práva duševného vlastníctva, ktoré sú nevyhnutné na implementáciu normy, by prostredníctvom svojich práv duševného vlastníctva mohla v kontexte stanovovania noriem získať aj kontrolu nad používaním normy. Ak norma predstavuje prekážku vstupu, podnik by tak mohol kontrolovať trh produktov alebo služieb, ktorého sa norma týka. Podnikom by to zase mohlo umožniť správať sa protisúťažne, a to napríklad „zablokovaním“ užívateľov po prijatí normy buď odmietnutím poskytnúť licenciu na nevyhnutné práva duševného vlastníctva, alebo vyberaním nadmerných poplatkov vo forme neprimerane vysokých⁽²⁾ licenčných poplatkov, a tak zabrániť účinnému prístupu k norme. Avšak, hoci stanovenie normy môže viesť k vzniku alebo zvýšeniu trhovej sily držiteľov práv duševného vlastníctva, ktorí vlastní práva duševného vlastníctva, ktoré sú nevyhnutné pre normu, nie je možné predpokladať, že vlastníctvo alebo výkon práv duševného vlastníctva nevyhnutných pre normu znamená vlastníctvo alebo výkon trhovej sily. Otázka trhovej sily sa musí posúdiť individuálne v konkrétnych prípadoch.

Štandardné podmienky

270. Štandardné podmienky môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž prostredníctvom obmedzenia výberu a inovácie produktov. V prípade, že veľká časť odvetvia prijme štandardné podmienky a rozhodne sa, že sa od nich v individuálnych prípadoch neodkloní (alebo sa od nich odkloní len vo výnimočných prípadoch veľkej kúpnej sily), zákazníci by možno nemali inú možnosť, len akceptovať podmienky zakotvené v štandardných podmienkach. Riziko obmedzenia výberu a inovácie je však pravdepodobné len v prípadoch, kde sa v štandardných podmienkach definuje rozsah konečného produktu. Pokiaľ ide o klasický spotrebiteľský tovar, štandardné podmienky predaja vo všeobecnosti neobmedzujú inováciu aktuálneho produktu ani kvalitu a rozmanitosť produktov.

271. Štandardné podmienky by okrem toho v závislosti od svojho obsahu mohli ovplyvniť komerčné podmienky konečného produktu. Predovšetkým existuje závažné riziko, že štandardné podmienky týkajúce sa ceny by obmedzili cenovú súťaž.

272. Okrem toho, ak by sa štandardné podmienky stali praxou v odvetví, prístup k nim by mohol byť rozhodujúci pre vstup na trh. V takých prípadoch by odmietnutie prístupu k štandardným podmienkam mohlo spôsobiť zabránenie prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou. Pokiaľ štandardné podmienky zostanú fakticky prístupné pre každého, kto ich chce prijať, je nepravdepodobné, že by spôsobili zabránenie vstupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou.

7.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa

Dohody o štandardizácii

273. Dohody, ktoré používajú normu ako súčasť širšej obmedzujúcej dohody zameranej na vylúčenie skutočných alebo potenciálnych konkurentov, obmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa. Do tejto kategórie by napríklad patrila dohoda, ktorou si národné združenie výrobcov stanoví normu a vyvolá tlak na tretie strany, aby neuvádzali na trh produkty, ktoré túto normu nespĺňajú, alebo situácia, v ktorej sa výrobcovia existujúceho produktu tajne dohodnú na vylúčení novej technológie z už existujúcej normy⁽³⁾.

⁽¹⁾ Pozri usmernenia o transfere technológií, bod 7.

⁽²⁾ Vysoké licenčné poplatky sa môžu považovať za neprimerane vysoké len vtedy, ak sú splnené podmienky zneužitia dominantného postavenia stanovené článkom 102 ZFEÚ a v judikatúre Súdneho dvora Európskej únie. Pozri napríklad vec 27/76, *United Brands*, Zb. 1978, s. 207.

⁽³⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci IV/35.691, *Mestské vykurovacie potrubie*, Ú. v. ES L 24, 30.1.1999, s. 1, v ktorom časť porušenia článku 101 spočívala v „používaní predpisov a noriem s cieľom zabrániť zavedeniu novej technológie, ktorá mohla viesť k zníženiu cien, alebo jej zavedenie oneskoriť“ (bod 147).

274. Akékoľvek dohody zamerané na obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom zverejnenia najobmedzujúcejších licenčných podmienok pred prijatím normy na zakrytie spoločného stanovovania cien produktov na dolných trhoch alebo náhradných práv duševného vlastníctva alebo technológií budú predstavovať obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa ⁽¹⁾.

Štandardné podmienky

275. Dohody, ktoré používajú štandardné podmienky ako súčasť širšej obmedzujúcej dohody zameranej na vylúčenie skutočných alebo potenciálnych konkurentov, tiež obmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa. Ako príklad možno uviesť situáciu, keď obchodné združenie neumožní novému účastníkovi prístup k svojim štandardným podmienkam, ktorých použitie má zásadný význam pre zabezpečenie vstupu na trh.
276. Akékoľvek štandardné podmienky obsahujúce ustanovenia, ktoré priamo ovplyvňujú ceny účtované zákazníkom (to znamená, odporúčané ceny, zľavy atď.) by predstavovali obmedzenie hospodárskej súťaže podľa cieľa.

7.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

Dohody o štandardizácii

Dohody, ktoré spravidla neobmedzujú hospodársku súťaž

277. Dohody o štandardizácii, ktoré neobmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa, sa musia analyzovať v ich právnom a hospodárskom kontexte so zreteľom na ich skutočný a pravdepodobný účinok na hospodársku súťaž. V prípade absencie trhovej sily ⁽²⁾ nemôže mať dohoda o štandardizácii obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Obmedzujúce účinky sú preto najmenej pravdepodobné v situácii, keď dochádza k skutočnej súťaži medzi viacerými dobrovoľnými normami.
278. Pokiaľ ide o dohody o stanovovaní noriem, v prípade ktorých existuje riziko vytvorenia trhovej sily, v nasledujúcich bodoch (body 280 až 286) sa stanovujú podmienky, za ktorých by takéto dohody nepatrili do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1.
279. Nesplnenie niektorých alebo všetkých zásad stanovených v tomto oddiele nebude viesť k prezumpcii obmedzenia hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1. Na stanovenie toho, či dohoda patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1, a ak áno, či sú splnené podmienky článku 101 ods. 3, však bude potrebné individuálne posúdenie. V tejto súvislosti sa uznáva, že existujú rôzne modely stanovovania noriem a že konkurencia v rámci týchto modelov a medzi nimi je pozitívnym aspektom trhového hospodárstva. Organizácie stanovujúce normy majú preto úplnú voľnosť, pokiaľ ide o zavedenie pravidiel a postupov, ktoré neporušujú pravidlá hospodárskej súťaže, odlišných od pravidiel a postupov opísaných v bodoch 280 až 286.
280. Ak je účasť na stanovovaní noriem **neobmedzená** a postup pre prijímanie príslušnej normy je **transparentný**, dohody o štandardizácii, ktoré nestanovujú **žiadnu povinnosť dodržať** ⁽³⁾ normu a poskytnúť **prístup k norme za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok**, nebudú zvyčajne obmedzovať hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.
281. Konkrétne, na zaistenie **neobmedzenej účasti** by pravidlá organizácie, ktorá stanovuje normy, museli garantovať, že sa všetci konkurenti na trhu alebo trhoch, ktoré norma ovplyvňuje, môžu zúčastniť procesu vedúceho k výberu normy. Organizácie, ktoré stanovujú normy, by tiež museli mať k dispozícii objektívne a nediskriminačné postupy pre pridelovanie hlasovacích práv a v prípade potreby aj objektívne kritériá na účely výberu technológie, ktorá sa má stať súčasťou normy.

⁽¹⁾ Tento bod by nemal brániť jednostranným zverejneniam najobmedzujúcejších licenčných podmienok *ex ante*, ktoré sú opísané v bode 299. Nebráni ani vzniku patentových združení vytvorených v súlade so zásadami stanovenými v usmerneniach o transfere technológií alebo rozhodnutiu poskytnúť licenciu na práva duševného vlastníctva, ktoré sú nevyhnutné pre normu, bezplatne, ako sa uvádza v tejto kapitole.

⁽²⁾ Pozri analogicky bod 39 a nasl. Pokiaľ ide o trhové podiely, pozri tiež bod 296.

⁽³⁾ Pozri v tomto smere aj bod 293.

