

Úradný vestník

Európskej únie

C 164



Slovenské vydanie

Informácie a oznámenia

Ročník 65
19. apríla 2022

Obsah

II Oznámenia

OZNÁMENIA INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A AGENTÚR EURÓPSKEJ ÚNIE

Európska komisia

2022/C 164/01

Oznámenie Komisie - Schválenie obsahu návrhu oznámenia Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci 1

SK

II

(Oznámenia)

OZNÁMENIA INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A
AGENTÚR EURÓPSKEJ ÚNIE

EURÓPSKA KOMISIA

OZNÁMENIE KOMISIE

**Schválenie obsahu návrhu oznámenia Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy
o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci**

(2022/C 164/01)

Komisia 1. marca 2022 schválila obsah návrhu oznámenia Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci.

Návrh oznámenia Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci tvorí prílohu k tomuto oznámeniu.

Verejná konzultácia k návrhu usmernení o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci je prístupná na adrese:

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

PRÍLOHA

Oznámenie Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci**NÁVRH**

OBSAH

1.	Úvod	8
1.1.	Účel a štruktúra týchto usmernení	8
1.2.	Uplatniteľnosť článku 101 na dohody o horizontálnej spolupráci	9
1.2.1.	Úvod	9
1.2.2.	Analytický rámec	11
1.2.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	12
1.2.4.	Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa	13
1.2.5.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	14
1.2.6.	Sekundárne obmedzenia	15
1.2.7.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	15
1.2.8.	Dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré vo všeobecnosti nepatria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1	16
1.3.	Vzťah s inými usmerneniami a právnymi predpismi	17
2.	Dohody o výskume a vývoji	18
2.1.	Úvod	18
2.2.	Relevantné trhy	19
2.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	20
2.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	20
2.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa	20
2.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	20
2.4.	Dohody, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji	22
2.4.1.	Rozlišovanie medzi „spoločným výskumom a vývojom“, „plateným výskumom a vývojom“ a pojmom „špecializácia v kontexte výskumu a vývoja“	23

2.4.2.	Spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja a pojem špecializácia v kontexte spoločného využívania výsledkov	23
2.4.3.	Postúpenie práv duševného vlastníctva alebo udelenie licencie na ich použitie	25
2.5.	Podmienky udelenia výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji	25
2.5.1.	Prístup ku konečným výsledkom	25
2.5.2.	Prístup k už existujúcemu know-how	26
2.5.3.	Podmienky spojené so spoločným využívaním výsledkov	26
2.5.4.	Hraničné hodnoty, trhové podiely a trvanie výnimky	26
2.6.	Veľmi závažné a vylúčené obmedzenia hospodárskej súťaže	32
2.6.1.	Veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže	32
2.6.2.	Vylúčené obmedzenia hospodárskej súťaže	34
2.7.	Odňatie výhody vyplývajúcej z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji	35
2.8.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3 dohôd o výskume a vývoji, ktoré nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji	37
2.8.1.	Zvýšenie efektívnosti	37
2.8.2.	Nevyhnutnosť	37
2.8.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	37
2.8.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	37
2.9.	Čas posudzovania	37
2.10.	Príklad	38
3.	Dohody o výrobe	40
3.1.	Úvod	40
3.2.	Relevantné trhy	41
3.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	41
3.3.1.	Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže	41
3.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa	42

3.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	43
3.4.	Dohody, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii	46
3.4.1.	Dohody o špecializácii	46
3.4.2.	Ďalšie ustanovenia v dohodách o špecializácii	47
3.4.3.	Spoločná distribúcia a pojem „spoločné“ v rámci nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii	48
3.4.4.	Služby v rámci nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii	48
3.4.5.	Konkurenčné podniky: skutoční alebo potenciálni konkurenti	48
3.4.6.	Hraničný trhový podiel a trvanie výnimky	48
3.4.7.	Veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii	50
3.4.8.	Odňatie výhody vyplývajúcej z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii	50
3.5.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3 dohôd o výrobe, ktoré nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii	51
3.5.1.	Zvýšenie efektívnosti	51
3.5.2.	Nevyhnutnosť	51
3.5.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	51
3.5.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	52
3.6.	Dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry	52
3.7.	Príklady	54
4.	Dohody o nákupe	57
4.1.	Úvod	57
4.2.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	58
4.2.1.	Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže	58
4.2.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa	58
4.2.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	59
4.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	63

4.3.1.	Zvýšenie efektívnosti	63
4.3.2.	Nevyhnutnosť	63
4.3.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	63
4.3.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	63
4.4.	Príklady	64
5.	Dohody o komercializácii	66
5.1.	Úvod	66
5.2.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	67
5.2.1.	Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže	67
5.2.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa	67
5.2.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	68
5.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	69
5.3.1.	Zvýšenie efektívnosti	69
5.3.2.	Nevyhnutnosť	70
5.3.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	70
5.3.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	70
5.4.	Konzorciá na účely spoločného predkladania ponúk	70
5.5.	Príklady	72
6.	Výmena informácií	76
6.1.	Úvod	76
6.2.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	78
6.2.1.	Úvod	78
6.2.2.	Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže súvisiace s výmenou informácií	79
6.2.3.	Povaha vymieňaných informácií	80
6.2.4.	Vlastnosti výmeny	82

6.2.5.	Charakteristiky trhu	86
6.2.6.	Obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa	87
6.2.7.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	88
6.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	89
6.3.1.	Zvýšenie efektívnosti	89
6.3.2.	Nevyhnutnosť	89
6.3.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	89
6.3.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	90
6.4.	Príklady	90
7.	Dohody o štandardizácii	92
7.1.	Úvod	92
7.2.	Relevantné trhy	92
7.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	92
7.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže	92
7.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa	94
7.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	94
7.4.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	99
7.4.1.	Zvyšovanie efektívnosti	99
7.4.2.	Nevyhnutnosť	99
7.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	101
7.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	101
7.5.	Príklady	101
8.	Štandardné podmienky	102
8.1.	Vymedzenie pojmov	102
8.2.	Relevantné trhy	102

8.3.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 1	102
8.3.1.	Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže	102
8.3.2.	Obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa	103
8.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž	103
8.4.	Posúdenie podľa článku 101 ods. 3	104
8.4.1.	Zvýšenie efektívnosti	104
8.4.2.	Nevyhnutnosť	104
8.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	105
8.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	105
8.5.	Príklady	105
9.	Dohody o udržateľnosti	106
9.1.	Úvod	106
9.2.	Dohody o udržateľnosti, ktoré nevyvolávajú obavy z narušenia hospodárskej súťaže	108
9.3.	Posúdenie dohôd o udržateľnosti podľa článku 101 ods. 1	108
9.3.1.	Zásady	108
9.3.2.	Dohody o štandardizácii udržateľnosti	109
9.4.	Posúdenie dohôd o udržateľnosti podľa článku 101 ods. 3	112
9.4.1.	Zvyšovanie efektívnosti	112
9.4.2.	Nevyhnutnosť	112
9.4.3.	Prenesenie na spotrebiteľov	113
9.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže	117
9.5.	Zapojenie subjektov verejného sektora	117
9.6.	Príklady	117

1. ÚVOD

1.1. Účel a štruktúra týchto usmernení

1. Cieľom týchto usmernení ⁽¹⁾ je poskytnúť právnu istotu a pomôcť podnikom pri posudzovaní dohôd o horizontálnej spolupráci podľa pravidiel Únie v oblasti hospodárskej súťaže a zároveň zaručiť účinnú ochranu hospodárskej súťaže. Ich cieľom je tiež uľahčiť podnikom spoluprácu spôsobom, ktorý je hospodársky žiaduci, a prispieť tak napríklad k zelenej a digitálnej transformácii a k zvýšeniu odolnosti vnútorného trhu ⁽²⁾.
2. V usmerneniach sa stanovujú zásady posudzovania dohôd o horizontálnej spolupráci a zosúladených postupov podľa článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie ^(*) (ďalej len „článok 101“) a poskytuje analytický rámec pre najbežnejšie typy dohôd o horizontálnej spolupráci:
 - dohody o výskume a vývoji vrátane usmernení o uplatňovaní nariadenia Komisie (EÚ) [...] z [...] decembra 2022 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na určité kategórie dohôd o výskume a vývoji (ďalej len „nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji“) (kapitola 2),
 - dohody o výrobe vrátane usmernení o uplatňovaní nariadenia Komisie (EÚ) [...] z [...] decembra 2022 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na určité kategórie dohôd o špecializácii (ďalej len „nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii“) (kapitola 3),
 - dohody o nákupe (kapitola 4),
 - dohody o komercializácii (kapitola 5),
 - výmena informácií (kapitola 6),
 - dohody o štandardizácii (kapitola 7),
 - štandardné podmienky (kapitola 8).
3. Okrem toho, keďže sa Komisia zaviazala dosiahnuť ciele Zelenej dohody pre Európsku úniu ⁽³⁾, slúžia tieto usmernenia na orientáciu pri posudzovaní najbežnejších dohôd o horizontálnej spolupráci podľa článku 101 v prípade, že sledujú ciele udržateľnosti (kapitola 9).
4. Vzhľadom na potenciálne veľký počet druhov a kombinácií horizontálnej spolupráce a trhových podmienok, na ktoré sa dajú použiť, nemožno poskytnúť konkrétne usmernenia pre každý možný scenár. Tieto usmernenia nie sú kontrolným zoznamom, ktorý možno uplatňovať mechanicky. Každý prípad sa musí posudzovať podľa skutočností charakteristických pre daný prípad.
5. Tieto usmernenia sa uplatňujú na dohody o horizontálnej spolupráci týkajúce sa tovaru, služieb a technológií.
6. V dohodách o horizontálnej spolupráci sa môžu spájať rôzne úrovne spolupráce, napríklad výskum a vývoj s výrobou a/alebo s komercializáciou jeho výsledkov. Tieto usmernenia sa vzťahujú aj na takéto dohody. Pri používaní týchto usmernení na analýzu takejto integrovanej spolupráce budú spravidla relevantné všetky kapitoly týkajúce sa jednotlivých častí spolupráce. Na účely posúdenia toho, či sa určité konanie bude

⁽¹⁾ Tieto usmernenia nahrádzajú oznámenie Komisie – Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci (Ú. v. EÚ C 11, 14.1.2011, s. 1).

⁽²⁾ Pozri aj oznámenie s názvom Aktualizácia novej priemyselnej stratégie na rok 2020: Budovanie silnejšieho jednotného trhu pre obnovu Európy, 5. máj 2021, COM(2021) 350 final.

^(*) S účinnosťou od 1. decembra 2009 sa článok 81 Zmluvy o ES stal článkom 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie (ďalej len „ZFEÚ“). Oba 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. V zmluve sa zaviedli aj určité zmeny týkajúce sa terminológie, napríklad pojem „Spoločenstvo“ bol nahradený pojmom „Únia“ a pojem „spoločný trh“ pojmom „vnútorný trh“. Terminológia zmluvy sa bude používať v celom texte týchto usmernení.

⁽³⁾ Oznámenie Komisie „Európska zelená dohoda“, COM(2019) 640 final.

bežne považovať za obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa alebo účinku, sa však na celú spoluprácu budú uplatňovať ustanovenia kapitoly týkajúcej sa tej časti integrovanej spolupráce, ktorú možno považovať za jej „ťažisko“.

7. Pre určenie ťažiska integrovanej spolupráce sú dôležité najmä dva faktory: po prvé východiskový bod spolupráce a po druhé miera integrácie rôznych funkcií, ktoré sa spájajú. Hoci nemožno stanoviť presné a definitívne pravidlo uplatniteľné na všetky prípady a všetky možné kombinácie, na základe doterajších skúseností sa možno domnievať, že vo všeobecnosti:

- ťažiskom dohody o horizontálnej spolupráci, ktorá zahŕňa tak spoločný výskum a vývoj, ako aj spoločnú výrobu jeho výsledkov, by bol spoločný výskum a vývoj, pričom k spoločnej výrobe dôjde iba vtedy, keď bude spoločný výskum a vývoj úspešný. Z toho vyplýva, že výsledky spoločného výskumu a vývoja sú pre následnú spoločnú výrobu rozhodujúce. V tomto prípade sa teda uplatňujú usmernenia v kapitole o dohodách o výskume a vývoji. Výsledok posúdenia ťažiska by bol odlišný, ak by sa zmluvné strany podieľali na spoločnej výrobe v každom prípade, teda bez ohľadu na spoločný výskum a vývoj. To znamená, že takéto dohody by sa namiesto toho mali posudzovať ako dohody o spoločnej výrobe a mali by sa v prvom rade riadiť usmerneniami v kapitole o dohodách o výrobe. Ak sa dohodou stanovuje úplná integrácia v oblasti výroby a iba čiastočná integrácia niektorých výskumných a vývojových činností, ťažiskom spolupráce by bola aj spoločná výroba,
- podobne ťažiskom dohody o horizontálnej spolupráci, ktorá zahŕňa tak špecializáciu, ako aj spoločnú komercializáciu výsledkov, by bežne bola aj špecializácia, keďže spoločná komercializácia sa uskutoční len vďaka spolupráci v činnosti špecializácie,
- ťažiskom dohody o horizontálnej spolupráci, ktorá zahŕňa spoločnú výrobu a spoločnú komercializáciu produktov, by bežne bola aj spoločná výroba, keďže spoločná komercializácia sa vo všeobecnosti uskutoční len vďaka spolupráci v hlavnej činnosti spoločnej výroby.

8. Test ťažiska sa uplatňuje len vo vzťahu medzi jednotlivými kapitolami týchto usmernení, nie vo vzťahu medzi jednotlivými nariadeniami o skupinovej výnimke. Rozsah pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke je vymedzený jeho ustanoveniami. Informácie o dohodách, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, sa nachádzajú v kapitole 2 a informácie o dohodách, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, sa nachádzajú v kapitole 3.

9. Tieto usmernenia sú štruktúrované takto:

- Prvá kapitola je úvod, v ktorom sa stanovuje kontext uplatňovania článku 101 na dohody o horizontálnej spolupráci. V tejto kapitole sa uvádzajú aj informácie o vzťahu medzi týmito usmerneniami a inými právnymi predpismi a usmerneniami, ktoré sa týkajú dohôd o horizontálnej spolupráci.
- V kapitolách 2 až 8 sa uvádzajú usmernenia na uľahčenie vlastného posúdenia dohôd podľa článku 101 v prípade najbežnejších dohôd o horizontálnej spolupráci. V kapitole 9 sa uvádzajú dodatočné usmernenia v prípade, že sa týmito dohodami sledujú ciele udržateľnosti. Usmernenia v kapitolách 2 až 9 dopĺňajú všeobecnejšie usmernenia uvedené v tomto úvode. Odporúča sa preto vždy si najprv prečítať úvod a až následne konkrétne kapitoly.

1.2. Uplatniteľnosť článku 101 na dohody o horizontálnej spolupráci

1.2.1. Úvod

10. Jedným z cieľov článku 101 je zabezpečiť, aby podniky nevyužívali dohody o horizontálnej spolupráci na to, aby zabraňovali hospodárskej súťaži na trhu, obmedzovali ju alebo ju narúšali, čo by bolo v konečnom dôsledku na úkor spotrebiteľov.

11. Článok 101 sa uplatňuje na podniky a združenia podnikov. Podnikom je každý subjekt tvorený osobnými, hmotnými a nehmotnými prvkami, ktorý vykonáva hospodársku činnosť, a to nezávisle od svojho právneho postavenia a spôsobu financovania ⁽⁴⁾. Združenie podnikov je organizácia, prostredníctvom ktorej podniky rovnakého všeobecného typu koordinujú svoje správanie na trhu ⁽⁵⁾. Tieto usmernenia sa uplatňujú na dohody o horizontálnej spolupráci medzi podnikmi a na rozhodnutia združení podnikov.
12. Ak má jedna spoločnosť rozhodujúci vplyv nad druhou spoločnosťou, tvoria jeden hospodársky subjekt, a preto sú súčasťou toho istého podniku ⁽⁶⁾. Spoločnosti, ktoré tvoria súčasť toho istého podniku, sa na účely týchto usmernení nepovažujú za konkurentov, a to ani vtedy, ak obe pôsobia na tom istom relevantnom produktovom a geografickom trhu.
13. Na účely určenia zodpovednosti za porušenie článku 101 ods. 1 Súdny dvor rozhodol, že materské spoločnosti a ich spoločný podnik tvoria jednu hospodársku jednotku, a teda jeden podnik vo vzťahu k právu hospodárskej súťaže a relevantnému trhu, resp. trhom, pokiaľ sa preukáže, že materské spoločnosti spoločného podniku majú rozhodujúci vplyv na tento spoločný podnik ⁽⁷⁾. Ak sa teda preukáže, že materské spoločnosti mali rozhodujúci vplyv na spoločný podnik, Komisia obvyčajne neuplatní článok 101 ods. 1 na dohody a zosúladené postupy medzi materskou spoločnosťou (materskými spoločnosťami) a spoločným podnikom týkajúce sa ich činnosti na relevantnom trhu, resp. trhoch, na ktorých spoločný podnik pôsobí. Komisia však obvyčajne uplatní článok 101 ods. 1 na dohody:
- medzi materskými spoločnosťami na účely vytvorenia spoločného podniku,
 - medzi materskými spoločnosťami na účely zmeny rozsahu pôsobenia spoločného podniku,
 - medzi materskými spoločnosťami a spoločným podnikom mimo produktového a geografického rozsahu pôsobenia spoločného podniku, a
 - medzi materskými spoločnosťami bez zapojenia spoločného podniku, a to aj pokiaľ ide o relevantný trh, na ktorom spoločný podnik pôsobí.
14. Skutočnosť, že spoločný podnik a jeho materské spoločnosti sa na niektorom z trhov považujú za súčasť toho istého podniku, nebráni tomu, aby na všetkých ostatných trhoch boli tieto materské spoločnosti nezávislé ⁽⁸⁾.
15. Aby sa článok 101 mohol uplatňovať na horizontálnu spoluprácu, musí existovať forma koordinácie medzi konkurentmi – inými slovami: dohoda medzi podnikmi, rozhodnutie združenia podnikov alebo zosúladený postup.