282. Pokiaľ ide o **transparentnosť**, príslušné organizácie stanovujúce normy by museli mať postupy, ktoré umožňujú zainteresovaným stranám informovať sa včas o pripravovanej, prebiehajúcej a ukončenej práci v oblasti standardizácie v každej fáze vývoja normy.
283. Okrem toho, pravidlá organizácie stanovujúcej normy by museli zaistiť účinný **prístup k norme za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok** ⁽¹⁾.
284. V prípade normy zahŕňajúcej práva duševného vlastníctva **jasná a vyvážená politika v oblasti práv duševného vlastníctva** ⁽²⁾ **prispôbena konkrétnemu odvetviu** a potrebám dotknutej organizácie stanovujúcej normy zvyšuje pravdepodobnosť toho, že implementujúce subjekty budú mať účinný prístup k normám vypracovaným touto organizáciou.
285. Na zaistenie účinného prístupu k norme by politika v oblasti práv duševného vlastníctva musela vyžadovať, aby všetci účastníci, ktorí si želajú, aby ich práva duševného vlastníctva boli zahrnuté do normy predložili neodvolateľný písomný záväzok, že poskytnú licenciu na svoje základné práva duševného vlastníctva všetkým tretím stranám za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok (fair, reasonable and non-discriminatory – ďalej tiež „**záväzok FRAND**“) ⁽³⁾. Tento záväzok by sa mal poskytnúť pred prijatím normy. Politika v oblasti práv duševného vlastníctva by mala zároveň držiteľom práv duševného vlastníctva umožniť vylúčiť určité technológie z procesu stanovovania normy (a tak aj zo záväzku poskytnúť licenciu), ak k tomuto vylúčeniu dôjde v skoršej fáze vývoja normy. V záujme zabezpečenia účinnosti záväzku FRAND by sa na všetkých zúčastnených držiteľov práv duševného vlastníctva, ktorí predložia taký záväzok, musela vzťahovať požiadavka, aby zaistili, aby bol každý podnik, na ktorý držiteľ práv duševného vlastníctva preniesie svoje práva duševného vlastníctva (vrátane práva na poskytovanie licencie na tieto práva duševného vlastníctva) viazaný týmto záväzkom, a to napríklad prostredníctvom ustanovenia v zmluve medzi kupujúcim a predávajúcim.
286. Politika v oblasti práv duševného vlastníctva by tiež musela vyžadovať, aby účastníci **v dobrej viere zverejňovali** svoje práva duševného vlastníctva, ktoré by mohli byť nevyhnutné pre implementáciu pripravovanej normy. To by zástupcom odvetvia umožnilo urobiť informované rozhodnutie, pokiaľ ide o výber technológie, a tak prispelo k dosiahnutiu cieľa, ktorým je účinný prístup k norme. Táto povinnosť zverejnenia by mohla byť založená na priebežnom zverejňovaní súbežne s vývojom normy a na primeranom úsilí identifikovať práva duševného vlastníctva, ktoré sa týkajú potenciálnej normy. ⁽⁴⁾ Postačuje, ak účastník vyhlási, že pravdepodobne má nároky týkajúce sa práv duševného vlastníctva na konkrétnu technológiu (bez toho, aby presne určil nároky alebo žiadosti týkajúce sa práv duševného vlastníctva). Vzhľadom na to, že v prípade organizácie stanovujúcej normy, ktorá uplatňuje politiku bezplatných noriem, neexistujú rovnaké riziká, pokiaľ ide o účinný prístup, zverejnenie práv duševného vlastníctva by v takom kontexte nebolo dôležité.

Záväzky FRAND

287. Záväzky FRAND majú zaistiť, aby základná technológia chránená právami duševného vlastníctva, ktorá je zahrnutá do normy, bola prístupná používateľom normy za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok. Záväzky FRAND môžu najmä zabrániť držiteľom práv duševného vlastníctva, aby sťažovali implementáciu normy tým, že odmietnu poskytnúť licenciu alebo vyžadujú nespravodlivé alebo neprimerané poplatky (inými slovami, neprimerane vysoké poplatky) potom, ako bolo odvetvie zablokované vo vzťahu k norme, alebo stanovujú diskriminačné licenčné poplatky.
288. Na to, aby organizácia, ktorá stanovuje normy, dosiahla súlad s článkom 101 nie je potrebné, aby overovala, či licenčné podmienky účastníkov spĺňajú záväzok FRAND. To, či sú licenčné podmienky a najmä účtované poplatky spravodlivé, primerané a nediskriminačné, budú musieť posúdiť samotní účastníci. Účastníci preto pri rozhodovaní o tom, či prijať záväzok FRAND vo vzťahu ku konkrétnemu právu duševného vlastníctva, budú musieť predvídať dôsledky záväzku FRAND, a to najmä pokiaľ ide o ich schopnosť voľne stanovovať výšku svojich poplatkov.

⁽¹⁾ Účinný prístup by sa mal napríklad poskytnúť k špecifikácii normy.

⁽²⁾ Ako sa uvádza v bodoch 285 až 286.

⁽³⁾ Je potrebné uviesť, že záväzok FRAND sa môže týkať aj poskytovania licencií bez licenčných poplatkov.

⁽⁴⁾ Na dosiahnutie želaného výsledku nie je potrebné, aby sa v rámci zverejnenia v dobrej viere od účastníkov vyžadovalo, aby porovnali svoje práva duševného vlastníctva s potenciálnou normou a vydali vyhlásenie o tom, že s určitou istotou nemajú žiadne práva duševného vlastníctva týkajúce sa potenciálnej normy.

289. V prípade sporu by malo posúdenie, či sú poplatky účtované za prístup k právam duševného vlastníctva v rámci stanovovania normy nespravodlivé alebo neprimerané, vychádzať z toho, či majú poplatky primeraný vzťah k ekonomickej hodnote práv duševného vlastníctva⁽¹⁾. Vo všeobecnosti sa na vykonanie tohto posúdenia môžu použiť rôzne metódy. Metódy založené na nákladoch v zásade nie sú dostatočne prispôbené tomuto kontextu vzhľadom na ťažkosti pri posudzovaní nákladov zodpovedajúcich vývoju určitého patentu alebo skupín patentov. Namiesto toho je možné porovnať licenčné poplatky, ktoré si stanovila dotknutá spoločnosť za príslušné patenty v konkurenčnom prostredí predtým, ako bolo odvetvie zablokované vo vzťahu k norme (*ex ante*), s poplatkami stanovenými potom, ako bolo odvetvie zablokované (*ex post*). Predpokladá to, že porovnanie sa môže uskutočniť konzistentne a spoľahlivo⁽²⁾.
290. Ďalšou metódou by mohlo byť získanie nezávislého odborného posudku týkajúceho sa objektívnej kľúčovej úlohy príslušného portfólia práv duševného vlastníctva a jeho zásadného významu pre danú normu. Vo vhodnom prípade existuje tiež možnosť odkázať na predchádzajúce jednostranné zverejnenie licenčných podmienok v kontexte procesu stanovovania konkrétnej normy. Predpokladá to tiež, že porovnanie sa môže uskutočniť konzistentne a spoľahlivo. Predpokladá to tiež, že porovnanie sa môže uskutočniť konzistentne a spoľahlivo. Licenčné poplatky účtované za tie isté práva duševného vlastníctva v rámci iných porovnateľných noriem môžu tiež poslúžiť ako referencia pre spravodlivé, primerané a nediskriminačné licenčné poplatky. Účelom týchto usmernení nie je uviesť vyčerpávajúci zoznam vhodných metód na posúdenie toho, či sú licenčné poplatky neprimerane vysoké.
291. Je však potrebné zdôrazniť, že nič v týchto usmerneniach nebráni stranám, aby svoje spory týkajúce sa výšky spravodlivých, primeraných a nediskriminačných licenčných poplatkov riešili pred príslušnými občianskoprávnymi alebo obchodnými súdmi.

Posúdenie dohôd o štandardizácii založené na účinkoch

292. Pri posudzovaní každej dohody o štandardizácii sa musia zohľadniť pravdepodobné účinky normy na dotknuté trhy. Nasledujúce ustanovenia sa vzťahujú na všetky dohody o štandardizácii, ktoré sa odchyľujú od zásad uvedených v bodoch 280 až 286.
293. To, či dohody o štandardizácii môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž môže závisieť od toho, či je členom organizácie, ktorá stanovuje normy, ponechaná **voľnosť vyvíjať alternatívne normy alebo produkty**, ktoré dohodnutú normu nespĺňajú⁽³⁾. Napríklad, ak dohoda o stanovení normy zaväzuje členov, aby vyrábali len produkty v súlade s normou, výrazne sa tým zvyšuje riziko pravdepodobného negatívneho účinku na hospodársku súťaž a za určitých okolností to môže viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže podľa cieľa⁽⁴⁾. Rovnako, v prípade noriem, ktoré pokrývajú len menej významné aspekty alebo časti konečného produktu, existuje menšia pravdepodobnosť obáv z narušenia hospodárskej súťaže než v prípade komplexnejších noriem.
294. Posúdenie toho, či dohoda obmedzuje hospodársku súťaž, sa tiež zameria na **prístup k norme**. Ak nie je výsledok normy (t. j. špecifikácia umožňujúca dosiahnuť súlad s normou a v náležitých prípadoch práva duševného vlastníctva nevyhnutné pre implementáciu normy) vôbec prístupný členom alebo tretím stranám (t. j. nečlenom príslušnej organizácie, ktorá stanovuje normu) alebo je prístupný len za diskriminačných podmienok, môže to viesť k diskriminácii, zabráneniu prístupu alebo k rozdeleniu trhov podľa ich geografického rozsahu pôsobnosti, a tak k pravdepodobnému obmedzeniu hospodárskej súťaže. V prípade viacerých vzájomne si konkurujúcich noriem alebo v prípade efektívnej súťaže medzi štandardizovaným riešením a neštandardizovaným riešením však obmedzenie prístupu nemusí viesť k značným negatívnym účinkom na hospodársku súťaž.

(1) Pozri vec 27/76, *United Brands*, bod 250; pozri tiež vec C-385/07 P, *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH*, Zb. 2009, s. I-6155, bod 142.

(2) Pozri vec 395/87, *Ministère public/Jean-Louis Tournier*, Zb. 1989, s. 2521, bod 38; spojené veci 110/88, 241/88 a 242/88, *Francois Lucazea/ SACEM*, Zb. 1989, s. 2811, bod 33.