Horizontálna spolupráca môže mať formu **dohody**, v rámci ktorej dva alebo viaceré podniky vyjadrili zhodu vôle spolupracovať ⁽⁹⁾. **Zosúladený postup** je forma koordinácie medzi podnikmi, v rámci ktorej podniky nedospeli k dohode, ale vedome nahrádzajú riziká hospodárskej súťaže praktickou spoluprácou ⁽¹⁰⁾. Pojem zosúladený postup zahŕňa okrem zosúladovania postupu medzi dotknutými podnikmi aj správanie na trhu vyplývajúce z tohto zosúladovania a vzťah príčiny a následku medzi týmito dvoma skutočnosťami ⁽¹¹⁾.

⁽⁴⁾ Pozri napríklad rozsudok z 25. marca 2021 vo veci Deutsche Telekom/Komisia, C-152/19 P, EU:C:2021:238, bod 72 a tam citovanú judikatúru.

⁽⁵⁾ V tomto zmysle pozri rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci MasterCard/Komisia, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 76, a návrhy, ktoré predniesol generálny advokát Léger z 10. júla 2001 vo veci Wouters, C-309/99, EU:C:2001:390, bod 61.

⁽⁶⁾ Pozri napríklad rozsudok z 24. októbra 1996 vo veci Viho, C-73/95 P, EU:C:1996:405, bod 51. Výkon rozhodujúceho vplyvu zo strany materskej spoločnosti nad chodom dcérskej spoločnosti možno predpokladať v prípade tých dcérskych spoločností, ktoré sú v úplnom vlastníctve, alebo, ak materská spoločnosť vlastní všetky hlasovacie práva spojené s akciami svojich dcérskych spoločností; pozri napríklad rozsudok z 10. septembra 2009 vo veci Akzo, C-97/08 P, EU:C:2009:536, body 60 a ďalej; rozsudok z 27. januára 2021 vo veci The Goldman Sachs Group Inc/Komisia, C-595/18 P, EU:C:2021:73, bod 36.

⁽⁷⁾ Rozsudok z 26. septembra 2013 vo veci El du Pont de Nemours and Company, C-172/12 P, EU:C:2013:601, bod 47, a rozsudok zo 14. septembra 2017 vo veci LG Electronics Inc. a Koninklijke Philips Electronics NV, C-588/15 P a C-622/15 P, EU:C:2017:679, body 71 a 76.

⁽⁸⁾ Rozsudok zo 14. septembra 2017 vo veci LG Electronics Inc. a Koninklijke Philips Electronics NV, C-588/15 P a C-622/15 P, EU:C:2017:679, bod 79.

⁽⁹⁾ Pozri napríklad rozsudok z 13. júla 2006 vo veci Komisia/Volkswagen, C-74/04 P, EU:C:2006:460, bod 37.

⁽¹⁰⁾ Pozri napríklad rozsudok zo 4. júna 2009 vo veci T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 26; rozsudok z 31. marca 1993 vo veci Wood Pulp, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 a C-125/85 až C-129/85, EU:C:1993:120, bod 63.

⁽¹¹⁾ Rozsudok z 19. marca 2015 vo veci Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisia, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 126 a tam citovaná judikatúra.

16. Existencia dohody, zosúladeného postupu alebo rozhodnutia združenia podnikov sama osebe nesvedčí o existencii obmedzenia hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1. Pokiaľ nie je uvedené inak, v týchto usmerneniach sa pre ľahšiu orientáciu pojem „dohoda“ vzťahuje aj na zosúladené postupy a rozhodnutia združení podnikov.
17. Dohody o horizontálnej spolupráci môžu uzatvárať skutoční alebo potenciálni konkurenti. Dva podniky sa považujú za skutočných konkurentov, ak pôsobia na tom istom produktovom a geografickom trhu. Podnik sa považuje za potenciálneho konkurenta iného podniku, ak je v prípade absencie dohody pravdepodobné, že by v krátkom čase ⁽¹²⁾ vynaložil potrebné dodatočné investície alebo iné náklady nevyhnutné na zmenu tak, aby mohol vstúpiť na relevantný trh, na ktorom druhý podnik pôsobí. Toto posudzovanie musí vychádzať z realistických základov; čisto teoretická možnosť vstupu na trh nestačí ⁽¹³⁾. Ak sa v týchto usmerneniach odkazuje na konkurentov, zahŕňa to skutočných aj potenciálnych konkurentov, pokiaľ sa neuvádza inak.

Na účely posúdenia toho, či podnik možno považovať za potenciálneho konkurenta iného podniku, môžu byť relevantné tieto skutočnosti:

- či je podnik pevne rozhodnutý a schopný vstúpiť na trh v krátkom čase a nenaráža na prekážky vstupu, ktoré sú neprekonateľné ⁽¹⁴⁾,
- či podnik podnikol dostatočné prípravné kroky, ktoré by mu umožňovali vstúpiť na dotknutý trh,
- reálne a konkrétne možnosti podniku, ktorý na trhu ešte nepôsobí, aby sa do tohto trhu začlenil a konkuroval jednému alebo viacerým iným podnikom – iba teoretická možnosť vstupu na trh nestačí,
- štruktúra trhu a ekonomický a právny kontext, v rámci ktorého pôsobí,
- relevantnou skutočnosťou na posúdenie existencie konkurenčného vzťahu medzi týmto subjektom a neetablovaným podnikom je vnímanie podniku etablovaného na trhu – ak je tento podnik vnímaný ako potenciálny nový účastník trhu, môže byť už len z dôvodu svojej existencie pôvodcom konkurenčného tlaku na hospodársky subjekt etablovaný na tomto trhu,
- uzavretie dohody medzi viacerými podnikmi pôsobiacimi na rovnakej úrovni výrobného reťazca, z ktorých niektoré neboli prítomné na dotknutom trhu ⁽¹⁵⁾.

1.2.2. Analytický rámec

18. Posudzovanie podľa článku 101 sa skladá z dvoch krokov. Prvým krokom podľa článku 101 ods. 1 je posúdenie, či predmet dohody uzavretej medzi podnikmi, ktorá môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi, je v rozpore s hospodárskou súťažou, alebo má skutočné či potenciálne ⁽¹⁶⁾ obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

⁽¹²⁾ Čo predstavuje „krátke časové obdobie“ závisí od právnych a ekonomických súvislostí a od okolností konkrétneho prípadu, a najmä od toho, či je dotknutý podnik zmluvnou stranou dohody o horizontálnej spolupráci alebo tretou stranou. Ak sa posudzuje, či by sa zmluvná strana dohody mala považovať za potenciálneho konkurenta druhej zmluvnej strany, Komisia bude obvyčajne za „krátke časové obdobie“ považovať dlhšie obdobie, ako pri posudzovaní schopnosti tretej strany pôsobiť ako konkurenčná prekážka pre zmluvné strany dohody. Aby sa tretia strana mohla považovať 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 dohody o výskume a vývoji a v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii považuje za „krátke časové obdobie“ obdobie, ktoré neprekračuje tri roky.

⁽¹³⁾ Rozsudok z 30. januára 2020 vo veci Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 37 a 38.

⁽¹⁴⁾ Existenciu patentu ako takú nemožno považovať za neprekonateľnú prekážku. Pozri rozsudok z 25. marca 2021 vo veci Lundbeck, C-591/16 P, EU:C:2021:243, bod 38 a body 58 – 59.

⁽¹⁵⁾ Pozri napríklad rozsudok z 30. januára 2020 vo veci Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 36 – 58.

⁽¹⁶⁾ Článkom 101 ods. 1 sa zakazujú skutočné aj potenciálne protisúťažné účinky; pozri napríklad rozsudok z 28. mája 1998 vo veci John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 77; rozsudok z 23. novembra 2006 vo veci Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 50.

19. Druhým krokom podľa článku 101 ods. 3, ktorý sa stane relevantným, len ak 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 výhody prevažujú nad obmedzujúcimi účinkami na hospodársku súťaž⁽¹⁷⁾. Vyvažovanie obmedzujúcich účinkov a účinkov v prospech hospodárskej súťaže sa uskutočňuje výlučne v rámci stanovenom článkom 101 ods. 3⁽¹⁸⁾. 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.
20. Článok 101 sa neuplatňuje, ak je protisúťažné správanie uložené podnikom vnútroštátnymi právnymi predpismi alebo vnútroštátnym právnym rámcom, ktorý vylučuje akúkoľvek možnosť súťažného správania dotknutých podnikov⁽¹⁹⁾. V takýchto situáciách je vylúčené, aby podniky konali samostatne, a tým mohli vylúčiť, obmedziť alebo narušiť hospodársku súťaž⁽²⁰⁾. Inými slovami, skutočnosť, že dohodu o horizontálnej spolupráci podporujú subjekty verejného sektora, neznamená, že dohoda je prípustná podľa článku 101⁽²¹⁾. Pokiaľ sa vnútroštátne právo obmedzuje iba na podnecovanie alebo uľahčovanie samostatného protisúťažného konania podnikov, podniky naďalej podliehajú článku 101. Subjekty verejného sektora v určitých prípadoch nabádajú podniky, aby uzatvárali dohody o horizontálnej spolupráci v snahe dosiahnuť cieľ verejnej politiky samoreguláciou.
- 1.2.3. *Posúdenie podľa článku 101 ods. 1*
- 1.2.3.1. *Hlavné problémy hospodárskej súťaže týkajúce sa horizontálnej spolupráce*
21. Dohody o horizontálnej spolupráci môžu viesť k značným hospodárskym prínosom vrátane prínosov v oblasti udržateľnosti, najmä ak sa v nich spájajú dopĺňajúce sa činnosti, zručnosti alebo prostriedky. 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. Horizontálna spolupráca môže byť rovnako prostriedkom na riešenie nedostatkov a narušení v dodávateľských reťazcoch alebo na zníženie závislosti od určitých produktov, služieb a technológií.
22. Dohody o horizontálnej spolupráci však môžu hospodársku súťaž aj obmedzovať, a to niekoľkými spôsobmi. Dohoda môže viesť napr. k zániku hospodárskej súťaže na relevantnom trhu, k riziku kolúzie medzi zmluvnými stranami alebo vyvolávať obavy týkajúce sa protisúťažného uzavretia trhu.
- 1.2.3.2. *Zánik súťaže na relevantnom trhu*
23. Potenciálnym účinkom dohôd o horizontálnej spolupráci môže byť zánik hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami dohody. Konkurenti môžu mať prospech zo zníženia konkurenčného tlaku, ktorý vyplýva z dohody, a môžu preto považovať za výnosné zvýšiť ceny alebo nepriaznivo ovplyvniť iné ukazovatele hospodárskej súťaže na trhu.
24. Na účely posúdenia dohody z hľadiska hospodárskej súťaže je relevantné, či:
- zmluvné strany dohody majú vysoké podiely na trhu,
 - sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi,
 - zákazníci majú dostatočné možnosti prejsť k iným dodávateľom,
 - je pravdepodobné, že konkurenti zvýšia ponuku, ak sa zvýšia ceny, a
 - jedna zo zmluvných strán dohody je významnou konkurenčnou silou.

⁽¹⁷⁾ Pozri rozsudok zo 6. októbra 2009 vo veci GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 95.

⁽¹⁸⁾ Pozri rozsudok z 23. októbra 2003 vo veci Van den Bergh Foods/Komisija, T-65/98, ECR 2003 II-04653, EU:T:2003:281, bod 107; rozsudok z 18. septembra 2001 vo veci Métropole télévision (M6) a i./Komisia, vec T-112/99, ECR 2001 II-02459, EU:T:2001:215, bod 74; rozsudok z 2. mája 2006 vo veci O2/Komisija, T-328/03, ECR 2006 II-01231, EU:T:2006:116, bod 69 a ďalšie.

⁽¹⁹⁾ Pozri rozsudok zo 14. októbra 2010 vo veci Deutsche Telekom, C-280/08 P, EU:C:2010:603, body 80 – 81. Táto možnosť sa vykladá restriktívne; pozri napr. rozsudok z 29. októbra 1980 vo veci Van Landewyck, spojené veci 209 až 215 a 218/78, EU:C:1980:248, body 130 – 134; rozsudok z 11. novembra 1997 vo veci Ladbroke Racing, C-359/95 P a C-379/95 P, EU:C:1997:531, bod 33 a ďalšie.

⁽²⁰⁾ Rozsudok z 9. septembra 2003 vo veci CIF, C-198/01, EU:C:2003:430, bod 54 a ďalšie.

⁽²¹⁾ Pozri napr. rozsudok z 13. decembra 2006 vo veci FNCEB a i./Komisia (francúzske hovädzie a teľacie mäso), T-217/03 a T-245/03, EU:T:2006:391, bod 92.

1.2.3.3. Riziko kolúzie

25. Dohoda o horizontálnej spolupráci môže takisto znížiť nezávislosť rozhodovania zmluvných strán a v dôsledku toho zvýšiť pravdepodobnosť, že budú koordinovať svoje správanie s cieľom dosiahnuť dohodnutý výsledok. Môže však aj uľahčiť, stabilizovať alebo zefektívniť koordináciu pre zmluvné strany, ktoré už predtým koordinovali svoje správanie, a to buď posilnením koordinácie, alebo umožnením dosiahnutia ešte vyšších cien. Horizontálna spolupráca môže napríklad viesť k prezradeniu strategických informácií, a tým aj k zvýšeniu pravdepodobnosti koordinácie medzi zmluvnými stranami v oblasti spolupráce alebo mimo nej. Okrem toho zmluvné strany môžu dosiahnuť značnú podobnosť nákladov (t. j. podiel variabilných nákladov, ktoré majú zmluvné strany spoločné), čo im umožní ľahšie koordinovať trhové ceny a produkciu.
26. Na účely posúdenia dohody z hľadiska hospodárskej súťaže je relevantné, či:
- zmluvné strany dohody majú vysoké podiely na trhu,
 - sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi,
 - charakteristiky trhu podporujú koordináciu,
 - oblasť spolupráce predstavuje vysoký podiel variabilných nákladov zmluvných strán na danom trhu a
 - zmluvné strany vo významnej miere spájajú svoje činnosti v oblasti spolupráce. K tomu dochádza napríklad v prípade, keď spoločne vyrábajú alebo nakupujú dôležitý medziprodukt alebo spoločne vyrábajú alebo distribuujú veľkú časť celkovej produkcie konečného produktu.

1.2.3.4. Uzavretie trhu

27. Niektoré dohody o horizontálnej spolupráci, ako sú napríklad dohody o výrobe a dohody o normalizácii, môžu takisto vyvolávať obavy týkajúce sa protisúťažného uzavretia trhu. Použitím protisúťažných prostriedkov by sa potom konkurentom bránilo v účinnej hospodárskej súťaži, napríklad tým, že by im bol odoprený prístup k dôležitému vstupu alebo blokovala dôležitá cesta na trh. Aj výmenou citlivých obchodných informácií alebo údajov sa môžu nepridružení konkurenti dostať do značne znevýhodneného postavenia z hľadiska hospodárskej súťaže v porovnaní s podnikmi pridruženými v rámci systému výmeny.

1.2.4. Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa

28. Niektoré formy spolupráce medzi podnikmi možno už z dôvodu ich samotnej povahy považovať za škodlivé pre riadne fungovanie bežnej hospodárskej súťaže⁽²²⁾. V takýchto prípadoch, ak sa zistí, že dohoda má protisúťažný cieľ, už nie je potrebné skúmať skutočné alebo potenciálne účinky správania na trh⁽²³⁾.
29. Na to, aby sa charakter dohody o horizontálnej spolupráci považoval za protisúťažný stačí, aby dohoda *mohla* mať negatívne následky pre hospodársku súťaž. Inak povedané, dohoda jednoducho musí mať potenciál v danom prípade, vzhľadom na právny a hospodársky kontext, vylučovať, obmedzovať alebo skresľovať hospodársku súťaž v rámci spoločného trhu⁽²⁴⁾.
30. Zisťovanie protisúťažného cieľa dohody nemožno podmieňovať existenciou priamej súvislosti tejto dohody so spotrebiteľskými cenami⁽²⁵⁾. Článok 101 smeruje nielen k ochrane priamych záujmov účastníkov hospodárskej súťaže alebo spotrebiteľov, ale aj k ochrane štruktúry trhu, a tým hospodárskej súťaže ako takej⁽²⁶⁾.
31. Pojem obmedzenie hospodárskej súťaže „z hľadiska cieľa“ možno uplatniť na postupy, pri ktorých sa po individuálnom a podrobnom preskúmaní preukáže, že predstavujú dostatočný stupeň narušenia hospodárskej súťaže⁽²⁷⁾.