(3) Pozri rozhodnutie Komisie vo veci IV/29/151, *Philips/VCR*, OJ L 47, 18.2.1978, s. 42, bod 23: „Keďže tieto normy boli pre výrobu zariadení založených na systéme VCR, strany boli nútené vyrábať a distribuovať len kazety a rekordéry založené na systéme VCR v licencii spoločnosti Philips. Tieto spoločnosti nemohli začať vyrábať a distribuovať iné systémy využívajúce videokazety... To predstavovalo obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 85 ods. 1 písm. b)“.

(4) Pozri rozhodnutie Komisie vo veci IV/29/151, *Philips/VCR*, bod 23.

295. Ak je **účasť v procese stanovovania normy** otvorená v tom zmysle, že všetkým konkurentom (a/alebo zainteresovaným stranám) na trhu, ktorý norma ovplyvňuje, je umožnené zúčastniť sa na výbere a vypracovaní normy, zníži sa tým riziko pravdepodobných obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, keďže všetky spoločnosti budú mať možnosť ovplyvniť výber a vypracovanie normy ⁽¹⁾. Čím väčší je pravdepodobný vplyv normy na trh a širšie jej potenciálne pole pôsobnosti, tým dôležitejšie je, aby bol zaistený rovnaký prístup k procesu stanovovania normy. Ak však z daných skutočností vyplýva, že prebieha súťaž medzi viacerými takýmito normami a organizáciami, ktoré stanovujú normy, (a nie je nutné, aby celé odvetvie používalo tie isté normy) nemusia dochádzať k žiadnym značným obmedzujúcim účinkom. Rovnako, ak by normu nebolo možné prijať bez obmedzenia počtu účastníkov, dohoda by nevedla k žiadnemu pravdepodobnému obmedzeniu hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1 ⁽²⁾. V niektorých situáciách je možné potenciálne negatívne účinky odstrániť alebo aspoň zmierniť zaistením toho, aby boli zainteresované strany **informované a konzultované** v súvislosti s prebiehajúcimi prácami ⁽³⁾. Čím je postup prijímania normy transparentnejší, tým je pravdepodobnejšie, že prijatá norma bude zohľadňovať záujmy všetkých zainteresovaných strán.
296. Na účely posúdenia účinkov dohody o stanovení normy by sa mali zohľadniť **trhové podiely tovarov alebo služieb založených na danej norme**. V skorej fáze nemusí byť vždy možné s určitosťou posúdiť, či normu v praxi prijme veľká časť daného odvetvia, alebo či bude normu používať len jeho okrajová časť. V mnohých prípadoch by sa príslušné trhové podiely spoločností, ktoré sa podieľali na vypracovaní normy, mohli použiť ako ukazovateľ na odhadnutie pravdepodobného trhového podielu normy (keďže spoločnosti podieľajúce sa na stanovovaní normy by vo väčšine prípadov mali záujem na jej implementácii) ⁽⁴⁾. Keďže však efektívnosť dohôd o štandardizácii je často úmerná časti hospodárskeho odvetvia podieľajúcej sa na stanovovaní a/alebo uplatňovaní normy, vysoké podiely na trhu, ktoré majú zmluvné strany na ovplyvnenom trhu alebo ovplyvnených trhoch, nemusia nevyhnutne viesť k záveru, že norma pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
297. Každá dohoda o stanovení normy, ktorá jasne **diskriminuje** ktoréhokolvek zúčastneného alebo potenciálneho člena, môže viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže. Ak napríklad organizácia, ktorá stanovuje normu, výslovne vylúči len spoločnosti pôsobiace na horných trhoch (t. j. spoločnosti, ktoré nepôsobia na dolnom výrobnom trhu), mohlo by to viesť k vylúčeniu potenciálne lepších technológií.
298. Pokiaľ ide o dohody o stanovení noriem obsahujúce **odlišné druhy modelov zverejňovania práv duševného vlastníctva** než tie, ktoré sú uvedené v bode 286, bolo by nutné v jednotlivých prípadoch individuálne posúdiť, či daný model zverejňovania (napr. model zverejňovania, ktorý nevyžaduje ale len podporuje zverejnenie práv duševného vlastníctva) zaisťuje účinný prístup k norme. Inými slovami, je potrebné posúdiť, či v konkrétnej situácii daný model zverejňovania práv duševného vlastníctva nie je v praxi prekážkou informovaného výberu technológií a súvisiacich práv duševného vlastníctva.
299. Nakoniec, dohody o stanovení noriem, ktoré ustanovujú **zverejňovanie najobmedzujúcejších licenčných podmienok ex ante**, nebudú v zásade obmedzovať hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. V tejto súvislosti je dôležité, aby zmluvné strany, ktoré sa zúčastňujú na výbere normy, boli plne informované nielen pokiaľ ide o dostupné technické možnosti a s nimi spojené práva duševného vlastníctva, ale aj pokiaľ ide o pravdepodobné náklady na tieto práva duševného vlastníctva. Preto pokiaľ by politika organizácie stanovujúcej normy v oblasti práv duševného vlastníctva

⁽¹⁾ V rozhodnutí Komisie vo veci IV/31.458, *X/Open Group*, Ú. v. ES L 35, 6.2.1987, s. 36-36, Komisia dospela k záveru, že hoci boli prijaté normy zverejnené, v dôsledku politiky obmedzeného členstva nemali nečlenovia možnosť ovplyvniť výsledky práce skupiny a možnosť získať know-how a technické znalosti týkajúce sa noriem, ktoré by ako členovia pravdepodobne získali. Okrem toho, nečlenovia nemohli, na rozdiel od členov, implementovať normu pred jej prijatím (pozri bod 32). Dohoda sa preto za týchto okolností považovala za obmedzenie v zmysle článku 101 ods. 1.

⁽²⁾ Alebo, ak by bolo prijatie normy výrazne zdržané v dôsledku neefektívneho procesu, akékoľvek počiatočné obmedzenie by mohlo byť prevážené zvýšením efektívnosti, ktoré sa musí posúdiť podľa článku 101 ods. 3.

⁽³⁾ Pozri rozhodnutie Komisie zo 14. októbra 2009 vo veci 39416, *Klasifikácia lodí*. Rozhodnutie možno nájsť na stránke: http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/index/by_nr_78.html#i39_416.

⁽⁴⁾ Pozri bod 261.

vyžadovala od držiteľov práv duševného vlastníctva, aby individuálne zverejňovali svoje najobmedzujúcejšie licenčné podmienky vrátane najvyšších licenčných poplatkov, ktoré by účtovali pred prijatím normy, nevedelo by to k obmedzeniu hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1⁽¹⁾. Také jednostranné zverejnenie najobmedzujúcejších licenčných podmienok *ex ante* by bolo jedným zo spôsobov ako umožniť organizácii, ktorá stanovuje normy, aby prijala informované rozhodnutie založené na nevýhodách a výhodách rôznych alternatívnych technológií nielen z technického hľadiska, ale aj z hľadiska určovania cien.

Štandardné podmienky

300. Tvorba a používanie štandardných podmienok sa musia posudzovať v príslušnom ekonomickom kontexte a v súvislosti so situáciou na príslušnom trhu s cieľom stanoviť, či je pravdepodobné, že predmetné štandardné podmienky vyvolajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
301. Pokiaľ je účasť konkurentov na relevantnom trhu na aktuálnej tvorbe štandardných podmienok **neobmedzená** (buď prostredníctvom účasti v obchodnom združení, alebo priamo) a stanovené štandardné podmienky sú **nezáväzná** a sú **skutočne prístupné** pre každého, takéto dohody pravdepodobne nebudú viesť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž (s výhradou upozornení uvedených v bodoch 303, 304, 305 a 307).
302. Skutočne prístupné a nezáväzná štandardné podmienky pre predaj spotrebného tovaru alebo služieb (za predpokladu, že nemajú vplyv na cenu) preto spravidla nemajú žiadny obmedzujúci účinok na hospodársku súťaž, pretože nie je pravdepodobné, že môžu viesť k akémukoľvek negatívnemu účinku na kvalitu, rozmanitosť alebo inováciu produktov. Existujú však dve všeobecné výnimky, ktoré by si vyžadovali dôkladnejšie posúdenie.
303. Po prvé, štandardné podmienky predaja spotrebného tovaru alebo služieb v prípade, že sa v štandardných podmienkach definuje rozsah produktu, ktorý sa predáva zákazníkovi, a preto je riziko obmedzenia výberu produktov významnejšie, by mohli vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, ak je pravdepodobné, že ich spoločné uplatňovanie povedie k faktickému zosúladieniu. Mohlo by k tomu dôjsť v prípade, keď rozsiahle používanie štandardných podmienok *de facto* vedie k obmedzeniu inovácií a rozmanitosti produktov. Môže to napríklad vzniknúť, keď štandardné podmienky v poistných zmluvách obmedzujú praktický výber klienta, pokiaľ ide o kľúčové prvky zmluvy, ako sú napríklad poistené štandardné riziká. Aj keď používanie štandardných podmienok nie je povinné, mohli by oslabiť motiváciu konkurentov, aby medzi sebou súťažili v diverzifikácii produktov.
304. Pri posudzovaní toho, či existuje riziko, že štandardné podmienky majú pravdepodobne obmedzujúce účinky prostredníctvom obmedzenia výberu produktov, mali by sa zohľadniť faktory, ako je napríklad existujúca hospodárska súťaž na danom trhu. Ak napríklad existuje veľký počet malých konkurentov, riziko obmedzenia výberu produktov sa zdá byť menšie než v prípade, keď existuje len niekoľko väčších konkurentov⁽²⁾. Trhové podiely spoločností, ktoré sa zúčastňujú na tvorbe štandardných podmienok, môžu taktiež naznačiť pravdepodobnosť prevzatia štandardných podmienok alebo pravdepodobnosť, že štandardné podmienky bude používať veľká časť trhu. Z tohto hľadiska však nie je dôležité analyzovať len pravdepodobnosť toho, že vypracované štandardné podmienky bude používať veľká časť trhu, ale aj to, či sa štandardné podmienky týkajú len časti produktu alebo celého produktu (čím menší rozsah majú štandardné podmienky, tým je menej pravdepodobné, že budú celkovo viesť k obmedzeniu výberu produktov). Okrem toho, v prípadoch, keď by bez vytvorenia štandardných podmienok nebolo možné ponúknuť určitý produkt, pravdepodobne by nedošlo k žiadnemu obmedzujúcemu účinku na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. V takejto situácii by vytvorenie štandardných podmienok skôr rozšírilo než zúžilo výber produktov.