⁽²²⁾ Pozri napríklad rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci CB/Komisija, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, body 49 – 50.

⁽²³⁾ Pozri napríklad rozsudok zo 6. októbra 2009 vo veci GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 55; rozsudok z 20. novembra 2008 vo veci BIDS, C-209/07, EU:C:2008:643, bod 16; rozsudok zo 4. júna 2009 vo veci T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 29 a ďalšie; rozsudok z 28. mája 1998 vo veci John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 77.

⁽²⁴⁾ Rozsudok zo 4. júna 2009 vo veci T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 31.

⁽²⁵⁾ Cena je jedným z ukazovateľov hospodárskej súťaže okrem ukazovateľov, ako sú produkcia, kvalita produktov, rozmanitosť produktov alebo inovácia.

⁽²⁶⁾ Rozsudok zo 4. júna 2009 vo veci T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, body 38 – 39; rozsudok z 19. marca 2015 vo veci Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisija, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 125.

⁽²⁷⁾ Pozri rozsudok z 25. marca 2021 vo veci Sun/Komisija, C-586/16 P, EU:C:2021:241, bod 86.

32. Na účely posúdenia toho, či má dohoda protisúťažný cieľ, sa zohľadňujú tieto prvky:
- obsah dohody,
 - ciele, ktoré chce dosiahnuť,
 - hospodársky a právny kontext, do ktorého patrí.
33. Pri určovaní právneho a hospodárskeho kontextu je potrebné zohľadniť ⁽²⁸⁾:
- povahu dotknutých tovarov alebo služieb,
 - skutočné podmienky fungovania a štruktúry relevantného trhu alebo relevantných trhov ⁽²⁹⁾.
34. Ak zmluvné strany upozorňujú na možné pozitívne účinky dohody na hospodársku súťaž, ktoré musia byť nielen preukázané a relevantné, ale aj vlastné dotknutej dohode a dostatočne významné, Komisia to riadne zohľadní ⁽³⁰⁾.
35. Aj keď úmysel zmluvných strán nie je prvkom nevyhnutným na určenie toho, či má dohoda protisúťažný cieľ, možno ho zohľadniť ⁽³¹⁾.
- 1.2.5. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*
36. Samotná dohoda o horizontálnej spolupráci nemusí predstavovať dostatočný stupeň narušenia hospodárskej súťaže, ale stále môže mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Pokiaľ má mať dohoda o horizontálnej spolupráci obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, musí mať skutočný alebo potenciálne nepriaznivý vplyv na najmenej jeden z ukazovateľov hospodárskej súťaže na trhu, ako sú cena, produkcia, kvalita produktov, rozmanitosť produktov alebo inovácia. Na účely posúdenia, či ide o tento prípad, je potrebné preskúmať hospodársku súťaž v skutočnom rámci, v akom by fungovala v prípade neexistencie predmetnej dohody ⁽³²⁾. Dohody môžu mať obmedzujúce účinky prostredníctvom citeľného obmedzovania hospodárskej súťaže medzi podnikmi, ktoré sú zmluvnými stranami dohody, alebo medzi ktoroukoľvek zmluvnou stranou a tretími osobami ⁽³³⁾.
37. Na účely posúdenia toho, či má dohoda obmedzujúce účinky, sú relevantné tieto prvky:
- povaha a obsah dohody,
 - konkrétny rámec, v ktorom sa spolupráca uskutočňuje, najmä hospodársky a právny kontext, v ktorom pôsobia dotknuté podniky, povaha tovaru alebo poskytovaných služieb, ako aj skutočné podmienky fungovania a štruktúra predmetného trhu alebo trhov ⁽³⁴⁾,
 - miera, do akej zmluvné strany jednotlivito alebo spoločne majú či dosahujú určitú úroveň trhovej sily a od rozsahu, v akom dohoda prispieva k vytvoreniu, zachovaniu alebo posilneniu tejto trhovej sily alebo ju umožňuje zmluvným stranám využívať ⁽³⁵⁾,

⁽²⁸⁾ V prípade dohôd, o ktorých Súdny dvor Európskej únie už rozhodol, že predstavujú obzvlášť závažné porušenia hospodárskej súťaže, sa analýza hospodárskeho a právneho kontextu môže obmedzovať na to, čo sa zdá ako nevyhnutné minimum na účely záveru o existencii obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa; pozri rozsudok z 20. januára 2016 vo veci Toshiba, C-373/14 P, EU:C:2016:26, bod 29.

⁽²⁹⁾ Pozri ďalej rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci CB/Komisia, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 53; rozsudok z 19. marca 2015 vo veci Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisia, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 117, a rozsudok z 2. apríla 2020 vo veci Budapest Bank a i., C-228/18, EU:C:2020:265, bod 51.

⁽³⁰⁾ Rozsudok z 30. januára 2020 vo veci Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 103 – 107.

⁽³¹⁾ Pozri napríklad rozsudok zo 14. marca 2013 vo veci Allianz Hungária Biztosító a i., C-32/11, EU:C:2013:160, bod 37; rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci CB/Komisia, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 54, a rozsudok z 19. marca 2015 vo veci Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisia, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 118.

⁽³²⁾ Rozsudok z 30. januára 2020 vo veci Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, bod 118; rozsudok z 12. decembra 2018 vo veci Krka/Komisia, T-684/14, EU:T:2018:918, bod 315, a rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci MasterCard/Komisia, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 166.

⁽³³⁾ Rozsudok z 28. mája 1998 vo veci John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 88; rozsudok z 23. novembra 2006 vo veci Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 51.

⁽³⁴⁾ Rozsudok z 30. januára 2020 vo veci Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, bod 116 a citovaná judikatúra.

⁽³⁵⁾ Trhová sila je schopnosť na istý čas udržať ceny so ziskom nad konkurencieschopnými úrovňami alebo výrobu so ziskom z hľadiska množstiev, kvality a rozmanitosti produktov alebo inovácie pod konkurencieschopnými úrovňami v priebehu určitého časového obdobia. Stupeň trhovej sily, ktorý sa štandardne vyžaduje na zistenie porušenia v zmysle článku 101 ods. 1, je nižší ako stupeň trhovej sily požadovaný na zistenie dominantnosti v zmysle článku 102, kde sa vyžaduje značný stupeň trhovej sily.

— obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž môžu byť skutočné a potenciálne, ale v každom prípade musia byť dostatočne citelné ⁽³⁶⁾.

38. Niekedy podniky uzatvárajú dohody o horizontálnej spolupráci, pretože by neboli schopné samostatne realizovať projekt alebo činnosť, na ktorú sa vzťahuje spolupráca, na základe objektívnych faktorov, napríklad z dôvodu obmedzených technických kapacít zmluvných strán. Takéto dohody o horizontálnej spolupráci obvyčajne nebudú mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, pokiaľ by zmluvné strany nemohli projekt uskutočniť s menej prísnymi obmedzeniami ⁽³⁷⁾.

1.2.6. Sekundárne obmedzenia

39. Dohoda o horizontálnej spolupráci, ktorá je v súlade s článkom 101 ods. 1, môže stále obmedzovať obchodnú autonómiu zmluvných strán dohody. Aj takéto tzv. sekundárne obmedzenie môže byť ako také v súlade s článkom 101 ods. 1, ak je objektívne nevyhnutné na vykonávanie dohody o horizontálnej spolupráci a primerané jej cieľom ⁽³⁸⁾. V takýchto prípadoch treba preskúmať, či by dohodu nebolo možné vykonávať bez predmetného obmedzenia ⁽³⁹⁾. Skutočnosť, že predmetnú operáciu alebo činnosť by v prípade absencie predmetného obmedzenia bolo zložité vykonať alebo by bola menej zisková, nemožno považovať za skutočnosť, ktorá tomuto obmedzeniu priznáva „objektívne nevyhnutnú“ povahu, a teda sekundárny charakter ⁽⁴⁰⁾.

1.2.7. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

40. Posúdenie obmedzení hospodárskej súťaže z hľadiska 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 obmedzujúcich dohôd z hľadiska ich pozitívnych účinkov na hospodársku súťaž ⁽⁴¹⁾. Ak sa v jednotlivých prípadoch preukáže obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa alebo účinku v zmysle článku 101 ods. 1, v obhajobe sa možno odvolať na článok 101 ods. 3. Podľa článku 2 nariadenia Rady (ES) č. 1/2003 zo 16. decembra 2002 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže stanovených v článkoch 81 a 82 zmluvy ⁽⁴²⁾ dôkazné bremeno podľa článku 101 ods. 3 znáša podnik, resp. podniky, ktoré si nárokuje výhody tohto ustanovenia. Faktické argumenty a dôkazy, ktoré poskytne podniky, resp. podniky musia preto Komisii umožniť, aby dospela k presvedčeniu, že je dostatočne pravdepodobné, že príslušná dohoda vyvolá účinky podporujúce hospodársku súťaž ⁽⁴³⁾.

41. 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 ⁽⁴⁴⁾ a

⁽³⁶⁾ Rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci CB/Komisia, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 52.

⁽³⁷⁾ Pozri aj bod 18 usmernení Komisie o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy (Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97).

⁽³⁸⁾ Rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci MasterCard/Komisia, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89; rozsudok z 11. júla 1985 vo veci Remia a i./Komisia, vec 42/84, EU:C:1985:327, body 19 – 20; rozsudok z 28. januára 1986 vo veci Pronuptia, vec 161/84, EU:C:1986:41, body 15 – 17; rozsudok z 15. decembra 1994 vo veci DLG, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 35, a rozsudok z 12. decembra 1995 vo veci Oude Luttikhuis a i., C-399/93, EU:C:1995:434, body 12 – 15.

⁽³⁹⁾ Rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci MasterCard/Komisia, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 91.

⁽⁴⁰⁾ Rozsudok z 11. septembra 2014 vo veci MasterCard/Komisia, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 91.

⁽⁴¹⁾ Všeobecný prístup pri uplatňovaní článku 101 ods. 3 je opísaný v usmerneniach Komisie o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy (Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97).

⁽⁴²⁾ Ú. v. ES L 1, 4.1.2003, s. 1.

⁽⁴³⁾ Pozri napríklad rozsudok zo 6. októbra 2009 vo veci GlaxoSmithKline C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, body 93 – 95.

⁽⁴⁴⁾ Podrobnejšie informácie týkajúce sa pojmu „zákazník“ sú uvedené v bode 84 usmernení Komisie o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy (Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97).

— dohoda nesmie poskytovať stranám možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže vo vzťahu k podstatnej časti daných produktov.

42. Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii vychádzajú z článku 101 ods. 3. Vychádzajú z predpokladu, že v dohodách o výskume a vývoji a v dohodách o špecializácii môže byť spojenie dopĺňajúcich sa zručností alebo prostriedkov 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 zručností a prostriedkov, ktoré každá zo zmluvných strán vloží do dohody, a hodnotenia, či je výsledná účinnosť taká, aby boli splnené podmienky článku 101 ods. 3.

Dopĺňajúce sa zručnosti a prostriedky môžu vyplývať z dohôd o horizontálnej spolupráci v rôznych formách. Dohoda o výskume a vývoji môže spájať rôzne výskumné kapacity a kombinovať doplnkové zručnosti a prostriedky, ktoré môžu viesť k vývoju nových produktov a technológií a k ich uvedeniu na trh, čo by nebolo inak možné. Iné dohody o horizontálnej spolupráci môžu stranám umožniť spojiť sily pri navrhovaní, výrobe a komercializácii produktov alebo spoločnom nákupe produktov alebo služieb, ktoré môžu potrebovať na svoju činnosť.

43. Dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré nezahŕňajú spojenie dopĺňajúcich sa zručností alebo prostriedkov, 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.

1.2.8. *Dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré vo všeobecnosti nepatria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1*

44. Dohody, ktoré nemôžu citeľne ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi (neexistencia ovplyvnenia obchodu) alebo ktoré citeľne neobmedzujú hospodársku súťaž (dohody menšieho významu), nepatria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 ⁽⁴⁵⁾. Komisia poskytla usmernenie k neexistencii ovplyvnenia obchodu v usmerneniach Komisie týkajúcich sa pojmu ovplyvnenie obchodu obsiahnutého v článkoch 81 a 82 Zmluvy (ďalej len „usmernenia týkajúce sa ovplyvnenia obchodu“) ⁽⁴⁶⁾ a k dohodám menšieho významu v oznámení Komisie o dohodách menšieho významu, ktoré neobmedzujú citeľne hospodársku súťaž podľa 101 ods. 1 Zmluvy o fungovaní Európskej únie (ďalej len „oznámenie *de minimis*“) ⁽⁴⁷⁾. Týmto usmerneniami nie sú dotknuté usmernenia týkajúce sa ovplyvnenia obchodu a oznámenie *de minimis*, ako aj akékoľvek ďalšie usmernenie Komisie v tejto súvislosti.

45. Usmernenia týkajúce sa ovplyvnenia obchodu stanovujú zásady, ktoré vypracovali sudy Únie s cieľom vyložiť pojem ovplyvnenie obchodu a naznačiť, v akých prípadoch je nepravdepodobné, že by dohody mohli citeľne ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi. Zahŕňajú negatívnu vyvrátiteľnú domnienku, ktorá sa uplatňuje na všetky dohody v zmysle článku 101 ods. 1 bez ohľadu na povahu obmedzení zahrnutých do takýchto dohôd, a teda sa uplatňujú aj na dohody obsahujúce veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže ⁽⁴⁸⁾. Na základe tohto predpokladu nemôžu dohody o horizontálnej spolupráci v zásade citeľne ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi, keď:

— celkový trhový podiel strán na akomkoľvek relevantnom trhu v Únii, ktorý je ovplyvnený dohodou, neprekročí 5 % a

— celkový ročný obrat dotknutých podnikov v Únii pri produktoch, na ktoré sa vzťahuje dohoda, neprekročí 40 miliónov EUR ⁽⁴⁹⁾.

— V prípade dohôd týkajúcich sa spoločného nákupu produktov predstavuje príslušný obrat súčet nákupov produktov, na ktoré sa vzťahuje dohoda, uskutočnených jednotlivými zmluvnými stranami. Komisia môže vyvrátiť túto domnienku, ak analýza charakteristík dohody a jej hospodárskeho kontextu preukáže opak.

⁽⁴⁵⁾ Pozri rozsudok z 13. decembra 2012, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, body 16 – 17 a tam citovanú judikatúru.

⁽⁴⁶⁾ Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 81.

⁽⁴⁷⁾ Ú. v. EÚ C 291, 30.8.2014, s. 1.

⁽⁴⁸⁾ Usmernenia týkajúce sa vplyvu na obchod, bod 50.

⁽⁴⁹⁾ Usmernenia týkajúce sa vplyvu na obchod, bod 52.

46. Ako sa uvádza v oznámení *de minimis*, dohody o horizontálnej spolupráci uzatvorené skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi citeľne neobmedzujú hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, ak celkový trhov podiel, ktorý majú strany dohody, nepresahuje 10 % na akomkoľvek z relevantných trhov dotknutých dohodou⁽⁵⁰⁾. Existujú dve výnimky z tohto všeobecného pravidla. Po prvé, pokiaľ ide o veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže, článok 101 ods. 1 sa uplatňuje bez ohľadu na trhov podiely strán dohody⁽⁵¹⁾. Je to tak preto, lebo dohoda, ktorá môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi a ktorá má protisúťažný cieľ, môže svojou povahou a nezávisle od akýchkoľvek konkrétnych účinkov predstavovať citeľné obmedzenie hospodárskej súťaže⁽⁵²⁾. Po druhé, hraničné trhov podiely vo výške 10 % sa znižujú na 5 %, ak je na relevantnom trhu hospodárska súťaž obmedzená kumulatívnym účinkom paralelných sietí dohód⁽⁵³⁾.
47. Okrem toho nemožno predpokladať, že vertikálne dohody uzatvorené podnikmi, z ktorých jeden alebo viaceré majú individuálny trhov podiel presahujúci 10 %, patria automaticky do pôsobnosti článku 101 ods. 1. Takýmto dohodám môže stále chýbať citeľné ovplyvnenie obchodu medzi členskými štátmi, alebo nemusia predstavovať citeľné obmedzenie hospodárskej súťaže⁽⁵⁴⁾. Musia sa preto posudzovať vo svojom právnom a hospodárskom kontexte. Tieto usmernenia obsahujú kritériá pre jednotlivé posúdenia takýchto dohód.
- 1.3. **Vzťah s inými usmerneniami a právnymi predpismi**
48. Dohodami, ktoré uzatvárajú podniky pôsobiace na rôznej úrovni výroby alebo distribučného reťazca, t. j. vertikálnymi dohodami, sa v zásade zaoberá nariadenie Komisie (EÚ) .../2022 z XX. apríla 2022 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohód a zosúladených postupov⁽⁵⁵⁾ [ďalej len „nariadenie (EÚ) .../2022“ alebo „nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne dohody“] a oznámenie Komisie – usmernenia k vertikálnym obmedzeniam (ďalej len „usmernenia k vertikálnym obmedzeniam“) ⁽⁵⁶⁾. 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 podobáť tým, ktoré vznikajú pri horizontálnych dohodách. Preto sa na vertikálne dohody medzi konkurentmi vzťahujú tieto usmernenia⁽⁵⁷⁾. Ak by bolo potrebné posudzovať také dohody aj podľa nariadenia VBER a podľa usmernení k vertikálnym obmedzeniam, 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.
49. Ak sa tieto usmernenia vzťahujú na príslušný trh: oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Únie (ďalej len „oznámenie o definícii trhu“) môže poskytnúť usmernenia k pravidlám, kritériám a dôkazom, ktoré Komisia používa pri riešení otázok súvisiacich s definíciou trhu⁽⁵⁸⁾. Na účely uplatňovania článku 101 na dohody o horizontálnej spolupráci by sa preto relevantný trh mal definovať na základe uvedených usmernení a akýchkoľvek budúcich usmernení týkajúcich sa definície relevantných trhov na účely práva hospodárskej súťaže Únie.
50. Napriek tomu, že tieto usmernenia obsahujú 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.