⁽¹⁾ Akékoľvek jednostranné zverejnenie najobmedzujúcejších licenčných podmienok *ex ante* by sa nemalo používať ako zámenka pre spoločné určenie cien či už dolných produktov alebo zastupiteľných práv duševného vlastníctva/technológií, ktoré, ako sa uvádza v bode 274, je obmedzením hospodárskej súťaže podľa cieľa.

⁽²⁾ Ak z predchádzajúcich skúseností so štandardnými podmienkami na relevantnom trhu vyplýva, že podmienky nevedli k oslabeniu súťaže z hľadiska diferenciácie produktov, mohlo by to naznačovať, že ten istý druh štandardných podmienok vypracovaných pre príbuzný produkt tiež nebude viesť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž.

305. Po druhé, aj keď sa v štandardných podmienkach nedefinuje skutočný rozsah konečného produktu, mohli by byť rozhodujúcou súčasťou transakcie so zákazníkom z iných dôvodov. Ako príklad by mohlo slúžiť nakupovanie cez internet, kde je dôvera zákazníka nevyhnutná (napríklad dôvera v používanie bezpečných platobných systémov, náležitý opis produktov, jasné a transparentné pravidlá tvorby cien, pružnosť politiky pokiaľ ide o možnosť vrátenia tovaru atď.). Keďže pre zákazníkov je ťažké jasne posúdiť všetky tieto prvky, inklinujú k uprednostňovaniu rozšírených postupov a štandardné podmienky týkajúce sa týchto prvkov by sa preto mohli stať *de facto* normou, ktorú by museli spoločnosti splniť, aby mohli na trhu predávať. Aj keby tieto štandardné podmienky neboli záväzné, stali by sa *de facto* normou, ktorej účinky sú veľmi podobné záväznej norme a preto by ich bolo potrebné analyzovať.
306. V prípade, že je používanie štandardných podmienok záväzné, je potrebné posúdiť ich vplyv na kvalitu, rozmanitosť a inováciu produktov (najmä ak sú štandardné podmienky záväzné na celom trhu).
307. Okrem toho, pokiaľ by štandardné podmienky (záväzné alebo nezáväzné) obsahovali akékoľvek podmienky, ktoré pravdepodobne môžu mať negatívny účinok na hospodársku súťaž týkajúcu sa cien (napr. podmienky vymedzujúce druh zliav, ktoré sa majú poskytovať), pravdepodobne by mali za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

7.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

7.4.1. Zvýšenie efektívnosti

Dohody o štandardizácii

308. Dohody o štandardizácii často prinášajú značné zvýšenie efektívnosti. Normy platné v celej Únii môžu uľahčiť integráciu trhu a umožniť spoločnostiam, aby uvádzali na trh svoj tovar a služby vo všetkých členských štátoch, čo vedie k väčšiemu výberu pre spotrebiteľov a k znižovaniu cien. Normy, ktorými sa vytvára vzájomná technologická interoperabilita a komptabilita, často podporujú hospodársku súťaž v samotnej veci medzi technológiami rôznych spoločností a pomáhajú predchádzať viazanosti na jedného konkrétneho dodávateľa. Normy môžu navyše znížiť transakčné náklady pre predávajúcich a kupujúcich. Napríklad normy, ktoré sa týkajú kvalitatívnych, bezpečnostných a ekologických aspektov produktu, takisto uľahčujú spotrebiteľský výber a môžu viesť k vyššej kvalite produktov. Normy tiež zohrávajú dôležitú úlohu v prípade inovácie. Môžu skrátiť čas potrebný na uvedenie novej technológie na trh a uľahčiť inováciu tým, že umožnia spoločnostiam stavať na dohodnutých riešeniach.
309. Na dosiahnutie tohto zvýšenia efektívnosti v prípade dohôd o štandardizácii musia byť informácie nevyhnutné na implementáciu normy skutočne dostupné tým, ktorí chcú vstúpiť na trh ⁽¹⁾.
310. Rozširovanie normy možno podporiť prostredníctvom ochranných známkov alebo log potvrdzujúcich súlad s normou, čo poskytuje istotu zákazníkovi. Dohody týkajúce sa testovania a certifikácie presahujú rámec primárneho cieľa vymedzenia normy a zvyčajne by predstavovali odlišnú dohodu a trh.
311. Kým dosah na inovácie sa musí analyzovať z prípadu na prípad, normy, v dôsledku ktorých vzniká kompatibilita medzi rôznymi technologickými platformami na horizontálnej úrovni, sa považujú za normy, ktoré pravdepodobne prinesú zvýšenie efektívnosti.

Štandardné podmienky

312. Použitie štandardných podmienok môže znamenať ekonomické výhody, napríklad uľahčiť zákazníkovi porovnávanie ponúkaných podmienok a tým im umožniť prechod od jednej spoločnosti k druhej. Štandardné podmienky by tiež mohli viesť k zvýšeniu efektívnosti vo forme úspor transakčných nákladov a v určitých odvetviach (najmä ak majú zmluvy zložitú právnu štruktúru) uľahčiť vstup. Štandardné podmienky tiež môžu zvýšiť právnu istotu zmluvných strán.
313. Čím je počet konkurentov na trhu vyšší, tým je nárast efektívnosti vyplývajúci zo zjednodušenia porovnávania podmienok vyšší.

⁽¹⁾ Pozri rozhodnutie Komisie vo veci IV/31.458, *X/Open Group*, bod 42: „Komisia sa domnieva, že ochota skupiny dať výsledky k dispozícii čo najrýchlejšie je základným prvkom jej rozhodnutia udeliť výnimku“.

7.4.2. Nevyhnutnosť

314. Obmedzenia, ktoré presahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré môže priniesť dohoda o štandardizácii alebo štandardné podmienky, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3.

Dohody o štandardizácii

315. Pri posudzovaní každej dohody o štandardizácii sa na jednej strane musí brať do úvahy jej pravdepodobný účinok na dotknuté trhy, a na druhej strane rozsah obmedzení, ktoré možno presahujú rámec cieľa, ktorým je dosiahnutie zvýšenej efektívnosti ⁽¹⁾.
316. Účasť na stanovovaní noriem by za normálnych okolností mala byť otvorená pre všetkých konkurentov na trhu alebo trhoch, ktoré norma ovplyvňuje, pokiaľ zmluvné strany nepreukážu významnú neefektívnosť tejto účasti alebo pokiaľ nie sú ustanovené uznané postupy pre kolektívne zastupovanie záujmov ⁽²⁾.
317. Vo väčšine prípadov by dohody o štandardizácii nemali obsahovať viac, ako je potrebné na zabezpečenie ich cieľov, či už je to technická interoperabilita a kompatibilita, alebo istá úroveň kvality. V prípadoch, keď by existencia len jedného technologického riešenia bola prínosom pre spotrebiteľov alebo pre ekonomiku ako celok, by sa táto norma mala stanoviť nediskriminačne. Technologicky neutrálne normy môžu za určitých okolností priniesť väčšie zvýšenie efektívnosti. Zahrnutie náhradných práv duševného vlastníctva ⁽³⁾ ako základných častí normy a súčasne nútenie používateľov, aby platili za viac práv duševného vlastníctva než je z technického hľadiska nevyhnutné, by presahovalo rámec toho, čo je nevyhnutné na dosiahnutie identifikovaného zvýšenia efektívnosti. Rovnako, zahrnutie náhradných práv duševného vlastníctva ako základných častí normy a obmedzenie použitia danej technológie na túto konkrétnu normu (t. j. výlučné použitie) by mohlo obmedziť súťaž medzi technológiami a nebolo by nevyhnutné na dosiahnutie identifikovaného zvýšenia efektívnosti.
318. Obmedzenia v dohode o štandardizácii, na základe ktorých sa norma stáva pre odvetvie záväznou a povinnou, v zásade nie sú nevyhnutné.
319. Podobne, dohody o štandardizácii, ktoré dávajú istým orgánom výlučné právo na testovanie súladu s normou, presahujú rámec primárneho cieľa vymedzenia normy a tiež môžu obmedzovať súťaž. Exkluzivita však môže byť istý čas odôvodnená, a to napríklad potrebou kompenzovať počiatkové náklady ⁽⁴⁾. Dohoda o štandardizácii by v takomto prípade mala obsahovať primerané záruky na zníženie možných rizík pre hospodársku súťaž vyplývajúcich z exkluzivity. To sa okrem iného týka poplatku za osvedčenie, ktorý musí byť primeraný a úmerný nákladom na testovanie súladu.

⁽¹⁾ Vo veci IV/29/151, Philips/VCR súlad s normami VCR viedol k vylúčeniu iných, možno lepších, systémov. Toto vylúčenie bolo obzvlášť závažné vzhľadom na významné postavenie na trhu, ktoré mala spoločnosť Philips „... stranám boli uložené obmedzenia, ktoré neboli potrebné na dosiahnutie uvedených zlepšení. Kompatibilita videokaziet VCR s prístrojmi vyrábanými ostatnými výrobcami by bola zaistená aj v prípade, ak by títo výrobcovia boli nútení akceptovať len povinnosť dodržiavať pri výrobe zariadení založených na systéme VCR normy VCR“ (bod 31).

⁽²⁾ Pozri rozhodnutie Komisie vo veci IV/31.458, X/Open Group, bod 45: „Ciele skupiny by nebolo možné dosiahnuť, ak by sa každá spoločnosť, ktorá je ochotná zaviazat sa rešpektovať ciele skupiny, mohla stať členom. Viedlo by to k praktickým a logickým problémom v rámci riadenia pracovnej činnosti a mohlo by to brániť prijatiu vhodných návrhov.“ Pozri tiež rozhodnutie Komisie zo 14. októbra 2009 vo veci 39416, Klasifikácia lodí, bod 36: „záväzky zabezpečujú primeranú rovnováhu medzi zachovaním náročných kritérií na členstvo v IACS na jednej strane a odstránením zbytočných prekážok pre dané členstvo na druhej strane. Nové kritéria zabezpečia, že členmi IACS sa stanú len technicky spôsobilé spoločnosti, a tým sa zabráni, aby príliš mierne požiadavky na členstvo zbytočne nepoškodili efektívnosť a kvalitu práce IACS. Nové kritéria zároveň nebudú brániť technicky spôsobilým klasifikačným spoločnostiam, aby sa stali členmi IACS, ak budú mať záujem“.

⁽³⁾ Technológia, ktorú používatelia/držiteľia licencie považujú za vzájomne zameniteľnú alebo nahraditeľnú za inú technológiu z dôvodu charakteristík a plánovaného použitia danej technológie.

⁽⁴⁾ V tejto súvislosti pozri rozhodnutie Komisie vo veciach IV/34.179, 34.202, 216, Dutch Cranes (SCK a FNK), Ú. v. ES L 312, 23.12.1995, s. 79, bod 23: „Zákaz využívania firiem, ktoré nezískali osvedčenie od SCK, ako subdodávateľov obmedzuje slobodu konania firiem, ktoré majú osvedčenie. To, či je možné zákaz považovať za vylúčovanie, obmedzovanie alebo skresľovanie hospodárskej súťaže v zmysle článku 58 ods. 1 sa musí posúdiť vzhľadom na právny a ekonomický kontext. Ak je takýto zákaz spojený so systémom certifikácie, ktorý je úplne otvorený, nezávislý a transparentný a umožňuje prijímanie rovnocenných záruk z iných systémov, je možné argumentovať, že nemá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž a je zameraný len na úplné zaručenie kvality certifikovaných tovarov alebo služieb.“

Štandardné podmienky

320. Vo všeobecnosti nie je opodstatnené, aby sa štandardné podmienky stali záväznými a povinnými pre odvetvie alebo členov obchodného združenia, ktoré ich vytvára. Nevylučuje sa však, že záväzné štandardné podmienky môžu byť v konkrétnom prípade nevyhnutné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré prinášajú.

7.4.3. Prenesenie na spotrebiteľov

Dohody o štandardizácii

321. Zvýšenie efektívnosti, ktoré sa dosiahne prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž spôsobené dohodou o štandardizácii alebo štandardnými podmienkami. Dôležitou časťou analýzy pravdepodobného prenosu na spotrebiteľov je posúdenie, ktoré postupy sa použijú, aby bolo zaručené, že záujmy používateľov noriem a konečných spotrebiteľov sú chránené. Pokiaľ normy uľahčujú technickú interoperabilitu a kompatibilitu a/alebo hospodársku súťaž medzi novými a už existujúcimi produktmi, službami a postupmi, možno predpokladať, že norma prinesie prospech spotrebiteľom.

Štandardné podmienky

322. Riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž a pravdepodobnosť zvýšenia efektívnosti sa zvyšujú zároveň so zvyšujúcimi sa podielmi podnikov na trhu a rozsahom, do akého sa používajú štandardné podmienky. Preto nie je možné stanoviť akúkoľvek všeobecnú „bezpečnú zónu“, v rámci ktorej neexistuje riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž alebo ktorá by umožnila predpokladať, že zvýšenie efektívnosti sa preniesie na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
323. Určité zvýšenie efektívnosti, ktoré prinášajú štandardné podmienky, ako je napríklad vyššia porovnateľnosť ponúk na trhu, ľahšia zmena poskytovateľov a právna istota vyplývajúca z ustanovení štandardných podmienok, je však nevyhnutne prospešné pre spotrebiteľov. Pokiaľ ide o ďalšie možné zvýšenie efektívnosti, ako sú napríklad nižšie transakčné náklady, je nutné individuálne a v príslušnom ekonomickom kontexte posúdiť, či je jeho prenesenie na spotrebiteľov pravdepodobné.

7.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

324. To, či dohoda o štandardizácii poskytuje zmluvným stranám možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže, závisí od rôznych zdrojov súťaže na trhu, od úrovne obmedzení súťaže, ktoré dohoda ukladá vo vzťahu k zmluvným stranám, a od vplyvu dohody na tieto obmedzenia súťaže. Aj keď sú trhové podiely relevantné na účely tejto analýzy, veľkosť zostávajúcich zdrojov aktuálnej súťaže nie je možné posudzovať výlučne na základe trhového podielu s výnimkou prípadov, keď sa norma stáva *de facto* odvetvovou normou⁽¹⁾. V posledne uvedenom prípade môže dôjsť k vylúčeniu hospodárskej súťaže, ak sa tretím stranám zabráni v účinnom prístupe k tejto norme. Štandardné podmienky, ktoré používa prevažná časť odvetvia, môžu vytvoriť *de facto* odvetvovú normu a vyvolať tak tie isté obavy. Ak sa však norma alebo štandardné podmienky týkajú len obmedzenej časti produktu alebo služby, pravdepodobne nedôjde k vylúčeniu hospodárskej súťaže.

7.5. Príklady

325. Stanovovanie noriem, ktoré konkurenti nemôžu splniť

Príklad 1

Situácia: Organizácia, ktorá stanovuje normy, stanovuje a uverejňuje bezpečnostné normy, ktoré sa v príslušnom odvetví všeobecne používajú. Na stanovovaní normy sa podieľa väčšina konkurentov v rámci odvetvia. Pred prijatím normy nový účastník vyvinul produkt, ktorý je z hľadiska úžitkových a funkčných požiadaviek technicky rovnocenná technológii, ktorú uznáva technický výbor organizácie stanovujúcej normy. Technické špecifikácie bezpečnostnej normy sú však navrhnuté tak, že neumožňujú, aby tento alebo iný nový produkt spĺňal normu, a to bez akéhokoľvek objektívneho dôvodu.

⁽¹⁾ Štandardizácia *de facto* označuje situáciu, keď norma je v praxi používaná väčšinou predstaviteľov daného odvetvia.

Analýza: Táto dohoda o štandardizácii pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 a je nepravdepodobné, že splní kritériá článku 101 ods. 3. Členovia organizácie pre tvorbu noriem bez akéhokoľvek objektívneho dôvodu stanovili normu tak, že produkty ich konkurentov, ktoré sú založené na iných technologických riešeniach, ju nemôžu splniť, aj keby mali rovnocenné úžitkové vlastnosti. Preto táto norma, ktorá nebola zostavená na nediskriminačnom základe, bude obmedzovať inováciu a rozmanitosť produktov alebo inovácii a rozmanitosti produktov zabráni. Je nepravdepodobné, že spôsob, ako je norma navrhnutá, povedie k väčšiemu zvýšeniu efektívnosti, ako keby bola norma neutrálna.

326. Nezáväzná a transparentná norma, ktorá sa vzťahuje na veľkú časť trhu

Príklad 2

Situácia: Niekoľko výrobcov spotrebnej elektroniky so značnými podielmi na trhu sa dohodne na vypracovaní novej normy pre produkt, ktorý bude nasledovať po DVD.