⁽⁵⁰⁾ Oznámenie *de minimis*, bod 8.

⁽⁵¹⁾ Pozri rozsudok z 9. júla 1969 vo veci Völk/Vervaecke, vec 5/69, EUC:1969:35; rozsudok zo 6. mája 1971 vo veci Cadillon/Höss, vec 1/71, EUC:1971:47, a rozsudok z 28. apríla 1998 vo veci Javico/Yves Saint Laurent Parfums, C-306/96, EUC:1998:173, body 16 – 17.

⁽⁵²⁾ Rozsudok z 13. decembra 2012 vo veci Expedia, C-226/11, EUC:2012:795, bod 37.

⁽⁵³⁾ Oznámenie *de minimis*, bod 10.

⁽⁵⁴⁾ Pozri rozsudok z 8. júna 1995 vo veci Langnese-Iglo/Commission, T-7/93, EUT:1995:98, bod 98.

⁽⁵⁵⁾ [...]

⁽⁵⁶⁾ [...]

⁽⁵⁷⁾ Neuplatňuje sa to v prípadoch, keď konkurenti uzatvoria nerecipročnú vertikálnu dohodu a i) dodávateľ je výrobcom a distribútorom tovaru, zatiaľ čo kupujúci je distribútorom a nie je konkurenčným 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 konkurenčným podnikom na tej úrovni obchodu, na ktorej nakupuje zmluvné služby. Takéto dohody sa posudzujú výlučne na základe nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne dohody a usmernení k vertikálnym obmedzeniam (pozri článok 2 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne dohody)

⁽⁵⁸⁾ Oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva (Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5).

51. 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⁽⁵⁹⁾ (ďalej len „nariadenie o fúziách“), ako je to napríklad v prípade spoločného podniku, ktorý trvalo vykonáva všetky funkcie samostatného hospodárskeho subjektu (ďalej len „plnofunkčný spoločný podnik“) (60).
52. Tieto usmernenia sa neuplatňujú na dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy výrobcov poľnohospodárskych výrobkov, ktoré sa týkajú výroby poľnohospodárskych výrobkov alebo obchodu s nimi a ktorých cieľom je uplatňovať prísnejšiu normu udržateľnosti, ako je norma stanovená v práve Únie alebo vo vnútroštátnom práve, a na ktoré sa nevzťahujú ustanovenia článku 101 ods. 1 podľa článku 210a nariadenia (EÚ) č. 1308/2013, ktorým sa vytvára spoločná organizácia trhov s poľnohospodárskymi výrobkami (61). Týmito usmerneniami nie sú dotknuté usmernenia, ktoré Komisia vydá v súlade s článkom 210a ods. 5 uvedeného nariadenia. Na dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy výrobcov poľnohospodárskych výrobkov, ktoré sa týkajú výroby poľnohospodárskych výrobkov alebo obchodu s nimi a ktoré nespĺňajú podmienky článku 210a, sa však vzťahuje článok 101 ods. 1.
53. Posudzovanie v zmysle článku 101 tak, ako je opísané v týchto pravidlách, nemá vplyv na možné paralelné uplatňovanie článku 102 zmluvy na dohody o horizontálnej spolupráci (62).
54. Tieto usmernenia nemajú vplyv na výklad, ktorý môže poskytnúť Súdny dvor Európskej únie vo vzťahu k uplatňovaniu článku 101 na dohody o horizontálnej spolupráci.
55. Tieto usmernenia nahrádzajú usmernenia Komisie o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci (63), ktoré Komisia uverejnila v roku 2011, a neuplatňujú sa v rozsahu, v akom sa uplatňujú predpisy špecifické pre dané odvetvie, napríklad v prípade určitých dohôd týkajúcich sa poľnohospodárstva (64) alebo dopravy (65). Komisia bude aj naďalej sledovať vykonávanie nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii a týchto usmernení, pričom bude vychádzať z trhových informácií od aktérov a od vnútroštátnych orgánov na ochranu hospodárskej súťaže a môže tieto usmernenia prehodnotiť z hľadiska budúceho vývoja a vyvíjajúcich sa poznatkov.

2. DOHODY O VÝSKUME A VÝVOJI

2.1. Úvod

56. Účelom tejto kapitoly je poskytnúť usmernenia týkajúce sa pôsobnosti dohôd o výskume a vývoji a ich posudzovania z hľadiska hospodárskej súťaže

⁽⁵⁹⁾ Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

⁽⁶⁰⁾ Pozri článok 3 ods. 4 nariadenia o fúziách. Avšak pri posudzovaní toho, či ide o plnofunkčný spoločný podnik Komisia zisťuje, či je spoločný podnik nezávislý z prevádzkového hľadiska. To neznamena, 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 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).

⁽⁶¹⁾ Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1308/2013 zo 17. decembra 2013, ktorým sa vytvára spoločná organizácia trhov s poľnohospodárskymi výrobkami, a ktorým sa zrušujú nariadenia Rady (EHS) č. 922/72, (EHS) č. 234/79, (ES) č. 1037/2001 a (ES) č. 1234/2007 (Ú. v. EÚ L 347 20.12.2013, s. 671) zmeneného nariadením Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2021/2117 z 2. decembra 2021 (Ú. v. EÚ L 435, 6.12.2021, s. 262).

⁽⁶²⁾ Pozri rozsudok z 10. júla 1990 vo veci Tetra Pak I, T-51/89, Zb. 1990 II-00309, EU:T:1990:41, bod 25 a ďalej.

⁽⁶³⁾ Ú. v. EÚ C 11, 14.1.2011, s. 1.

⁽⁶⁴⁾ Nariadenie Rady (ES) č. 1184/2006 z 24. júla 2006, ktorým sa uplatňujú určité pravidlá hospodárskej súťaže na produkciu poľnohospodárskych výrobkov a obchodovanie s nimi (Ú. v. EÚ L 214, 4.8.2006, s. 7).

⁽⁶⁵⁾ 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) a Nariadenie Komisie (ES) č. 906/2009 z 28. septembra 2009 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy na určité kategórie dohôd, rozhodnutí a zosúladených postupov medzi spoločnosťami linkovej námornej dopravy (konzorcií) (Ú. v. EÚ L 256, 29.9.2009), naposledy zmenené nariadením Komisie (EÚ) 2020/436 z 24. marca 2020 (Ú. v. EÚ L 90, 25.3.2020, s. 1); usmernenia o uplatňovaní článku 81 Zmluvy o ES na služby námornej dopravy (Ú. v. EÚ C 245, 26.9.2008, s. 2).

57. Dohody o výskume a vývoji sa môžu líšiť formou a pôsobnosťou. Zahrňajú dohody o externom zadávaní služieb v oblasti výskumu a vývoja, dohody týkajúce sa spoločného zlepšovania existujúcich technológií a spolupráce v oblasti výskumu, vývoja a marketingu celkom nových produktov. Spolupráca v oblasti výskumu a vývoja môže mať podobu dohody o spolupráci alebo podobu spolupráce v podniku pod spoločnou kontrolou⁽⁶⁶⁾. Patria sem aj voľnejšie formy spolupráce konkurentov, napríklad technická spolupráca v pracovných skupinách.
58. Dohody o výskume a vývoji môžu uzatvárať veľké podniky, MSP⁽⁶⁷⁾, akademické orgány či výskumné ústavy alebo akákoľvek ich kombinácia⁽⁶⁸⁾.
59. Spolupráca v oblasti výskumu a vývoja môže mať vplyv nielen na hospodársku súťaž na existujúcich trhoch s produktmi alebo s technológiami, ale aj na hospodársku súťaž v oblasti inovácií.
60. Na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a tejto kapitoly usmernení pojem „hospodárska súťaž v oblasti inovácií“⁽⁶⁹⁾ označuje výskumné a vývojové úsilie zamerané na nové produkty a/alebo technológie, ktoré vytvárajú vlastný nový trh⁽⁷⁰⁾, a na výskumné a vývojové póly, t. j. výskumné a vývojové úsilie zamerané predovšetkým na konkrétny cieľ alebo cieľ vyplývajúci z dohody o výskume a vývoji⁽⁷¹⁾. Konkrétny účel alebo cieľ výskumného a vývojového pólu ešte nemožno vymedziť ako produkt alebo technológiu, resp. zahŕňa podstatne širší cieľ než iba konkrétny produkt alebo technológiu na konkrétnom trhu.
61. Na posúdenie dohôd o výskume a vývoji podľa článku 101 ods. 1 sa vzťahuje oddiel 2.3 týchto usmernení. Dohody o výskume a vývoji môžu využívať výhody pravidla bezpečného prístavu stanoveného nariadením nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji⁽⁷²⁾. Skupinová výnimka vychádza z úvahy, že – pokiaľ dohody o výskume a vývoji patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 a spĺňajú kritériá stanovené v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji – spravidla spĺňajú štyri podmienky stanovené v článku 101 ods. 3. V oddiele 2.4 týchto usmernení sa opisujú dohody, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Podmienky udelenia výnimky pre dohody o výskume a vývoji sú vysvetlené v oddiele 2.5 – Podmienky udelenia výnimky. Veľmi závažné a vylúčené obmedzenia hospodárskej súťaže opísané v oddiele 2.6 týchto usmernení majú za cieľ zabezpečiť, aby sa výnimka stanovená v článku 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji využívala len v prípade dohôd obmedzujúcich hospodársku súťaž, pri ktorých možno odôvodnene predpokladať, že spĺňajú podmienky článku 101 ods. 3.
62. Pravidlo bezpečného prístavu sa uplatňuje, kým Komisia alebo orgán na ochranu hospodárskej súťaže členského štátu (ďalej len „vnútroštátny orgán na ochranu hospodárskej súťaže“) neodoberie v jednotlivom prípade výhody skupinovej výnimky podľa článku 29 nariadenia Rady (ES) č. 1/2003 zo 16. decembra 2002 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže stanovených v článkoch 81 a 82 ZFEÚ⁽⁷³⁾ (oddiel 2.7 týchto usmernení).
63. V prípade, že pravidlo bezpečného prístavu sa na základe nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji neuplatňuje na dohodu o výskume a vývoji, musí sa preskúmať, či v konkrétnom prípade dohoda o výskume a vývoji patrí do pôsobnosti článku 101 ods. 1, a ak áno, či sú splnené podmienky uvedené v článku 101 ods. 3 – tento postup je opísaný v oddiele 2.8 týchto usmernení, zatiaľ čo v oddiele 2.9 sa stanovuje vhodné obdobie posúdenia.

2.2. Relevantné trhy

64. Oznámenie o definícii trhu poskytuje usmernenia k pravidlám, kritériám a dôkazom, ktoré Komisia používa pri riešení otázok súvisiacich s definíciou trhu⁽⁷⁴⁾. Na účely uplatňovania článku 101 na dohody o výskume a vývoji by sa preto príslušný trh mal definovať na základe uvedených usmernení alebo akýchkoľvek budúcich príslušných usmernení týkajúcich sa definície relevantných trhov na účely práva hospodárskej súťaže Únie.

⁽⁶⁶⁾ Pozri odseky 51 („plnofunkčné spoločné podniky“) a 13 („zodpovednosti za porušenie článku 101 ods. 1“) týchto usmernení.

⁽⁶⁷⁾ Ako sú vymedzené v prílohe k odporúčaniu Komisie zo 6. mája 2003 o vymedzení pojmov mikropodniky, malé a stredné podniky (Ú. v. EÚ L 124, 20.5.2003, s. 36).

⁽⁶⁸⁾ Vráťane startupov.

⁽⁶⁹⁾ Pozri nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, článok 1 ods. 1 bod 18 týkajúci sa zmluvných strán dohody a odsek 1 bod 19 týkajúci sa tretích strán.

⁽⁷⁰⁾ Článok 1 ods. 1 bod 7 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁷¹⁾ Článok 1 ods. 1 bod 8 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁷²⁾ Nariadenie Komisie (EÚ) č. [...] z [...] decembra 2022 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na niektoré kategórie dohôd o výskume a vývoji.

⁽⁷³⁾ Ú. v. ES L 1, 4.1.2003, s. 1.

⁽⁷⁴⁾ Oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva (97/C 372/03).

65. Podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji relevantný trh s produktmi a s technológiami je trh s produktmi alebo technológiami, ktoré možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť zmluvným produktom alebo zmluvnou technológiou ⁽⁷⁵⁾.
- 2.3. **Posúdenie podľa článku 101 ods. 1**
- 2.3.1. *Hlavné problémy hospodárskej súťaže*
66. Dohody o výskume a vývoji môžu viesť k rôznym problémom v hospodárskej súťaži, najmä môžu priamo obmedziť hospodársku súťaž medzi zmluvnými stranami, viesť k protisúťažnému uzavretiu trhu tretím stranám alebo k dohodnutému výsledku na trhu.
67. Ak spolupráca v oblasti výskumu a vývoja **priamo obmedzuje hospodársku súťaž medzi zmluvnými stranami alebo uľahčuje dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu**, môže to viesť k vyšším cenám, menšiemu výberu pre spotrebiteľov alebo nižšej kvalite produktov či technológií. To by mohlo viesť aj k zníženiu alebo spomaleniu inovácií, čo by malo za následok, že sa produkty alebo technológie dostanú na trh v horšej kvalite či v menšom počte. Môže to takisto viesť k tomu, že sa produkty alebo technológie dostanú na trh neskôr ako inokedy.
68. **K protisúťažnému uzavretiu trhu tretím stranám** môže dôjsť najmä vtedy, keď najmenej jedna zmluvná strana dohody o výskume a vývoji má právo na výhradné využívanie výsledkov výskumu a vývoja a najmenej jedna zmluvná strana disponuje významným vplyvom na trhu.
- 2.3.2. *Obmedzenia hospodárskej súťaže podľa cieľa*
69. Dohody o výskume a vývoji obmedzujú hospodársku súťaž podľa cieľa, ak ich hlavným účelom nie je výskum a vývoj, ale slúžia ako nástroj na zapojenie sa do kartelu alebo do iných prípadov porušenia z hľadiska cieľa podľa článku 101 ods. 1, napríklad do stanovovania cien, obmedzovania produkcie, rozdeľovania trhu alebo obmedzovania technického rozvoja.
70. Dohoda o výskume a vývoji môže obmedziť technický rozvoj, ak zmluvné strany namiesto spolupráce v záujme podpory technického a hospodárskeho pokroku využívajú spoluprácu v oblasti výskumu a vývoja na a) zabránenie alebo oddialenie vstupu produktov alebo technológií na trh, b) koordináciu vlastností produktov alebo technológií, na ktoré sa nevzťahuje dohoda o výskume a vývoji alebo na c) obmedzenie potenciálu spoločne vyvinutého produktu alebo technológie, keď sa takýto produkt alebo technológia uvádza na trh samostatne.
- 2.3.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*
- 2.3.3.1. *Úvod – dohody, ktoré spravidla neobmedzujú hospodársku súťaž*
71. Na mnohé dohody o výskume a vývoji sa nevzťahuje článok 101 ods. 1, keď ich uzatvárajú podniky s doplňujúcimi zručnosťami, ktoré by inak neboli schopné vykonávať výskum a vývoj samostatne.
72. Okrem toho spolupráca v oblasti výskumu a vývoja medzi nekonkurenčnými podnikmi ⁽⁷⁶⁾ vo všeobecnosti nevedie k obmedzujúcim horizontálnym účinkom na hospodársku súťaž.
73. Konkurenčný vzťah medzi zmluvnými stranami je potrebné analyzovať v kontexte ovplyvnených existujúcich trhov ⁽⁷⁷⁾ a v kontexte inovácií ⁽⁷⁸⁾.
74. Ak by na základe objektívnych faktorov zmluvné strany neboli schopné nezávisle uskutočniť potrebný výskum a vývoj, dohoda o výskume a vývoji obvykle nebude mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Zmluvná strana nemusí byť schopná vykonávať výskum a vývoj nezávisle, napríklad z dôvodu obmedzených technických kapacít alebo obmedzeného prístupu k finančným prostriedkom, kvalifikovaným pracovníkom, technológiám alebo iným zdrojom.
75. Externalizácia primárne domovského výskumu a vývoja je špecifickou formou spolupráce v oblasti výskumu a vývoja. V takom scenári sa výskum a vývoj často uskutočňuje prostredníctvom špecializovaných podnikov, výskumných ústavov alebo akademických inštitúcií, ktoré sa nezaoberajú využívaním výsledkov. Takéto dohody sú obvyčajne spojené s transferom know-how a/alebo doložkou o výhradnej dodávke týkajúcej sa možných výsledkov. Vzhľadom na doplnkovú povahu spolupracujúcich strán (napríklad pokiaľ ide o ich zručnosti alebo technológie) pri tomto scenári, takéto dohody zvyčajne nevyvolávajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

⁽⁷⁵⁾ Článok 1 ods. 1 bod 21 a ods. 1 bod 22 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁷⁶⁾ Pozri vymedzenie v článku 1 ods. 1 bod 20 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁷⁷⁾ V kontexte nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji pozri článok 1 ods. 1 bod 17 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁷⁸⁾ V kontexte nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji pozri článok 1 ods. 1 bod 18 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

76. Spolupráca v oblasti výskumu a vývoja, 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 dohody o výskume a vývoji však môžu vyvolať protisúťažné účinky, napríklad ak sa v dôsledku dohody o výskume a vývoji značne obmedzí hospodárska súťaž na úrovni inovácií.