Analýza: Za predpokladu, že a) výrobcom je ponechaná voľnosť, aby vyrábali iné nové produkty, ktoré nespĺňajú novú normu, b) účasť v procese stanovovania noriem je neobmedzená a transparentná a c) dohoda o štandardizácii inak neobmedzuje hospodársku súťaž, nie je pravdepodobné, že dôjde k porušeniu článku 101 ods. 1. Ak sa strany dohodnú, že budú vyrábať len produkty, ktoré spĺňajú novú normu, dohoda by obmedzila technický rozvoj, znížila inovácie a zabránila by zmluvným stranám v tom, aby predávali rôzne produkty, čím by viedla k vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

327. Dohoda o štandardizácii bez zverejnenia práv duševného vlastníctva

Príklad 3

Situácia: Súkromná organizácia stanovujúca normy, ktorá pôsobí v oblasti štandardizácie v odvetví IKT (informačných a komunikačných technológií), má politiku v oblasti práv duševného vlastníctva, ktorá nevyžaduje ani nepodporuje zverejňovanie práv duševného vlastníctva, ktoré by mohli byť nevyhnutné pre budúcu normu. Organizácia stanovujúca normy prijala vedomé rozhodnutie nezahrnúť túto povinnosť, a to najmä kvôli presvedčeniu, že vo všeobecnosti všetky technológie, ktoré sú potenciálne dôležité pre budúcu normu, sú chránené mnohými právami duševného vlastníctva. Organizácia stanovujúca normy sa preto domnieva, že povinnosť zverejniť práva duševného vlastníctva by na jednej strane neprinesla účastníkom výhodu v podobe možnosti vybrať si riešenie, ktoré by nezahŕňalo žiadne alebo zahŕňalo len málo práv duševného vlastníctva, a na druhej strane by táto povinnosť viedla k dodatočným nákladom spojeným s analýzou potenciálnej nevyhnutnosti daných práv duševného vlastníctva pre budúcu normu. Politika v oblasti práv duševného vlastníctva tejto organizácie však od všetkých účastníkov vyžaduje, aby sa zaviazali poskytnúť licenciu na všetky práva duševného vlastníctva, ktoré by sa mohli týkať budúcej normy, za podmienok FRAND. Táto politika práv duševného vlastníctva umožňuje výnimky v prípade špecifických práv duševného vlastníctva, ktoré chce ich držiteľ vyňať zo všeobecného záväzku týkajúceho sa poskytnutia licencie. V tomto konkrétnom odvetví existujú viaceré súkromné organizácie stanovujúce normy, ktoré si navzájom konkurujú. Účasť v organizácii stanovujúcej normy je umožnená každému subjektu, ktorý pôsobí v tomto odvetví.

Analýza: V mnohých prípadoch by zverejnenie práv duševného vlastníctva malo pozitívny účinok na hospodársku súťaž v dôsledku zvýšenia súťaže medzi technológiami *ex ante*. Vo všeobecnosti takáto povinnosť umožňuje členom organizácie stanovujúcej normy zohľadniť množstvo práv duševného vlastníctva vzťahujúcich sa na konkrétnu technológiu pri rozhodovaní sa medzi konkurenčnými technológiami (prípadne, ak je to možné, vybrať technológiu, ktorá nie je pokrytá právami duševného vlastníctva). Množstvo práv duševného vlastníctva vzťahujúcich sa na určitú technológiu bude mať často priamy vplyv na náklady na prístup k norme. V tejto konkrétnej situácii sa však zdá, že všetky dostupné technológie sú chránené právami duševného vlastníctva, a to dokonca mnohými právami duševného vlastníctva. Zverejnenie práv duševného vlastníctva by preto nemalo pozitívny účinok spočívajúci v tom, že by členom umožnilo zohľadniť pri výbere technológie množstvo práv duševného vlastníctva, pretože bez ohľadu na to, ktorá technológia bude vybraná, možno predpokladať, že bude chránená právami duševného vlastníctva. Nie je pravdepodobné, že by zverejnenie práv duševného vlastníctva prispelo k zaručeniu účinného prístupu k norme, ktorý je v tomto

pripade dostatočne zaručený všeobecným záväzkom poskytnúť licenciu na všetky práva duševného vlastníctva, ktoré by sa mohli týkať budúcej normy, za podmienok FRAND. Naopak, povinnosť zverejniť práva duševného vlastníctva by v tomto kontexte mohla účastníkom spôsobiť dodatočné náklady. Za týchto okolností by absencia zverejňovania práv duševného vlastníctva mohla tiež viesť k rýchlejšiemu prijatiu normy, čo môže byť dôležité v prípade viacerých organizácií stanovujúcich normy, ktoré si navzájom konkurujú. Z uvedeného vyplýva, že dohoda pravdepodobne nebude mať žiadne negatívne účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

328. Normy v odvetví poisťovníctva

Príklad 4

Situácia: Skupina poisťovní sa spojila s cieľom dohodnúť sa na nezáväzných normách na montáž určitých zabezpečovacích zariadení (to znamená, prvkov a zariadení určených na prevenciu a zníženie strát a systémov vytvorených z takých prvkov). Tieto nezáväzné normy stanovené poisťovňami a) sa schvaľujú s cieľom riešiť špecifickú potrebu a pomáhať poisťovateľom, aby mohli riadiť riziko a ponúkať poisťné primerané riziku; b) sa prerokúvajú s firmami, ktoré montujú zabezpečovacie zariadenia, (alebo ich zástupcami) a ich názory sa vezmú do úvahy pred dokončením prác na príprave noriem; c) sú zverejnené príslušným(-y) združením(-iami) poisťovní vo vyhradenej časti na jeho(ich) internetovej(-ých) stránke(-ach), aby k nim každá montážna firma alebo iná zainteresovaná strana mala ľahký prístup.

Analýza: Proces stanovovania týchto noriem je transparentný a umožňuje účasť zúčastnených strán. Výsledok je okrem toho ľahko dostupný za rozumných a nediskriminačných podmienok každému, kto chce mať k nemu prístup. Za predpokladu, že norma nemá negatívne účinky na dolný trh (napríklad vylúčením určitých montážnych firiem prostredníctvom veľmi špecifických a neodôvodnených požiadaviek na montáže), je nepravdepodobné, že by mohla mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Aj keby však normy mali za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, podmienky uvedené v článku 101 ods. 3 by boli pravdepodobne splnené. Normy by pomohli poisťovateľom analyzovať, do akej miery montáž takýchto systémov znižuje príslušné riziko a zabraňujú stratám, aby mohli riadiť riziko a ponúkať poisťné primerané riziku. Boli by tiež, s výhradou upozornenia uvedeného vyššie týkajúceho sa dolného trhu, účinnejšie pre montážne firmy, pretože by im umožnili, aby splňali jeden súbor noriem pre všetky poisťovne a nemuseli by sa podrobovať testovaniu každej poisťovne osobitne. Normy by tiež uľahčili spotrebiteľom prechod od jednej poisťovne k druhej. Mohli by byť okrem toho výhodné pre malé poisťovne, ktoré nemusia mať kapacitu na samostatné testy. Pokiaľ ide o ďalšie podmienky uvedené v článku 101 ods. 3, je zrejme, že nezáväzné normy nepresahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie príslušného zvýšenia efektívnosti, že výhody by sa preniesli na spotrebiteľov (niektoré by dokonca boli priamo výhodné pre spotrebiteľov) a obmedzenia by nemali za následok vylúčenie hospodárskej súťaže.

329. Environmentálne normy

Príklad 5

Situácia: Takmer všetci výrobcovia práčok sa za podpory verejného orgánu dohodli na zastavení výroby produktov, ktoré nespĺňajú isté environmentálne kritériá (napríklad energetickú účinnosť). Zmluvné strany spolu ovládajú 90 % trhu. Produkty, ktoré budú takto postupne vyradené z trhu, predstavujú významnú časť celkového predaja. Nahradia ich produkty menej škodlivé pre životné prostredie, ale drahšie. Okrem toho dohoda nepriamo obmedzuje produkciu tretích strán (napríklad elektrárni, dodávateľov súčiastok do vyradených produktov). Bez dohody by zmluvné strany nepreorientovali svoju výrobu a marketingové úsilie na produkty, ktoré sú menej škodlivé pre životné prostredie.

Analýza: Dohoda poskytuje zmluvným stranám kontrolu nad individuálnou výrobou a týka sa značnej časti ich predaja a celkovej produkcie, pričom súčasne obmedzuje produkciu tretích strán. Rozmanitosť produktov, ktorá sa čiastočne sústreďuje na environmentálne charakteristiky produktu, je obmedzená a nárast cien je pravdepodobný. Dohoda preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce

účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Zainterosovanosť verejného orgánu je na účely tohto posúdenia nepodstatná. Novšie, pre životné prostredie menej škodlivé produkty sú však technicky vyspelejšie, poskytujú kvalitatívnu efektívnosť vo forme väčšieho počtu pracích programov, ktoré môžu spotrebiteľia využívať. Okrem toho prinášajú účinnosť nákladov pre kupujúcich práčov, ktorá vyplýva z nižších prevádzkových nákladov vo forme zníženej spotreby vody, elektriny a pracích prostriedkov. Táto účinnosť nákladov sa realizuje na trhoch, ktoré sa odlišujú od relevantného trhu dohody. Tieto prínosy sa napriek tomu môžu vziať do úvahy, pretože trhy, na ktorých dochádza k vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž a k zvýšeniu efektívnosti, sú prepojené a skupina spotrebiteľov ovplyvnených obmedzením a zvýšením efektívnosti je v podstate tá istá. Zvýšenie efektívnosti preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vo forme zvýšených nákladov. Iné alternatívy dohody sa ukazujú ako menej isté a menej nákladovo efektívne pri poskytnutí tých istých čistých výhod. Zmluvné strany majú ekonomicky k dispozícii rôzne technické prostriedky, aby mohli vyrábať práčky, ktoré sú v súlade s dohodnutými environmentálnymi charakteristikami, a súťaž bude naďalej prítomná z hľadiska iných charakteristík produktu. Preto sa zdá, že kritériá článku 101 ods. 3 sú splnené.

330. Vládou podporovaná štandardizácia

Príklad 6

Situácia: Ako odpoveď na zistenia výskumu odporúčaného obsahu tuku v určitých spracovaných potravinách, ktorý uskutočnila vládou financovaná výskumná skupina v jednom členskom štáte, sa niekoľko veľkých výrobcov spracovaných potravín v tom istom členskom štáte dohodlo prostredníctvom formálnych diskusií na úrovni odvetvového obchodného združenia, že stanovujú odporúčaný obsah tuku v produktoch. Zmluvné strany spoločne predstavujú 70 % predaja produktov v rámci tohto členského štátu. Iniciatívu zmluvných strán podporí národná reklamná kampaň financovaná výskumnou skupinou, ktorá upozorní na nebezpečenstvá vysokého obsahu tuku v spracovaných potravinách.

Analýza: Aj keď sú množstvá tuku odporúčaniami, a preto sú dobrovoľné, v dôsledku širokej publicity vyplývajúcej z národnej reklamnej kampane je pravdepodobné, že odporúčaný obsah tuku zavedú všetci výrobcovia spracovaných potravín v danom členskom štáte. Preto sa pravdepodobne stane *de facto* maximálnym obsahom tuku v spracovaných potravinách. Spotrebiteľský výber na trhu produktov by sa preto mohol obmedziť. Zmluvné strany však budú môcť súťažiť so zreteľom na niekoľko ďalších charakteristík produktov, ako je napríklad cena, veľkosť produktu, kvalita, chuť, obsah iných výživných látok a soli, vyváženosť prísad a označovanie. Okrem toho, hospodárska súťaž ohľadne obsahu tuku v ponuke produktov sa môže zintenzívniť, ak sa zmluvné strany budú snažiť ponúkať produkty s najnižším obsahom tuku. Preto je nepravdepodobné, že dohoda vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

331. Otvorená štandardizácia obalu produktu

Príklad 7

Situácia: Hlavní výrobcovia rýchloobrátkového spotrebného produktuproduktu na konkurenčnom trhu v členskom štáte – ako aj výrobcovia a distribútori v iných členských štátoch, ktorí predávajú tento produkt do členského štátu (ďalej len „dovozcovia“) – sa dohodnú s hlavnými dodávateľmi obalov na vypracovaní a implementácii dobrovoľnej iniciatívy zameranej na štandardizáciu veľkosti a tvaru obalu produktu predávaného v danom členskom štáte. V súčasnosti existujú v rámci daného členského štátu a medzi jednotlivými členskými štátmi veľké rozdiely, pokiaľ ide o veľkosť obalov a použité materiály. To odráža skutočnosť, že obal nepredstavuje veľkú časť celkových nákladov na výrobu a že náklady výrobcov obalov na zmenu výroby nie sú významné. Pre tento obal neexistuje žiadna platná alebo v súčasnosti prerokúvaná európska norma. Strany pristúpili k dohode dobrovoľne v reakcii na tlak vlády členského štátu zameraný na dosiahnutie environmentálnych cieľov. Výrobcovia a dovozcovia predstavujú 85 % predaja produktu v rámci daného členského štátu. Výsledkom dobrovoľnej iniciatívy bude produkt jednej veľkosti určený na predaj v rámci daného členského štátu, na ktorý sa použije menej obalového materiálu, ktorý bude v regáli zaberáť o polovicu menej miesta, bude mať nižšie náklady na dopravu a balenie a bude šetrnejší k životnému prostrediu vďaka zníženému objemu odpadu z obalov. Zároveň zníži náklady

výrobcov na recykláciu. Norma nestanovuje, že sa musia použiť osobitné druhy obalových materiálov. Výrobcovia a dovozcovia sa na špecifikáciách normy dohodli otvoreným a transparentným spôsobom, pričom návrh špecifikácií bol s dostatočným predstihom pred ich prijatím uverejnený na webovej stránke odvetvia na účely verejnej konzultácie. Konečné znenie prijatých špecifikácií bolo tiež uverejnené na webovej stránke odvetvového obchodného združenia, ktorá je voľne prístupná všetkým potenciálnym novým účastníkom na trhu, a to aj v prípade ak nie sú členmi obchodného združenia.

Analýza: Hoci je dohoda dobrovoľná, je pravdepodobné, že sa norma stane *de facto* praxou v danom odvetví, pretože zmluvné strany spolu predstavujú veľkú časť trhu s produktom v danom členskom štáte a vláda motivuje aj maloobchodných predajcov k zníženiu objemu odpadu z obalov. Dohoda by tak mohla teoreticky vytvoriť prekážky vstupu a vyvolať potenciálne účinky zabraňujúce prístupu na trh daného členského štátu v rozpore s hospodárskou súťažou. To by predstavovalo riziko najmä pre dovozcov daného produktu, ktorí by mohli byť nútení upravovať balenie produktu v súlade s *de facto* normou, aby mohli výrobok predávať v tomto členskom štáte, ak veľkosť obalu používaného v iných členských štátoch túto normu nespĺňa. Vznik významných prekážok vstupu a zabránenie prístupu na trh však v praxi nie sú pravdepodobné, pretože a) dohoda je dobrovoľná, b) norma bola dohodnutá s hlavnými dovozcami otvoreným a transparentným spôsobom, c) náklady na zmenu výroby sú nízke a d) podrobné technické údaje o norme sú prístupné novým účastníkom vstupujúcim na trh, dovozcom a všetkým dodávateľom obalov. Dozovcovia boli najmä informovaní o možných zmenách obalu v počiatočnej fáze vývoja a mali možnosť vyjadriť svoje názory prostredníctvom otvorenej konzultácie o návrhu normy pred jej samotným prijatím. Preto dohoda nemôže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

Aj tak je pravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 budú v tomto prípade splnené: i) dohoda bude viesť k zvýšeniu efektívnosti prostredníctvom nižších nákladov na dopravu a balenie; ii) v dôsledku podmienok hospodárskej súťaže, ktoré na trhu prevládajú, je pravdepodobné, že toto zníženie nákladov sa preniesie na spotrebiteľov; iii) dohoda obsahuje len minimálne obmedzenia potrebné na dosiahnutie stanovenia obalovej normy a nie je pravdepodobné, že by mala významné účinky, pokiaľ ide o zabránenie prístupu na trh; a iv) nedôjde k vylúčeniu hospodárskej súťaže vo vzťahu k podstatnej časti daných produktov.

332. Zatvorená štandardizácia obalu produktu

Príklad 8

Situácia: Situácia je tá istá ako v príklade 7, bod 331, s tým rozdielom, že norma je dohodnutá len medzi výrobcami rýchloobrátkového spotrebného produktu, ktorí sa nachádzajú v danom členskom štáte (ktorí predstavujú 65 % predaja produktu v tomto členskom štáte), nedošlo k žiadnej otvorenej konzultácii o prijatých špecifikáciách (ktoré zahŕňajú podrobné normy týkajúce sa druhu obalového materiálu, ktorý sa musí použiť) a špecifikácie dobrovoľnej normy nie sú zverejnené. V dôsledku toho sú náklady výrobcov z iných členských štátov na zmenu výroby vyššie než náklady domácich výrobcov.

Analýza: Podobne ako v príklade 7, bod 331, hoci je dohoda dobrovoľná, je veľmi pravdepodobné, že sa norma stane *de facto* praxou v danom odvetví, pretože vláda motivuje aj maloobchodných predajcov k zníženiu objemu odpadu z obalov a na domácich výrobcov pripadá 65 % predajov dotknutého produktu v danom členskom štáte. Skutočnosť, že príslušní výrobcovia v iných členských štátoch neboli konzultovaní, viedla k prijatiu normy, v dôsledku ktorej sú ich náklady na zmenu výroby vyššie než náklady domácich výrobcov. Dohoda preto môže vytvoriť prekážky vstupu a vyvolať potenciálne účinky zabraňujúce prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou pre dodávateľov obalov, nových účastníkov a dovozcov (z ktorých sa nikto nepodielal na procese stanovovania normy), keďže môžu byť nútení upravovať balenie produktu, aby splnili *de facto* normu a mohli tak produkt predávať v danom členskom štáte, ak veľkosť obalu používaného v iných členských štátoch túto normu nespĺňa.

Na rozdiel od príkladu 7, bod 331 sa proces štandardizácie neuskutočnil otvoreným a transparentným spôsobom. Noví účastníci, dovozcovia a dodávatelia obalov nemali možnosť vyjadriť sa k navrhovanej norme a informácie o nej mohli získať až v neskorej fáze, čo mohlo spôsobiť, že nemusia byť schopní zmeniť svoje výrobné metódy alebo dodávateľov rýchlo a účinne. Okrem toho, noví účastníci, dovozcovia a dodávatelia obalov nemusia byť schopní súťažiť, ak nie je

norma známa alebo je zložité ju dodržať. Osobitný význam má v tejto súvislosti skutočnosť, že norma obsahuje podrobné špecifikácie týkajúce sa obalových materiálov, ktoré sa majú používať, ktorých dodržanie bude kvôli uzatvoreniu charakteru konzultácie a normy pre dovozcov a nových účastníkov problematické. Dohoda preto môže obmedzovať hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Skutočnosť, že dohoda bola uzatvorená s cieľom splniť základné ciele v oblasti ochrany životného prostredia dohodnuté s vládou dotknutého členského štátu, nemá na tento záver žiaden vplyv.