2.3.3.2. Trhová sila

77. Dohody o výskume a vývoji môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž len vtedy, ak zmluvné strany spolupráce v oblasti výskumu a vývoja disponujú trhovou silou.
78. 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 podnikmi konkurujúcimi o existujúci produkt a/alebo technológiu sa však vzťahuje výnimka uvedená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji za predpokladu, že ich spoločný trhový podiel nepresahuje 25 % na relevantných trhoch s produktmi a technológiami a že sú splnené ostatné podmienky uplatňovania nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.
79. Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa vzťahuje aj na dohody o výskume a vývoji medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii. Na tieto dohody sa vzťahuje výnimka uvedená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji za predpokladu, že okrem výskumného a vývojového úsilia (⁷⁹) porovnateľné s úsilím zmluvných strán. Splnené musia byť aj ostatné podmienky uplatňovania nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Za týchto podmienok by dohoda medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii (⁸⁰) pravdepodobne nemala obmedzujúce účinky na vnútornom trhu, keďže zmluvné strany zrejme nebudú schopné dlhodobo rentabilne udržať inovácie pod konkurenčnou úrovňou.
80. Čím je silnejšie spoločné postavenie zmluvných strán na existujúcich trhoch a/alebo čím nižší je počet konkurujúcich výskumných a vývojových úsilí porovnateľných s takýmto úsilím zmluvných strán, tým pravdepodobnejšie je, že dohoda o výskume a vývoji povedie k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž (⁸¹).

2.3.3.3. Výskum a vývoj zameraný na zlepšenie, výmenu alebo nahradenie existujúcich produktov alebo technológií

81. Ak je výskum a vývoj zameraný na **zlepšenie** existujúcich produktov alebo technológií, možné účinky sa týkajú relevantného trhu, resp. trhov s týmito existujúcimi produktmi alebo technológiami. Účinky na ceny, produkciu, kvalitu produktov, výber produktov alebo technický rozvoj na existujúcich trhoch sú však pravdepodobné iba vtedy, ak majú zmluvné strany spolu silné postavenie, vstup na trh je ťažký a existuje len málo zvyšných konkurentov. Ak sa okrem toho výskum a vývoj dotýka iba relatívne malého významu konečného produktu, účinky uzavretia trhu v týchto konečných produktoch sú veľmi obmedzené, prípadne žiadne.
82. Ak je výskum a vývoj zameraný na **výmenu alebo nahradenie** existujúcich produktov alebo technológií, možné účinky sa môžu týkať spomalenia vývoja nahradzujúceho produktu alebo technológie. To platí najmä v prípade, ak zmluvné strany disponujú významnou trhovou silou na existujúcom trhu s produktmi alebo s technológiami a ak sa zároveň ako jediné zaoberajú výskumom a vývojom zameraným na vývoj náhrady za tento existujúci produkt alebo technológiu. Podobný účinok sa môže vyskytnúť vtedy, ak dôležitý účastník existujúceho trhu spolupracuje s omnoho menším alebo potenciálnym konkurentom, ktorý má práve prísť na trh s produktom alebo technológiou, ktorá by mohla ohroziť postavenie etablovanej spoločnosti.

(⁷⁹) V článku 1 ods. 1 bode 19 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa konkurujúce výskumné a vývojové úsilie vymedzuje ako výskumné a vývojové úsilie, do ktorého sa tretia strana zapája samostatne alebo v spolupráci s inými tretími stranami alebo do ktorého sa tretia strana vie a môže nezávisle zapojiť a ktoré sa týka: a) výskumu a vývoja rovnakých alebo potenciálne vymeniteľných nových produktov a/alebo technológií, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji, alebo b) výskumných a vývojových pólů, ktoré sledujú v podstate rovnaký zámer alebo cieľ ako tie, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji. Tieto tretie strany musia byť nezávislé od zmluvných strán dohody o výskume a vývoji.

(⁸⁰) V článku 1 ods. 1 bode 18 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa podnik konkurujúci v inovácii vymedzuje ako podnik, ktorý nekonkuruje o existujúci produkt a/alebo technológiu a ktorý sa nezávisle zapája alebo ktorý by sa v prípade absencie dohody o výskume a vývoji vedel a mohol nezávisle zapojiť do výskumného a vývojového úsilia, ktoré sa týka: a) výskumu a vývoja rovnakých alebo potenciálne vymeniteľných nových produktov a/alebo technológií, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji, alebo b) výskumných a vývojových pólů, ktoré sledujú v podstate rovnaký zámer alebo cieľ ako tie, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji.

(⁸¹) Tým nie je dotknutá analýza potenciálnych zvýšení efektívnosti vrátane tých, ktoré sa často vyskytujú pri výskume a vývoji spolufinancovanom z verejných zdrojov.

83. Ak zmluvné strany do svojej dohody zahrnú aj spoločné využívanie (napr. výrobu a/alebo distribúciu) zmluvných produktov alebo zmluvných technológií, účinky na hospodársku súťaž je potrebné preskúmať pozornejšie. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vo forme zvýšených cien alebo zníženej produkcie na existujúcich trhoch sú pravdepodobnejšie, najmä ak sú zmluvné strany silnými konkurentmi. Ak sa však spoločné využívanie uskutočňuje len vo forme poskytovania licencií tretím stranám, obmedzujúce účinky, napríklad problémy s uzavretím trhu, sú nepravdepodobné.
- 2.3.3.4. Výskumné a vývojové póly a výskumné a vývojové úsilie zamerané na produkt alebo technológiu vytvárajúcu nový trh
84. Výskumné a vývojové úsilie, ktoré sa týka výskumu a vývoja nových produktov alebo technológií, ako aj výskumné a vývojové póly sú na účely tejto kapitoly súčasťou konceptu hospodárskej súťaže v inováciách.
85. Nový produkt alebo nová technológia nie je iba vylepšením, výmenou alebo nahradením existujúcich produktov alebo technológií. V prípade, že vznikne dopyt po novom produkte alebo novej technológii, vzniká aj nový samostatný trh.
86. Výskumné a vývojové póly sú výskumným a vývojovým úsilím zameraným predovšetkým na konkrétny účel alebo cieľ. Špecifický účel alebo cieľ výskumného a vývojového pólu ešte nemožno definovať ako produkt alebo technológiu, resp. zahŕňa podstatne širší cieľ než produkty alebo technológie na konkrétnom trhu.
87. Účinky na cenu a produkciu na existujúcich trhoch sú v prípade takéhoto výskumného a vývojového úsilia v čase posudzovania spolupráce v oblasti výskumu a vývoja dosť nepravdepodobné, keďže výskumné a vývojové úsilie ešte nemožno definovať ako úsilie zamerané na produkt alebo technológiu. Analýza by sa preto mala sústrediť na možné obmedzenia hospodárskej súťaže na úrovni inovácií, týkajúce sa napríklad kvality a rozmanitosti možných budúcich produktov alebo technológií a/alebo rýchlosti alebo úrovne inovácií. Tieto obmedzujúce účinky sa môžu vyskytnúť vtedy, ak dva alebo viaceré z niekoľkých podnikov nezávisle zapojených (napríklad) do výskumu a vývoja nového produktu (najmä ak sú v štádiu, že sú blízko k uvedeniu nového produktu na trh) začnú spolupracovať namiesto toho, aby vyvíjali nový produkt samostatne. Takéto účinky sú zvyčajne priamym výsledkom spolupráce medzi zmluvnými stranami.
88. V takomto prípade môže byť inovácia obmedzená dokonca už obvyčajnou dohodou o výskume a vývoji. Vo všeobecnosti je však nepravdepodobné, že spolupráca v oblasti výskumu a vývoja, týkajúca sa nových produktov alebo technológií alebo výskumných a vývojových pólov, vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž s výnimkou prípadu, keď popri úsilí zmluvných strán spolupráce v oblasti výskumu a vývoja existuje iba obmedzený počet konkurujúcich výskumných a vývojových úsilí.
- 2.4. **Dohody, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji**
89. Výhoda vyplývajúca z výnimky stanovenej nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa vzťahuje len na tie dohody o výskume a vývoji, v prípade ktorých možno s dostatočnou istotou predpokladať, že spĺňajú podmienky stanovené v článku 101 ods. 3 ⁽⁸²⁾.
90. Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa vzťahuje na dohody o výskume a vývoji, ktoré uzatvárajú dve alebo viaceré zmluvné strany a ktoré sa týkajú podmienok, za ktorých tieto strany vykonávajú ⁽⁸³⁾:
- a) spoločný výskum a vývoj v oblasti zmluvných produktov alebo zmluvných technológií, ktorý zahŕňa alebo vylučuje spoločné využívanie výsledkov uvedeného výskumu a vývoja; alebo
 - b) platený výskum a vývoj v oblasti zmluvných produktov alebo zmluvných technológií, ktorý zahŕňa alebo vylučuje spoločné využívanie výsledkov uvedeného výskumu a vývoja; alebo
 - c) spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja v oblasti zmluvných produktov alebo zmluvných technológií podľa predchádzajúcej dohody o spoločnom výskume a vývoji [ako sa vymedzuje v písmene a)], alebo
 - d) spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja v oblasti zmluvných produktov alebo zmluvných technológií podľa predchádzajúcej dohody o platenom výskume a vývoji [ako sa vymedzuje v písmene b)] medzi tými istými zmluvnými stranami.

⁽⁸²⁾ Nariadením (EHS) č. 2821/71 sa v súlade s článkom 101 ods. 3 Komisia splnomocňuje prijať skupinovú výnimku pre dohody, ktorých cieľom je výskum a vývoj produktov, technológií alebo procesov až do štádia priemyselného uplatnenia a využívania výsledkov vrátane ustanovení týkajúcich sa práv duševného vlastníctva.

⁽⁸³⁾ Článok 1 ods. 1 bod 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

91. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa rozlišuje medzi zmluvnými produktmi alebo zmluvnými technológiami:
- a) „zmluvný produkt“⁽⁸⁴⁾ je produkt⁽⁸⁵⁾, ktorý je výsledkom spoločného alebo plateného výskumu a vývoja alebo je vyrobený, resp. poskytovaný na základe využívania zmluvných technológií. Patria sem tak produkty, ku ktorým sa dospelo vo výskumnom a vývojovom póle, ako aj nové produkty⁽⁸⁶⁾;
 - b) „zmluvná technológia“⁽⁸⁷⁾ je technológia alebo proces, ktoré sú výsledkom spoločného alebo plateného výskumu a vývoja. Patria sem tak technológie alebo procesy, ku ktorým sa dospelo vo výskumnom a vývojovom póle, ako aj nové technológie alebo procesy.
92. Podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji pojem „výskum a vývoj“ znamená získanie know-how týkajúce sa produktov, technológií alebo procesov a realizácia teoretických analýz, systematických štúdií alebo experimentov vrátane skúšobnej výroby, technického testovania produktov alebo procesov, budovania potrebných zariadení a získania práv duševného vlastníctva na výsledky.
- 2.4.1. *Rozlišovanie medzi „spoločným výskumom a vývojom“, „plateným výskumom a vývojom“ a pojmom „špecializácia v kontexte výskumu a vývoja“*
93. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa rozlišuje medzi „spoločným výskumom a vývojom“ a „plateným výskumom a vývojom“.
94. Ak zmluvné strany vykonávajú **spoločný výskum a vývoj**, v ich dohode možno stanoviť jeden z týchto spôsobov, akými sa vykonávajú výskumné a vývojové činnosti⁽⁸⁸⁾:
- a) výskumné a vývojové činnosti sú vykonávané spoločným tímom, organizáciou alebo podnikom;
 - b) zmluvné strany spoločne poveria tretiu stranu výskumnými a vývojovými činnosťami alebo
 - c) zmluvné strany si rozdelia činnosti medzi sebou formou „špecializácie v kontexte výskumu a vývoja“. To znamená, že každá zo zmluvných strán sa zapojí do výskumných a vývojových činností, pričom výskumnú a vývojovú prácu si medzi sebou rozdelia akýmkoľvek spôsobom, ktorý považujú za najvhodnejší. To nezahŕňa platený výskum a vývoj⁽⁸⁹⁾.
95. **Platený výskum a vývoj** znamená výskum a vývoj vykonávaný najmenej jednou stranou, zatiaľ čo najmenej jedna druhá strana výskum a vývoj financuje, ale sama nevykonáva žiadne výskumné a vývojové činnosti (financujúca strana).
96. Rozlišovanie medzi spoločným a plateným výskumom a vývojom v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji je relevantné na účely výpočtu trhových podielov. Pokiaľ ide o platený výskum a vývoj, zmluvné strany budú musieť do výpočtu spoločného trhového podielu zahrnúť aj dohody o výskume a vývoji, ktoré financujúca strana uzavrela s tretími stranami na tie isté zmluvné produkty alebo zmluvné technológie – pozri oddiel 2.5.4.2 ďalej.
- 2.4.2. *Spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja a pojem špecializácia v kontexte spoločného využívania výsledkov*
97. Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa výslovne vzťahuje na dohody, ktoré zahŕňajú spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja. Na takéto dohody sa však vzťahujú osobitné ustanovenia.
98. **Pojem „využívanie výsledkov“** je pomerne široký a zahŕňa výrobu alebo distribúciu zmluvných produktov alebo uplatňovanie zmluvných technológií alebo postúpenie práv duševného vlastníctva či udelenie licencií na tieto práva alebo oznámenie know-how požadovaného na takúto výrobu či uplatňovanie⁽⁹⁰⁾.

⁽⁸⁴⁾ Článok 1 ods. 1 bod 6 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁸⁵⁾ Na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji „produkt“ je tovar alebo služba vrátane medziproduktov alebo služieb, ktoré sú medzistupňom finálnych služieb, a finálnych tovarov alebo služieb (článok 1 ods. 1 písm. a) alebo b) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji).

⁽⁸⁶⁾ Na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji „nový produkt alebo nová technológia“ je produkt, technológia alebo proces, ktoré v čase uzatvorenia dohody o výskume a vývoji v zmysle článku 1 ods. 1 písm. a) alebo b) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji ešte neexistujú a ktoré v prípade vzniku vytvoria svoj vlastný nový trh, pričom nevylepšia, nevymenia ani nenahradia existujúci produkt, technológiu alebo proces (článok 1 ods. 1 bod 7 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji).