Nie je pravdepodobné, že v tomto prípade budú splnené podmienky článku 101 ods. 3. Hoci dohoda priniesie podobné kvantitatívne zvýšenie efektívnosti ako v príklade 7, bod 331, uzatvorený a súkromný charakter dohody o štandardizácii a nezverejnenie podrobnej normy týkajúcej sa druhu obalového materiálu, ktorý sa musí použiť, nie sú pravdepodobne nevyhnutné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti v rámci dohody.

333. Nezáväzná a otvorená štandardná podmienka používaná v prípade zmlúv s koncovými používateľmi

Príklad 9

Situácia: Obchodné združenie distribútorov elektrickej energie vytvorí nezáväznú štandardnú podmienku pre dodávku elektriny koncovým užívateľom („štandardné podmienky predaja elektrickej energie“). Vytvorenie štandardných podmienok sa uskutočnilo transparentne a nediskriminačne. Štandardné podmienky sa vzťahujú na také otázky, ako je špecifikácia odberného miesta, umiestnenie miesta pripojenia a prípojné napätie, ustanovenia o spoľahlivosti služby, ako aj postup pre vyrovnávanie účtov medzi zmluvnými stranami (čo sa stane napríklad, ak zákazník neumožní dodávateľovi odpočet meracích zariadení). Štandardné podmienky sa nevzťahujú na žiadne otázky, ktoré súvisia s cenami, to znamená, neobsahujú žiadne odporúčané ceny ani iné ustanovenia týkajúce sa ceny. Každá spoločnosť pôsobiaca v rámci daného odvetvia môže voľne používať tieto štandardné podmienky tak, ako to považuje za vhodné. Približne 80 % zmlúv uzatvorených s koncovými užívateľmi na príslušnom trhu vychádza z týchto štandardných podmienok.

Analýza: Je nepravdepodobné, že tieto štandardné podmienky môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Aj keby sa dokonca stali odvetvovým postupom, je zrejmé, že nemajú žiadny značný negatívny vplyv na ceny, kvalitu alebo rozmanitosť produktov.

334. Štandardné podmienky používané v prípade zmlúv medzi spoločnosťami

Príklad 10

Situácia: Stavebné spoločnosti v určitom členskom štáte sa spojili, aby vytvorili nezáväznú a otvorenú štandardnú podmienku určenú na použitie dodávateľom, keď predkladajú klientovi cenovú ponuku na stavebné práce. Ich súčasťou je aj formulár cenovej ponuky spolu s podmienkami vhodnými pre budovanie alebo výstavbu. Dokumenty spoločne tvoria stavebnú zmluvu. Zmluvné doložky sa vzťahujú na také záležitosti, ako je vypracovanie zmluvy, všeobecné povinnosti dodávateľa a klienta a platobné podmienky, ktoré nesúvisia s cenami (napríklad ustanovenie, v ktorom sa uvádza právo dodávateľa avizovať zastavenie práce v prípade nezaplatenia), poistenie, trvanie, odovzdanie a nedostatky, obmedzenie zodpovednosti, ukončenie atď. Na rozdiel od príkladu 9, bod 333, tieto štandardné podmienky by sa často používali medzi spoločnosťami (jedna je aktívna smerom nahor a jedna smerom nadol).

Analýza: Je nepravdepodobné, že by tieto štandardné podmienky mohli mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Zvyčajne by nemalo dochádzať k významnému obmedzeniu výberu koncových produktov pre spotrebiteľa, to znamená stavebných prác. Iné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž zjavne nie sú pravdepodobné. Navyše, niekoľko doložiek uvedených v predchádzajúcom texte (odovzdávanie a nedostatky, ukončenie, atď.), býva často upravených zákonom.

335. Štandardné podmienky, ktoré umožňujú porovnávanie produktov rôznych spoločností

Príklad 11

Situácia: Národné združenie pre odvetvie poisťovníctva distribuuje nezáväzné štandardné poisťné podmienky určené pre zmluvy na poistenie domácností. V týchto podmienkach sa neuvádzajú žiadne údaje o výške poisťného, úrovni poisťného krytia alebo príplatkoch, ktoré majú platiť poisťenci. Neukladajú komplexné poisťné krytie zahŕňajúce riziká, ktorým nie je súčasne vystavený veľký počet poisťencov, a nevyžadujú, aby poisťenci získali u toho istého poisťovateľa krytie rôznych rizík. Napriek tomu, že väčšina poisťovní používa štandardné poisťné podmienky, všetky ich zmluvy neobsahujú rovnaké podmienky, pretože podmienky sú prispôbené individuálnym potrebám každého klienta, a preto tu *de facto* neexistuje štandardizácia poisťných produktov ponúkaných spotrebiteľom. Štandardné poisťné podmienky umožňujú spotrebiteľom a spotrebiteľským organizáciám porovnávať poisťné zmluvy, ktoré ponúkajú rôzne poisťovne. Do procesu stanovovania štandardných poisťných podmienok je zapojené spotrebiteľské združenie. Sú tiež k dispozícii pre potreby nových účastníkov na nediskriminačnom základe.

Analýza: Tieto štandardné poisťné podmienky sa skôr týkajú zloženia konečného poisťného produktu. Ak by trhové podmienky a iné faktory poukazovali na možnú existenciu rizika obmedzenia rozmanitosti produktov v dôsledku toho, že poisťovne používajú takéto štandardné poisťné podmienky, je pravdepodobné, že takéto možné obmedzenie by bolo prevážené zvýšením efektívnosti, ako je napríklad umožnenie porovnávanie produktov ponúkaných poisťovňami zo strany spotrebiteľov. Tieto porovnania zasa uľahčujú prechod do inej poisťovne a posilňujú tak hospodársku súťaž. Okrem toho, zmena poskytovateľov a vstup konkurentov na trh predstavujú výhodu pre spotrebiteľov. Skutočnosť, že sa na procese podieľalo spotrebiteľské združenie, môže v určitých prípadoch zvýšiť pravdepodobnosť prenesenia tohto zvýšenia efektívnosti, z ktorého nemajú spotrebiteľia automaticky prospech. Je pravdepodobné, že štandardné poisťné podmienky tiež znížia transakčné náklady a poisťovníam sa umožní vstup na rôzne geografické trhy a/alebo trhy produktov. Okrem toho je zrejme, že obmedzenia nepresahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie stanoveného zvýšenia efektívnosti, a hospodárska súťaž by nebola vylúčená. Následkom toho je pravdepodobné, že kritériá článku 101 ods. 3 sú splnené.

Predplatné na rok 2011 (bez DPH, vrátane poštovného)

Úradný vestník EÚ, séria L + C, len tlačené vydanie	22 úradných jazykov EÚ	1 100 EUR ročne
Úradný vestník EÚ, séria L + C, tlačené vydanie + ročné DVD	22 úradných jazykov EÚ	1 200 EUR ročne
Úradný vestník EÚ, séria L, len tlačené vydanie	22 úradných jazykov EÚ	770 EUR ročne
Úradný vestník EÚ, séria L + C, mesačné (súhrnné) DVD	22 úradných jazykov EÚ	400 EUR ročne
Dodatok k úradnému vestníku (séria S), Verejné obstarávanie a výberové konania, DVD, jedno vydanie za týždeň	viacjazyčné: 23 úradných jazykov EÚ	300 EUR ročne
Úradný vestník EÚ, séria C – konkurzy	jazyk(-y), v ktorom(-ých) sa konajú konkurzy	50 EUR ročne

Úradný vestník Európskej únie, ktorý vychádza vo všetkých úradných jazykoch Európskej únie, si možno predplatiť v ktoromkoľvek z 22 jazykových znení. Zahŕňa sériu L (Právne predpisy) a C (Informácie a oznámenia).

Každé jazykové znenie má samostatné predplatné.

V súlade s nariadením Rady (ES) č. 920/2005 uverejneným v úradnom vestníku L 156 z 18. júna 2005 a ustanovujúcim, že inštitúcie Európskej únie nie sú viazané povinnosťou vyhotovovať všetky právne akty v írskom jazyku a uverejňovať ich v tomto jazyku, sa úradné vestníky uverejnené v írskom jazyku predávajú osobitne.

Predplatné na dodatok k úradnému vestníku (séria S – Verejné obstarávanie a výberové konania) zahŕňa všetkých 23 úradných jazykových znení na jednom viacjazyčnom DVD.

Predplatitelia *Úradného vestníka Európskej únie* môžu získať rôzne prílohy k úradnému vestníku, ktoré sa budú zasielať na základe jednoduchej žiadosti. O vydaní týchto príloh budú informovaní prostredníctvom oznámení pre čitateľov, ktoré sa vkladajú do *Úradného vestníka Európskej únie*.

Predaj a predplatné

Rozličné platené publikácie, rovnako ako aj *Úradný vestník Európskej únie*, si možno predplatiť a získať u obchodných distribútorov. Zoznam obchodných distribútorov možno nájsť na tejto internetovej adrese:

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

EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) poskytuje priamy a bezplatný prístup k právu Európskej únie. Na stránke si možno prehliadať *Úradný vestník Európskej únie*, ako aj zmluvy, právne predpisy, judikatúru a návrhy právnych aktov.

Viac sa dozviete na stránke: <http://europa.eu>



Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie
2985 Luxemburg
LUXEMBURSKO

SK