⁽⁸⁷⁾ Článok 1 ods. 1 bod 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁸⁸⁾ Článok 1 ods. 1 bod 12 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁸⁹⁾ Článok 1 ods. 1 bod 13 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹⁰⁾ Článok 1 ods. 1 bod 9 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

99. Podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa môže spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja vzťahovať len na výsledky, ktoré sú:
- a) nevyhnutné na výrobu zmluvných produktov alebo využívanie zmluvných technológií a
 - b) chránené právami duševného vlastníctva alebo predstavujú know-how.
100. Na druhej strane to znamená, že na to, aby bolo možné využiť výnimku uvedenú v článku 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, sa rozsah pôsobnosti dohody o výskume a vývoji, ktorý zahŕňa spoločné využívanie výsledkov, nemôže vzťahovať na výsledky, ktoré nie sú chránené duševným vlastníctvom alebo know-how a ktoré nie sú nevyhnutné na výrobu zmluvných produktov ani využívanie zmluvných technológií.
101. Spoločné využívanie výsledkov spoločného alebo plateného výskumu a vývoja sa môže vykonávať buď v kontexte **pôvodnej** dohody o výskume a vývoji, alebo v kontexte **následnej** dohody týkajúcej sa spoločného využívania výsledkov predchádzajúcej dohody o výskume a vývoji medzi tými istými stranami ⁽⁹¹⁾. Ak sa zmluvné strany v zmysle následnej dohody rozhodnú spoločne využívať výsledky predchádzajúcej dohody o výskume a vývoji, predchádzajúca dohoda musí spĺňať aj podmienky nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, aby sa na následnú dohodu o spoločnom využívaní výsledkov vzťahovala výnimka stanovená v článku 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.
102. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa stanovujú **tri rôzne spôsoby** spoločného využitia výsledkov výskumu a vývoja ⁽⁹²⁾:
- a) Po prvé, využívanie môžu **spoločne realizovať zmluvné strany** v spoločnom tíme, spoločnej organizácii alebo spoločnom podniku;
 - b) Po druhé, zmluvné strany **spoločne poveria tretiu stranu** prácou v oblasti využívania;
 - c) Nakoniec, zmluvné strany si môžu rozdeliť prácu medzi sebou prostredníctvom **špecializácie v kontexte využívania výsledkov**, čo znamená, že ⁽⁹³⁾:
 - i) zmluvné strany si medzi sebou rozdelia jednotlivé úlohy, napríklad výrobu alebo distribúciu, alebo
 - ii) si vzájomne obmedzia využívanie výsledkov, napríklad pokiaľ ide o obmedzenia týkajúce sa určitých území, zákazníkov alebo oblastí použitia; patrí sem aj scenár, keď zmluvné produkty vyrába a distribuuje iba jedna zmluvná strana, a to na základe výhradnej licencie, ktorú jej udelili ostatné zmluvné strany.
103. Postupy, ktoré predstavujú špecializáciu v kontexte využívania výsledkov, sa nebudú považovať za veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže ⁽⁹⁴⁾. Okrem toho, keď sa zmluvné strany špecializujú v kontexte využívania výsledkov, môžu zodpovedajúcim spôsobom obmedziť prístup k výsledkom na účely takéhoto využívania ⁽⁹⁵⁾. To znamená, že dohoda o výskume a vývoji môže napríklad obmedziť práva strán na využívanie výsledkov pre určité územia, zákazníkov alebo oblasti použitia. Ak sa zmluvné strany dohodnú, že každá z nich môže distribuovať zmluvné produkty (a teda si nezvolili spoločný distribučný model a nedohodli sa, že zmluvné produkty môže distribuovať len tá zmluvná strana, ktorá ich vyrába), zmluvné strany poverené výrobou zmluvných produktov prostredníctvom špecializácie musia byť povinné plniť objednávky ostatných zmluvných strán na dodanie zmluvných produktov ⁽⁹⁶⁾.
104. Napokon, ako sa uvádza v oddiele 2.5.4, ak sa dohoda o výskume a vývoji vzťahuje na spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja, výnimka podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa uplatňuje: i) počas trvania výskumu a vývoja a ii) počas dodatočného obdobia siedmich rokov po prvom uvedení zmluvných produktov alebo zmluvných technológií na trh v rámci vnútorného trhu ⁽⁹⁷⁾.

⁽⁹¹⁾ Ako sa uvádza v článku 1 ods. 1 bode 1 písm. c) a ods. 1 písm. d) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹²⁾ Článok 1 ods. 1 bod 12 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹³⁾ Článok 1 ods. 1 bod 14 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹⁴⁾ Pozri oddiel 2.6 o veľmi závažných obmedzeniach hospodárskej súťaže ďalej a článok 8 ods. 3 písm. c) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹⁵⁾ Článok 3 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹⁶⁾ Článok 5 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹⁷⁾ Pozri článok 6 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

- 2.4.3. *Postúpenie práv duševného vlastníctva alebo udelenie licencie na ich použitie*
105. Výnimka nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa vzťahuje aj na dohody, ktoré obsahujú ustanovenia o postúpení práv duševného vlastníctva alebo udelenia licencie na tieto práva, za predpokladu, že tieto ustanovenia nepredstavujú hlavný predmet dohody o výskume a vývoji, ale priamo súvisia s vykonávaním takýchto dohôd a sú na ich vykonávanie nevyhnutné ⁽⁹⁸⁾.
106. Táto výnimka sa vzťahuje na postúpenie práv duševného vlastníctva alebo udelenie licencie na ich použitie jednej alebo viacerým zmluvným stranám, prípadne subjektu, ktorý zmluvné strany založia na vykonávanie spoločného alebo plateného výskumu a vývoja či spoločného využívania výsledkov ⁽⁹⁹⁾.
107. V týchto prípadoch bude postúpenie práv duševného vlastníctva alebo udeľovanie licencií na tieto práva preto podliehať ustanoveniam nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a nie ustanoveniam nariadenia o skupinovej výnimke pre transfer technológií ⁽¹⁰⁰⁾. V súvislosti s dohodami o výskume a vývoji však zmluvné strany môžu stanoviť aj podmienky udelenia licencie na výsledky výskumu a vývoja tretím stranám. Na takéto licenčné zmluvy sa nevzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, ale môže sa na ne vzťahovať nariadenie o skupinovej výnimke pre transfer technológií, ak sú splnené podmienky v ňom stanovené ⁽¹⁰¹⁾.
- 2.5. **Podmienky udelenia výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji**
- 2.5.1. *Prístup ku konečným výsledkom*
108. Prvou podmienkou využívania výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji je, že všetky zmluvné strany majú neobmedzený prístup ku konečným výsledkom výskumu a vývoja na dva účely ⁽¹⁰²⁾:
- a) na uskutočňovanie ďalšieho výskumu a
- b) na využívanie výsledkov výskumu a vývoja.
109. Podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji úplný prístup ku konečným výsledkom výskumu a vývoja zahŕňa aj všetky výsledné práva duševného vlastníctva a know-how. Udelí sa hneď, ako budú k dispozícii výsledky výskumu a vývoja ⁽¹⁰³⁾.
110. V závislosti od ich schopností a komerčných potrieb môžu zmluvné strany prispievať k spolupráci v oblasti výskumu a vývoja nerovnakým dielom. S cieľom zohľadniť a vyrovnať rozdiely v hodnote alebo charaktere príspevkov zmluvných strán sa preto môže v dohode o výskume a vývoji uviesť, že jedna zmluvná strana má kompenzovať druhú zmluvnú stranu za získanie prístupu k výsledkom na účely ďalšieho výskumu alebo využívania výsledkov. Kompenzácia nie je povinná, ale ak je v dohode o výskume a vývoji stanovená, nesmie byť taká vysoká, aby prakticky znemožňovala plný prístup k výsledkom.
111. Na splnenie kritérií výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji **nemôže byť obmedzené** právo na prístup k výsledkom výskumu a vývoja, ak sa takýto prístup vyžaduje na uskutočnenie **ďalšieho výskumu** ⁽¹⁰⁴⁾.
112. Za určitých okolností sa však prístup k výsledkom na **účely využívania môže obmedziť**, pričom na dohodu o výskume a vývoji sa môže naďalej vzťahovať výnimka podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Platí to pre dohody o výskume a vývoji s týmito stranami, ktoré sa môžu dohodnúť na obmedzení používania výsledkov len na účely ďalšieho výskumu (a teda nie na účely využívania):
- a) výskumné ústavy;

⁽⁹⁸⁾ Článok 2 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽⁹⁹⁾ Článok 2 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁰⁰⁾ Nariadenie Komisie (EÚ) č. 316/2014 z 21. marca 2014 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie dohôd o transfere technológií. Pozri aj body 73 a 74 usmernení o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o horizontálnej spolupráci, 2014/C 89/03 (ďalej len „usmernenia o transfere technológií“).

⁽¹⁰¹⁾ Usmernenia o transfere technológií, bod 74.

⁽¹⁰²⁾ Článok 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁰³⁾ Článok 3 ods. 1 písm. a) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁰⁴⁾ V článku 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa uvádza len možnosť obmedziť prístup za určitých okolností na účely využívania výsledkov, ktoré sú stanovené v článku 3 ods. 3 a 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

- b) akademické orgány, alebo
- c) podniky poskytujúce výskum a vývoj ako komerčnú službu bez toho, aby sa bežne aktívne podieľali na využívaní výsledkov ⁽¹⁰⁵⁾.
113. Okrem toho prístup k výsledkom na účely využívania môže byť obmedzený aj vtedy, keď zmluvné strany v súlade s nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji obmedzia svoje práva na využívanie výsledkov, najmä keď sa špecializujú v kontexte využívania výsledkov ⁽¹⁰⁶⁾. To znamená, že zmluvné strany budú môcť navzájom obmedziť využívanie výsledkov (napríklad pokiaľ ide o obmedzenia týkajúce sa určitých území, zákazníkov alebo oblastí použitia).
- 2.5.2. *Prístup k už existujúcemu know-how*
114. Druhá podmienka využívania výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa týka prístupu k už existujúcemu know-how. Táto podmienka sa vzťahuje len na dohody o výskume a vývoji, ktoré vylučujú spoločné využívanie výsledkov výskumu a vývoja, a obmedzuje sa na know-how, ktoré je nevyhnutné na využívanie výsledkov výskumu a vývoja ⁽¹⁰⁷⁾.
115. V takýchto dohodách sa musí stanoviť poskytnutie prístupu každej zmluvnej strane k akémukoľvek už existujúcemu know-how ostatných zmluvných strán, ak je toto know-how pre danú zmluvnú stranu nevyhnutné na účely využívania výsledkov zmluvnou stranou. To neznamená, že zmluvné strany musia do rozsahu pôsobnosti dohody o výskume a vývoji zahrnúť všetky svoje už existujúce know-how. Budú však musieť určiť know-how, ktoré je nevyhnutné na využitie výsledkov. V dohode o výskume a vývoji sa môže stanoviť, že zmluvné strany sa navzájom kompenzujú za poskytnutie prístupu k ich už existujúcemu know-how. Takáto kompenzácia však nesmie byť taká vysoká, aby prakticky znemožňovala takýto prístup ⁽¹⁰⁸⁾.
116. Podmienkou poskytnutia prístupu k už existujúcemu know-how nie je dotknutá podmienka poskytnúť úplný prístup k výsledkom výskumu a vývoja, ktorá je stanovená v článku 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. To znamená, že by daná dohoda o výskume a vývoji musela za určitých podmienok obsahovať ustanovenia týkajúce sa prístupu k už existujúcemu know-how, ako aj ku konečným výsledkom výskumu a vývoja, aby sa na ňu výnimka vzťahovala.
- 2.5.3. *Podmienky spojené so spoločným využívaním výsledkov*
117. Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji obsahuje ďalšie dve podmienky, ktoré sa týkajú spoločného využívania výsledkov výskumu a vývoja. Ako sa uvádza v oddiele 2.4.2, rozsah spoločného využívania sa musí obmedziť na výsledky výskumu a vývoja, ktoré sú chránené právami duševného vlastníctva alebo sa považujú za know-how a ktoré sú nevyhnutné na výrobu zmluvných produktov alebo využívanie zmluvných technológií.
118. Ak sa zmluvné strany dohodnú, že každá z nich môže distribuovať zmluvné produkty (a teda si nezvolili spoločný distribučný model a nedohodli sa, že zmluvné produkty môže distribuovať len tá zmluvná strana, ktorá ich vyrába), zmluvné strany poverené výrobou zmluvných produktov prostredníctvom špecializácie musia byť povinné plniť objednávky ostatných zmluvných strán na dodanie zmluvných produktov ⁽¹⁰⁹⁾.
- 2.5.4. *Hraničné hodnoty, trhové podiely a trvanie výnimky*
119. Na účely uplatňovania článku 101 ods. 3 možno všeobecne predpokladať, že pod určitou úrovňou trhovej sily pozitívne účinky dohôd o výskume a vývoji prevážia akékoľvek negatívne účinky na hospodársku súťaž ⁽¹¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁵⁾ Mohli by to byť napríklad MSP.

⁽¹⁰⁶⁾ Pozri článok 1 ods. 1 bod 14 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji týkajúci sa vymedzenia špecializácie v kontexte využívania výsledkov a oddiel 2.4 týchto usmernení.

⁽¹⁰⁷⁾ Pozri článok 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a oddiel 2.4.2 týchto usmernení.

⁽¹⁰⁸⁾ Článok 4 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁰⁹⁾ Článok 5 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹¹⁰⁾ Odôvodnenie 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

120. Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa opiera o dve metriky na zachytenie tých dohôd o výskume a vývoji, ktoré zostávajú pod určitou úrovňou trhovej sily: i) hraničná hodnota trhového podielu pre podniky konkurujúce o existujúci produkt a/alebo technológiu, a ii) hraničná hodnota pre podniky konkurujúce v inovácii, založená na existencii minimálneho množstva konkurujúceho výskumného a vývojového úsilia (tri okrem jednej zo zmluvných strán dohody o výskume a vývoji).

2.5.4.1. Podniky konkurujúce o existujúci produkt a/alebo technológiu a podniky konkurujúce v inovácii

121. Na určenie konkurenčného vzťahu medzi zmluvnými stranami je potrebné preskúmať, či by tieto strany mohli byť konkurenčnými podnikmi, ak by dohoda o výskume a vývoji neexistovala ⁽¹¹¹⁾.

122. Vo všeobecnosti dohody medzi podnikmi konkurujúcimi o existujúci produkt a/alebo technológiu a dohody medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii predstavujú väčšie riziko pre hospodársku súťaž ako dohody medzi nekonkurenčnými podnikmi. Dohody medzi nekonkurenčnými podnikmi budú mať len v zriedkavých prípadoch horizontálne obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž ⁽¹¹²⁾.

A) PODNIKY KONKURUJÚCE O EXISTUJÚCI PRODUKT A/ALEBO TECHNOLÓGIU

123. Na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji je „podnik konkurujúci o existujúci produkt a/alebo technológiu“, skutočný alebo potenciálny konkurent:

a) „skutočný konkurent“ je vymedzený ako podnik dodávajúci existujúci produkt alebo technológiu, ktorú možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť zmluvným produktom alebo zmluvnou technológiou na relevantnom geografickom trhu, kým

b) „potenciálny konkurent“ je vymedzený ako podnik, ktorý by v prípade absencie dohody o výskume a vývoji reálne, a nie iba čisto teoreticky, uvažoval o tom, že v horizonte najviac troch rokov vynaloží potrebné dodatočné investície alebo náklady na dodávanie produktu alebo technológie, ktorú možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť zmluvným produktom alebo zmluvnou technológiou na relevantnom geografickom trhu.

124. Otázku potenciálnej konkurencie je potrebné posudzovať realisticky. Zmluvné strany napríklad nemožno vymedziť ako potenciálnych konkurentov jednoducho preto, že spolupráca im umožňuje vykonávať výskumné a vývojové činnosti. Rozhodujúcou otázkou je to, či má každá zmluvná strana samostatne potrebné prostriedky, čo sa týka prostriedkov, know-how a iných zdrojov ⁽¹¹³⁾.

125. Dohody o výskume a vývoji, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji týkajúce sa existujúcich produktov a/alebo technológií, môžu mať napríklad tieto formy:

a) dohoda o výskume a vývoji medzi dvoma podnikmi, ktoré už dodávajú existujúci produkt, ktorý možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť produktom, ktorý vznikne v rámci spolupráce v oblasti výskumu a vývoja (skutoční konkurenti);

b) dohoda o výskume a vývoji medzi a) podnikom, ktorý už dodáva produkt, ktorý možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť zmluvným produktom (skutočný konkurent), a b) podnikom, ktorý vykonáva výskum a vývoj produktu a ktorý by vedel získať potrebné dodatočné investície na dodanie tohto produktu, ktorý možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť produktom, ktorý je výsledkom spolupráce v oblasti výskumu a vývoja (zmluvný produkt) na relevantnom geografickom trhu (potenciálny konkurent).

B) PODNIKY KONKURUJÚCE V INOVÁCII

126. Na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sú „podniky konkurujúce v inovácii“ podniky, ktoré nekonkurujú o existujúci produkt a/alebo technológiu ⁽¹¹⁴⁾ a ktoré sa nezávisle zapájajú alebo ktoré by v prípade neexistencie dohody o výskume a vývoji mali možnosť a predpoklady nezávisle sa zapojiť do výskumného a vývojového úsilia, ktoré sa týka:

⁽¹¹¹⁾ Pozri aj oddiel 2.3 tejto kapitoly o posudzovaní podľa článku 101 ods. 1.

⁽¹¹²⁾ Akékoľvek vertikálne účinky môže byť potrebné posúdiť v súlade s usmerneniami k vertikálnym dohodám.

⁽¹¹³⁾ Pozri aj oddiel 1.2.1 týchto usmernení.

⁽¹¹⁴⁾ Pozri oddiel 2.5.4.1 písm. a).

- a) výskumu a vývoja rovnakých alebo pravdepodobne vymeniteľných nových produktov a/alebo technológií, na ktoré sa vzťahuje dohoda o výskume a vývoji, alebo
 - b) výskumných a vývojových pólů, ktoré sledujú v podstate rovnaký zámer alebo cieľ ako tie, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji.
127. Pokiaľ ide o nové produkty a/alebo technológie, ak sa dohoda o výskume a vývoji týka nových produktov aj technológií, zmluvné strany posúdia, či ide o konkurenčné podniky, pokiaľ ide o technológiu aj produkt, ktorý možno vyvinúť.
128. Posúdenie pravdepodobnej nahraditeľnosti nových produktov a/alebo technológií by sa malo zamerať na to, či je pravdepodobné, že spotrebitelia budú po vstupe produktov a/alebo technológií na trh považovať tieto nové produkty a/alebo technológie za zameniteľné alebo vymeniteľné z dôvodu ich vlastností⁽¹¹⁵⁾, ich predpokladaných cien a zamýšľaného použitia.
129. Aby sa výskumné a vývojové póly mohli považovať za konkurenčné, musia sledovať v podstate rovnaký zámer alebo cieľ ako tie, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji. Toto sa určí na základe spoľahlivých informácií týkajúcich sa napríklad povahy a rozsahu výskumného a vývojového úsilia.
130. Dohody o výskume a vývoji medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, môžu mať napríklad tieto formy:
- a) dohoda o výskume a vývoji medzi a) podnikom, ktorý vyvíja nový produkt, a b) podnikom, ktorý vyvíja rovnakú alebo pravdepodobnú náhradu takéhoto nového produktu;
 - b) dohoda o výskume a vývoji medzi a) podnikom, ktorý vyvíja nový produkt, a b) podnikom, ktorý má možnosť a vôľu nezávisle sa zapojiť (ale ešte sa nezapojil) do výskumu a vývoja tej istej alebo pravdepodobnej náhrady takéhoto nového produktu;
 - c) dohoda o výskume a vývoji medzi a) podnikom zapojeným do výskumu a vývoja, ktorý sa týka výskumného a vývojového pólu, a b) podnikom zapojeným do výskumného a vývojového pólu, ktorý sleduje v podstate rovnaký cieľ alebo zámer;
 - d) dohoda o výskume a vývoji medzi a) podnikom zapojeným do výskumného a vývojového pólu a b) podnikom, ktorý má možnosť a vôľu nezávisle sa zapojiť (ale ešte sa nezapojil) do výskumného a vývojového pólu, ktorý sleduje v podstate rovnaký cieľ alebo zámer.

C) NEKONKURENČNÉ PODNIKY

131. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji je „nekonkurenčný podnik“ vymedzený ako podnik, ktorý nie je podnikom konkurujúcim o existujúci produkt a/alebo technológiu, ani podnikom konkurujúcim v inovácii. Zmluvné strany dohody o výskume a vývoji by sa považovali za nekonkurenčné podniky napríklad v prípade podniku zapojeného do výskumného a vývojového úsilia pri produkte, ktorý možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť zmluvným produktom, a podniku, ktorý vykonáva výskum vo výskumnom a vývojovom póle.

2.5.4.2. Dohody medzi podnikmi konkurujúcimi o existujúci produkt a/alebo technológiu

A) HRANIČNÉ TRHOVÉ PODIELY PRE PODNIKY KONKURUJÚCE O EXISTUJÚCI PRODUKT A/ALEBO TECHNOLÓGIU

132. Ak sú dve alebo viaceré zmluvné strany dohody o výskume a vývoji podnikmi konkurujúcimi o existujúce produkty a/alebo technológie, výnimka sa uplatní pri dodržaní hraničnej hodnoty podielu na trhu vo výške 25 % vypočítanej v čase uzavretia dohody o výskume a vývoji. Táto hraničná hodnota sa uplatní týmto spôsobom v závislosti od toho, či dohoda o výskume a vývoji zahŕňa spoločný výskum a vývoj alebo platený výskum a vývoj⁽¹¹⁶⁾:
- a) v prípade dohôd o výskume a vývoji, ktoré zahŕňajú **spoločný výskum a vývoj**, spoločný trhovú podiel zmluvných strán neprekračuje 25 % na relevantnom trhu s produktmi alebo relevantnom trhu s technológiami⁽¹¹⁷⁾;

⁽¹¹⁵⁾ To môže zahŕňať aj základné technológie na výrobu nových produktov.

⁽¹¹⁶⁾ Pozri oddiel 2.4.1 o rozdiel medzi spoločným výskumom a vývojom a plateným výskumom a vývojom. Pozri aj článok 1 ods. 1 bod 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹¹⁷⁾ Článok 6 ods. 2 písm. a) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

- b) v prípade dohôd o výskume a vývoji, ktoré zahŕňajú **platený výskum a vývoj**, sa uplatňuje rovnaká hraničná hodnota 25 % trhového podielu, ktorá sa však nevzťahuje len na samotnú financujúcu stranu, ale musí zahŕňať aj všetky strany, s ktorými financujúca strana uzavrela dohody o výskume a vývoji v súvislosti s tými istými zmluvnými produktmi alebo zmluvnými technológiami ⁽¹¹⁸⁾.
133. Ak sa výsledky spoločného alebo plateného výskumu a vývoja **nevyužívajú spoločne**, výnimka podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa uplatňuje počas trvania výskumu a vývoja.
134. Ak sa však výsledky spoločného alebo plateného výskumu a vývoja **spoločne využívajú**, na zmluvné strany sa bude naďalej uplatňovať výnimka počas siedmich rokov od prvého uvedenia zmluvných produktov alebo zmluvných technológií na trh v rámci vnútorného trhu ⁽¹¹⁹⁾, ak bola hraničná hodnota podielu na trhu dosiahnutá i) v čase uzatvorenia dohody, ktorou sa vykonáva spoločný alebo platený výskum a vývoj a ktorá zahŕňa spoločné využívanie ⁽¹²⁰⁾, alebo ii) v prípade tých dohôd o výskume a vývoji, na základe ktorých zmluvné strany spoločne využívajú výsledky predchádzajúcej dohody ⁽¹²¹⁾, v čase uzatvorenia takejto predchádzajúcej dohody ⁽¹²²⁾.
135. Po skončení sedemročného obdobia uvedeného v článku 6 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa výnimka uplatňuje aj naďalej, pokiaľ spoločný trhový podiel zmluvných strán neprekračuje 25 % na trhoch, do ktorých patria zmluvné produkty alebo zmluvné technológie. To znamená, že zmluvné strany by v danom čase museli posúdiť, do ktorého trhu zmluvný produkt alebo zmluvné technológie patria a či ich spoločný trhový podiel nepresahuje 25 %. Ak spoločný trhový podiel po uplynutí sedemročného obdobia stúpne nad 25 %, výnimka stanovená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa naďalej uplatňuje počas dvoch po sebe idúcich kalendárnych rokov nasledujúcich po roku, v ktorom bola táto hraničná hodnota prvýkrát prekročená ⁽¹²³⁾.

B) VÝPOČET TRHOVÝCH PODIELOV PRE EXISTUJÚCE TRHY S PRODUKTMI A TECHNOLOGIAMI

136. Na začiatku spolupráce v oblasti výskumu a vývoja pre existujúci produkt a/alebo technológiu je východiskovým bodom existujúci trh s produktmi alebo technológiami, ktoré možno vylepšiť, vymeniť alebo nahradiť zmluvnými produktmi alebo zmluvnými technológiami.
137. Ak je cieľom dohody o výskume a vývoji **vylepšiť, vymeniť** alebo **nahradiť existujúce** produkty alebo technológie, trhové podiely sa môžu vypočítavať s odkazom na existujúce produkty alebo technológie, ktoré sa vylepšia, vymenia alebo nahradia. Ak náhrada existujúceho produktu alebo technológie bude výrazne odlišná, podiely na trhu s odkazom na existujúce produkty alebo technológie môžu byť menej informatívne, ale stále sa môžu použiť ako náhradný ukazovateľ na posúdenie postavenia zmluvných strán na trhu. Alternatívne, ak nie sú k dispozícii hodnoty predaja na trhu, výpočet trhového podielu môže byť založený na iných spoľahlivých informáciách o trhu vrátane výdavkov na výskum a vývoj ⁽¹²⁴⁾.
138. Podľa článku 7 ods. 1 písm. b) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa trhové podiely musia vypočítavať na základe údajov za predchádzajúci kalendárny rok ⁽¹²⁵⁾. V prípade niektorých trhov môže byť potrebné vypočítavať trhové podiely na základe priemeru trhových podielov zmluvných strán za posledné tri predchádzajúce kalendárne roky. To môže byť relevantné napríklad vtedy, keď existujú ponukové trhy a trhové podiely sa môžu medzi jednotlivými rokmi výrazne meniť (napr. z 0 % na 100 %) v závislosti od toho, či zmluvná strana bola alebo nebola úspešná v ponukovom konaní. Môže to byť relevantné aj v prípade trhov, ktoré sa vyznačujú veľkými, jednorazovými zákazkami, pre ktoré nemusí byť trhový podiel z predchádzajúceho kalendárneho roka reprezentatívny, napríklad ak sa v predchádzajúcom kalendárnom roku neuskutočnila žiadna veľká zákazka. Ďalšou situáciou, v ktorej môže byť potrebné vypočítavať trhové podiely na základe priemeru posledných troch predchádzajúcich kalendárnych rokov, je prípad, keď v kalendárnom roku, ktorý predchádza dohode o spolupráci, dôjde k ponukovému alebo dopytovému šoku.

⁽¹¹⁸⁾ Článok 6 ods. 2 písm. b) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Takéto dohody o výskume a vývoji nemusia patriť do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹¹⁹⁾ Článok 6 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹²⁰⁾ Ako sa vymedzuje v článku 1 ods. 1 bode 1 písm. a) bode ii) a bode 1 písm. b) bode ii) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹²¹⁾ Ako sa vymedzuje v článku 1 ods. 1 bode 1 písm. c) a d).

⁽¹²²⁾ Ako je uvedené vyššie v oddiele 2.4.2 týchto usmernení, predchádzajúca dohoda o spoločnom alebo platenom výskume a vývoji musí spĺňať aj podmienky na udelenie výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹²³⁾ Článok 6 ods. 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹²⁴⁾ Článok 7 ods. 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹²⁵⁾ V článku 7 ods. 1 písm. b) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa stanovuje, že ak predchádzajúci kalendárny rok nie je z hľadiska postavenia zmluvných strán na relevantnom trhu, resp. trhoch reprezentatívny, trhové podiely sa vypočítajú na základe priemeru údajov o trhových podieloch zmluvných strán za posledné tri predchádzajúce kalendárne roky.

139. Pokiaľ ide o ukazovatele na výpočet trhových podielov, v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa stanovuje, že výpočet trhových podielov sa zakladá na trhovej hodnote predaja. Pokiaľ údaje o hodnote trhových predajov nie sú k dispozícii, na stanovenie trhového podielu zmluvných strán sa môžu použiť odhady založené na iných spoľahlivých trhových informáciách vrátane objemov predaja na trhu, výdavkov na výskum a vývoj alebo spôsobilostí v oblasti výskumu a vývoja.
140. 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 konkurenčné technológie. Alternatívnym prístupom je výpočet trhových podielov na trhu s technológiami na základe predaja produktov alebo služieb, ktoré obsahujú licencovanú technológiu, na trhoch s nadväzujúcimi 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 ⁽¹²⁶⁾.
- 2.5.4.3. Dohody o nových produktoch a/alebo technológiách a výskumných a vývojových póloch ⁽¹²⁷⁾
- A) HRANIČNÁ HODNOTA PRE NOVÉ PRODUKTY A/ALEBO TECHNOLÓGIE A VÝSKUMNÉ A VÝVOJOVÉ PÓLY
141. Ak sú dve alebo viaceré zmluvné strany dohody o výskume a vývoji podnikmi konkurujúcimi si v inovácii, výnimka sa uplatňuje, ak v čase uzatvorenia dohody o výskume a vývoji prebiehajú okrem výskumného a vývojového úsilia zmluvných strán dohody o výskume a vývoji tri alebo viaceré konkurujúce výskumné a vývojové úsilia porovnateľné s takýmto výskumným a vývojovým úsilím zmluvných strán ⁽¹²⁸⁾.
142. Dohoda o výskume a vývoji medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii by mohla viesť aj k výsledkom, na ktorých spoločnom využívaní sa zmluvné strany vedia dohodnúť (zmluvné produkty alebo zmluvné technológie). To, či dohoda zahŕňa alebo nezahŕňa takéto spoločné využívanie, bude mať vplyv na trvanie výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.
143. Ak sa výsledky dohody o spoločnom alebo platenom výskume a vývoji týkajúce sa nových produktov a/alebo technológií alebo výskumných a vývojových pólov **nevyužívajú spoločne** a dohoda spĺňa podmienky pre výnimku podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, výnimka sa uplatňuje **počas trvania výskumu a vývoja**.
144. Ak sa však výsledky spoločného alebo plateného výskumu a vývoja týkajúce sa nových produktov a/alebo technológií alebo výskumných a vývojových pólov **spoločne využívajú**, na zmluvné strany sa bude naďalej uplatňovať výnimka počas siedmich rokov od prvého uvedenia zmluvných produktov alebo zmluvných technológií na trh v rámci vnútorného trhu ⁽¹²⁹⁾. Platí to, ak dohoda spĺňa podmienky na udelenie výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji ⁽¹³⁰⁾: i) v čase uzatvorenia dohody, ktorej cieľom je spoločný alebo platený výskum a vývoj a ktorá zahŕňa spoločné využívanie ⁽¹³¹⁾, alebo ii) v prípade tých dohôd o výskume a vývoji, v rámci ktorých zmluvné strany spoločne využívajú výsledky predchádzajúcej dohody ⁽¹³²⁾, v čase uzatvorenia takejto predchádzajúcej dohody ⁽¹³³⁾.
145. Po uplynutí sedemročného obdobia by zmluvné strany mali byť schopné vypočítať svoje trhové podiely na trhoch s výsledným zmluvným produktom alebo zmluvnou technológiou. Výnimka sa preto bude naďalej uplatňovať len dovtedy, kým spoločný trhoví podiel strán nepresiahne 25 % na trhoch, do ktorých patria zmluvné produkty alebo zmluvné technológie ⁽¹³⁴⁾. Ak spoločný trhoví podiel po uplynutí sedemročného obdobia stúpne nad 25 %, výnimka stanovená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa naďalej uplatňuje počas dvoch po sebe idúcich kalendárnych rokov nasledujúcich po roku, v ktorom bola táto hraničná hodnota prvýkrát prekročená ⁽¹³⁵⁾.

⁽¹²⁶⁾ Príslušné prvky na výpočet trhových podielov na trhoch s technológiami sú uvedené aj v usmerneniach o transfere technológií.

⁽¹²⁷⁾ V článku 12 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa stanovuje, že v prípade dohôd o výskume a vývoji medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii sa článok 1 ods. 1 bod 18 a článok 6 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji uplatňujú len na dohody, ktoré nadobudnú platnosť po 31. decembri 2022.

⁽¹²⁸⁾ Článok 6 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Ak sa dohoda o výskume a vývoji týka nových produktov a technológií, výnimka sa uplatní, ak v čase uzavretia dohody o výskume a vývoji existujú tri alebo viac konkurujúcich výskumných a vývojových úsilí nad rámec úsilí zmluvných strán dohody o výskume a vývoji na úrovni technológií a na úrovni produktov a sú s nimi porovnateľné.

⁽¹²⁹⁾ Článok 6 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³⁰⁾ Podmienky na udelenie výnimky sú opísané v hlave III nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a okrem iných podmienok zahŕňajú hraničnú hodnotu opísanú v článku 6 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³¹⁾ Ako sa vymedzuje v článku 1 ods. 1 bode 1 písm. a) bode ii) a bode 1 písm. b) bode ii) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³²⁾ Ako sa vymedzuje v článku 1 ods. 1 bode 1 písm. c) a d) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³³⁾ Ako je uvedené vyššie v oddiele 2.4.2 týchto usmerení, predchádzajúca dohoda o spoločnom alebo platenom výskume a vývoji musí spĺňať aj podmienky na udelenie výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³⁴⁾ Článok 6 ods. 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³⁵⁾ Článok 6 ods. 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

B) POSÚDENIE EXISTENCIE KONKURUJÚCEHO A POROVNATEĽNÉHO VÝSKUMNÉHO A VÝVOJOVÉHO ÚSILIA

146. Na to, aby bola spolupráca v oblasti výskumu a vývoja týkajúca sa inovácií oslobodená od dane, je príslušná hraničná hodnota založená na existencii troch **konkurujúcich a porovnateľných** výskumných a vývojových úsílí.
147. Z vymedzenia konkurujúceho výskumného a vývojového úsilia v článku 1 ods. 1 bode 19 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji ⁽¹³⁶⁾ vyplýva, že pri identifikácii **konkurujúceho výskumného a vývojového úsilia je potrebné zohľadniť** tieto prvky:
- a) či sa výskumné a vývojové úsilie týka výskumu a vývoja rovnakých alebo pravdepodobne vymeniteľných nových produktov a/alebo technológií alebo výskumných a vývojových pólů, ktoré sledujú v podstate rovnaký cieľ alebo zámer ako tie, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji;
 - b) či sú tretie strany už zapojené do výskumného a vývojového úsilia alebo či majú možnosť a predpoklady nezávisle sa zapojiť do takéhoto úsilia a
 - c) či sú tieto tretie strany nezávislé od strán dohody o výskume a vývoji.
148. Po prvé, pokiaľ ide o otázku, či **sa výskumné a vývojové úsilie týka rovnakých alebo pravdepodobne vymeniteľných** nových produktov a/alebo technológií alebo výskumných a vývojových pólů, ktoré sledujú v **podstate rovnaký cieľ**, možno na ňu odpovedať rovnakým spôsobom, ako pri posudzovaní podnikov konkurujúcich v inovácii uvedenom v oddiele 2.5.4.1.
149. Po druhé, konkurujúce výskumné a vývojové úsilie môže byť také, do ktorého sú **už tretie strany zapojené** samostatne alebo v spolupráci s inými tretími stranami. To znamená, že výskumné a vývojové úsilie môže byť realizované buď nezávisle jednou treťou stranou, alebo spoločne viacerými rôznymi tretími stranami. Konkurujúce výskumné a vývojové úsilie sa môže vzťahovať aj na také úsilie, do ktorého má tretia strana **možnosť a predpoklady nezávisle sa zapojiť**. To, či má tretia strana možnosť a vôľu nezávisle sa zapojiť do výskumu a vývoja rovnakých alebo podobných vymeniteľných nových produktov a/alebo technológií alebo výskumných a vývojových pólů, ktoré sledujú v podstate rovnaký cieľ alebo zámer ako tie, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji, možno určiť na základe prístupu tretej strany k príslušným finančným a ľudským zdrojom, jej práv duševného vlastníctva, know-how alebo iných špecializovaných prostriedkov alebo jej predchádzajúceho výskumného a vývojového úsilia.
150. Po tretie, otázka, či výskumné a vývojové úsilie vyvíjajú **tretie strany, ktoré sú nezávislé** od zmluvných strán dohody o výskume a vývoji, má za cieľ zahrnúť do posúdenia len také výskumné a vývojové úsilie, do ktorého zmluvné strany dohody o výskume a vývoji nie sú zapojené.
151. Pokiaľ ide o **posúdenie porovnateľnosti konkurujúceho výskumného a vývojového úsilia** s úsilím strán dohody o výskume a vývoji, v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa stanovuje, že sa vykonáva na základe spoľahlivých informácií týkajúcich sa prvkov, ako sú i) rozsah, štádium a načasovanie výskumného a vývojového úsilia; ii) finančné a ľudské zdroje tretích strán (resp. prístup k nim), ich duševné vlastníctvo, know-how alebo iné špecializované prostriedky, ich predchádzajúce výskumné a vývojové úsilie a iii) spôsobilosť a predpoklady tretích strán priamo alebo nepriamo využívať možné výsledky svojho výskumného a vývojového úsilia na vnútornom trhu ⁽¹³⁷⁾.
152. Kritériá sa musia uplatňovať na základe individuálneho prístupu, ktorý vyvažuje faktory hovoriace v prospech porovnateľnosti a proti nej. Cieľom tohto vyvažovania je v konečnom dôsledku zistiť, či konkurujúce výskumné a vývojové úsilie predstavuje pre zmluvné strany dohody o výskume a vývoji konkurenčné obmedzenie.
153. Prvý súbor prvkov na posúdenie porovnateľnosti **súvisí so samotným výskumným a vývojovým úsilím**. Týkajú sa rozsahu, štádia a načasovania výskumného a vývojového úsilia. To napríklad znamená, že ak konkurujúce výskumné a vývojové úsilie tretej strany má prinajmenšom rovnaký alebo podobný rozsah alebo je v podobnom alebo pokročilejšom štádiu vývoja ako výskumné a vývojové úsilie, na ktoré sa vzťahuje dohoda o výskume a vývoji, môže predstavovať konkurenčné obmedzenie, čo by hovorilo v prospech porovnateľnosti. Podobne, pokiaľ ide o načasovanie, napríklad výskumného a vývojového úsilia tretej strany, ktoré je šesť až osem rokov od vstupu na trh, v porovnaní s úsilím zmluvných strán dohody o výskume a vývoji, ktoré je jeden rok od vstupu na trh, nemusí byť porovnateľné.

⁽¹³⁶⁾ „konkurujúce výskumné a vývojové úsilie“ je výskumné a vývojové úsilie, do ktorého sa tretia strana zapája samostatne alebo v spolupráci s inými tretími stranami alebo do ktorého sa tretia strana vie a môže nezávisle zapojiť a ktoré sa týka: a) výskumu a vývoja rovnakých alebo pravdepodobne vymeniteľných nových produktov a/alebo technológií, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji, alebo b) výskumných a vývojových pólů, ktoré sledujú v podstate rovnaký cieľ alebo zámer ako tie, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji; tieto tretie strany musia byť nezávislé od zmluvných strán dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³⁷⁾ Článok 7 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. V prípade tretích strán, ktoré sa vedľa a môžu zapojiť do konkurujúceho výskumného a vývojového úsilia, by bol na posúdenie porovnateľnosti relevantný len druhý a tretí súbor prvkov.

154. Druhý súbor prvkov **súvisí s možnosťami tretej strany alebo strán pustiť sa do výskumného a vývojového úsilia**. Týka sa to ich finančných a ľudských zdrojov (resp. prístupu k nim), ich duševného vlastníctva, know-how alebo iných špecializovaných prostriedkov alebo ich predchádzajúceho výskumného a vývojového úsilia. Tieto prvky sú dôležité na určenie toho, či sú zdroje a spôsobilosti, ktoré podporujú výskumné a vývojové úsilie tretích strán, porovnateľné, a preto by mohli mať prinajmenšom podobné tempo vývoja a výsledky, a tým obmedzovať konkurenčné prostredie. Napríklad výskumné a vývojové úsilie tretej strany nemusí byť porovnateľné, ak jej evidentne chýbajú finančné a ľudské zdroje na realizáciu podobného výskumného a vývojového úsilia. Podobne by v prospech porovnateľnosti hovorili predchádzajúce úspešné skúsenosti tretej strany s podobnými výskumno-vývojovými projektmi, na ktoré sa má vzťahovať dohoda o výskume a vývoji. Okrem toho v niektorých odvetviach môže v prospech porovnateľnosti hovoriť aj podobný prístup a/alebo vlastníctvo príslušných práv duševného vlastníctva (napr. patentov) či príslušného know-how treťou stranou.

155. Tretí súbor **prvkov súvisí s využívaním výsledkov**. Týka sa to spôsobilosti a predpokladov tretích strán (t. j. motivácie, aby sa naďalej zapájali pri uvádzaní výsledkov na trh) využívať možné výsledky výskumného a vývojového úsilia na vnútornom trhu. To napríklad znamená, že výskumné a vývojové úsilie, ktoré sa pravdepodobne využije len mimo EÚ bez vyhladky na dosiahnutie vnútorného trhu, nemusí byť porovnateľné s výskumným a vývojovým úsilím, ktoré je predmetom dohody o výskume a vývoji, v prípade ktorého by sa výsledky uviedli na vnútorný trh.

2.5.4.4. Dohody medzi nekonkurenčnými podnikmi

156. Ak sú zmluvné strany dohody o výskume a vývoji **nekonkurenčnými podnikmi**, nepodliehajú žiadnej hraničnej hodnote ⁽¹³⁸⁾. Ak sa výsledky výskumu a vývoja **nevyužívajú spoločne**, dohoda o výskume a vývoji podlieha výnimke počas celého trvania výskumu a vývoja.

157. Ak sa výsledky výskumu a vývoja **využívajú spoločne**, výnimka sa uplatňuje sedem rokov od okamihu, keď sa zmluvné produkty alebo zmluvné technológie prvýkrát uvedú na trh v rámci vnútorného trhu.

158. Po uplynutí sedemročného obdobia by zmluvné strany mali byť schopné vypočítať svoje trhové podiely na trhoch s výsledným zmluvným produktom alebo zmluvnou technológiou. Výnimka sa bude naďalej uplatňovať len dovtedy, kým spoločný trhový podiel zmluvných strán nepresiahne 25 % na trhoch, do ktorých patria zmluvné produkty alebo zmluvné technológie. Ak spoločný trhový podiel na jednom z týchto trhov stúpne nad 25 % po uplynutí sedemročného obdobia, výnimka stanovená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa naďalej uplatňuje počas dvoch po sebe idúcich kalendárnych rokov nasledujúcich po roku, v ktorom bola hraničná hodnota prvýkrát prekročená ⁽¹³⁹⁾.

2.6. Veľmi závažné a vylúčené obmedzenia hospodárskej súťaže

2.6.1. Veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže

159. Článok 8 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji obsahuje zoznam veľmi závažných obmedzení hospodárskej súťaže. Tie sa považujú za vážne obmedzenia hospodárskej súťaže, ktoré by mali byť vo väčšine prípadov zakázané z dôvodu ujmy, ktorú spôsobujú trhu a spotrebiteľom. Dohody o výskume a vývoji, ktoré obsahujú jedno alebo viac veľmi závažných obmedzení hospodárskej súťaže, sú ako celok vylúčené z rozsahu pôsobnosti výnimky stanovenej v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

160. Veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže uvedené v článku 8 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji možno rozdeliť do týchto kategórií: i) obmedzenia slobody zmluvných strán vykonávať iné výskumné a vývojové úsilie; ii) obmedzenia produkcie alebo predaja a stanovenie cien; iii) obmedzenia aktívneho a pasívneho predaja a iv) iné veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže.

2.6.1.1. Obmedzenie slobody zmluvných strán vykonávať iné výskumné a vývojové úsilie

161. Článok 8 ods. 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji vylučuje z výnimky dohody o výskume a vývoji, ktoré znamenajú obmedzenie slobody strán vykonávať výskum a vývoj nezávisle alebo v spolupráci s tretími stranami buď:

a) v oblasti nesúvisiacej s oblasťou, ktorej sa týka dohoda o výskume a vývoji, alebo

⁽¹³⁸⁾ Článok 6 ods. 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹³⁹⁾ Článok 6 ods. 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

- b) v oblasti, na ktorú sa vzťahuje dohoda o výskume a vývoji, alebo v súvisiacej oblasti po dokončení výskumu a vývoja.

162. Inými slovami, zmluvné strany dohody o výskume a vývoji musia mať vždy možnosť vynakladať výskumné a vývojové úsilie v oblastiach, ktoré nie sú spojené s oblasťami, na ktoré sa vzťahuje dohoda o výskume a vývoji. Zmluvné strany musia mať aj po dokončení výskumu a vývoja, na ktorý sa vzťahuje dohoda o výskume a vývoji, možnosť vynakladať výskumné a vývojové úsilie v oblasti, na ktorú sa vzťahuje dohoda o výskume a vývoji, alebo v súvisiacej oblasti. V opačnom prípade sa na dohodu o výskume a vývoji nebude uplatňovať výnimka podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

2.6.1.2. Obmedzenie produkcie alebo predaja a dohoda o cenách

163. Článok 8 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji vylučuje z výnimky dohody o výskume a vývoji, ktoré zahŕňajú obmedzenia produkcie alebo predaja. Ak sa konkurenti dohodnú na obmedzení množstva, ktoré môže každý z nich produkovať alebo predávať, zvyčajne ide o vážne obmedzenie hospodárskej súťaže. Stanovovanie cieľov v oblasti výroby sa však nemá považovať za veľmi závažné obmedzenie hospodárskej súťaže, keď spoločné využívanie výsledkov zahŕňa spoločnú výrobu zmluvných produktov⁽¹⁴⁰⁾. Podobne sa ani stanovovanie predajných cieľov nepovažuje za veľmi závažné obmedzenie hospodárskej súťaže, keď spoločné využívanie výsledkov zahŕňa spoločnú distribúciu zmluvných produktov alebo spoločné udeľovanie licencií na zmluvné technológie a vykonáva ho spoločný tím, organizácia alebo podnik alebo je spoločne zverené tretej strane⁽¹⁴¹⁾. To sa vzťahuje aj na postupy, ktoré predstavujú špecializáciu v kontexte využívania výsledkov⁽¹⁴²⁾ a niektoré záväzky nekonkurovania⁽¹⁴³⁾.

164. Podľa článku 8 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji je aj stanovovanie cien pri predaji produktov alebo stanovovanie licenčných poplatkov pri udeľovaní licencií na technológie tretím stranám veľmi závažným obmedzením hospodárskej súťaže. Stanovovanie cien účtovaných priamym zákazníkom alebo stanovovanie licenčných poplatkov účtovaných priamym nadobúdateľom licencie, ak spoločné využívanie výsledkov zahŕňa spoločnú distribúciu zmluvných produktov alebo spoločné udeľovanie licencií na zmluvné technológie a vykonáva ho spoločný tím, organizácia alebo podnik alebo je spoločne zverené tretej strane, sa však nepovažuje za veľmi závažné obmedzenie hospodárskej súťaže.

2.6.1.3. Obmedzenia aktívneho a pasívneho predaja

165. Článok 8 ods. 4, 5 a 6 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa týka obmedzení aktívneho a pasívneho predaja. Pokiaľ ide o dohody o výskume a vývoji, **pasívny predaj** je vymedzený v článku 1 ods. 1 bode 24 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji ako predaj v reakcii na nevyžiadané žiadosti jednotlivých zákazníkov vrátane dodania produktov zákazníkovi alebo zákazníkovi bez toho, aby sa inicioval predaj aktívnym zameraním sa na konkrétneho zákazníka, skupinu zákazníkov alebo územie; pasívny predaj zahŕňa predaj vyplývajúci z účasti na súkromnom alebo verejnom obstarávaní.

166. Aktívny predaj sa vzťahuje na všetky formy predaja okrem pasívneho predaja vrátane:

- a) aktívneho oslovovania zákazníkov prostredníctvom návštev, listov, e-mailov, telefonátov alebo iných prostriedkov priamej komunikácie alebo prostredníctvom cieľenej reklamy či propagácie, offline alebo online, napríklad v tlačенých alebo digitálnych médiách vrátane online médií, nástrojov na porovnávanie cien alebo reklamy vo vyhľadávateľoch zameraných na zákazníkov na konkrétnych územiach alebo zo špecifických skupín zákazníkov;
- b) ponúkajú iných jazykových možností na webovom sídle, ako sú tie, ktoré sa bežne používajú na území, kde má distribútor sídlo;
- c) ponúkajú webového sídla s názvom domény, ktorá zodpovedá inému územiu, ako je územie, kde má distribútor sídlo.

⁽¹⁴⁰⁾ Článok 8 ods. 2 písm. a) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁴¹⁾ Článok 8 ods. 2 písm. b) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁴²⁾ Článok 8 ods. 2 písm. c) nariadenia o rozpočtových pravidlách v oblasti výskumu a vývoja. Vymedzenie špecializácie v kontexte využívania výsledkov pozri v článku 1 ods. 1 bode 14 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a v oddiele 2.4.2 týchto usmernení.

⁽¹⁴³⁾ Článok 8 ods. 2 písm. d) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

167. V článku 8 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa ruší výnimka z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji pre dohody o výskume a vývoji obsahujúce obmedzenia pasívneho predaja. To sa vzťahuje na akékoľvek obmedzenie pasívneho predaja, pokiaľ ide o a) územie, na ktorom môžu zmluvné strany pasívne predávať zmluvné produkty alebo udeľovať licencie na zmluvné technológie, alebo b) zákazníkov, ktorým môžu zmluvné strany pasívne predávať zmluvné produkty alebo udeľovať licencie na zmluvné technológie, ale s vylúčením požiadavky na výlučné udeľovanie licencií na výsledky druhej zmluvnej strane. Dôvodom tejto poslednej výnimky je výslovná možnosť poskytnutá zmluvným stranám, že iba jedna zmluvná strana vyrába a distribuuje zmluvné produkty na základe výhradnej licencie udelené druhou zmluvnou stranou ⁽¹⁴⁴⁾.
168. V článku 8 ods. 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa ruší výnimka z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji pre dohody o výskume a vývoji, ktoré obsahujú určité obmedzenia aktívneho predaja. Ide o požiadavku nerealizovať žiadny aktívny predaj alebo obmedzovať aktívny predaj zmluvných produktov alebo zmluvných technológií na určitých územiach alebo určitým zákazníkom, ktorí neboli výhradne pridelení jednej zo zmluvných strán prostredníctvom špecializácie v kontexte využívania výsledkov.
169. To znamená, že aktívny predaj nesmie byť medzi zmluvnými stranami obmedzený, pokiaľ zmluvné strany nepridelia územia alebo zákazníkov jednej z nich na základe špecializácie v kontexte využívania výsledkov ⁽¹⁴⁵⁾.

2.6.1.4. Ďalšie veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže

170. Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji zahŕňa ďalšie dve veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže. Po prvé, ak si strany medzi sebou rozdelili územia alebo inak rozdelili zákazníkov prostredníctvom špecializácie v kontexte využívania výsledkov, je veľmi závažným obmedzením hospodárskej súťaže požadovať, aby jedna zmluvná strana odmietla uspokojiť dopyt zákazníkov pridelených inej zmluvnej strane, ak by takíto zákazníci uvádzali zmluvné produkty na trh alebo udeľovali licencie na zmluvné technológie na iných územiach v rámci vnútorného trhu ⁽¹⁴⁶⁾.
171. Po druhé, požiadavka sťažiť používateľom alebo ďalším predajcom získanie zmluvných produktov od iných ďalších predajcov v rámci vnútorného trhu je takisto veľmi závažným obmedzením hospodárskej súťaže ⁽¹⁴⁷⁾.

2.6.2. Vylúčené obmedzenia hospodárskej súťaže

172. Článok 9 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji vylučuje niektoré záväzky uvedené v dohodách o výskume a vývoji z výnimky stanovenej v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Ide o záväzky, pri ktorých nemožno s dostatočnou istotou predpokladať, že spĺňajú podmienky článku 101 ods. 3. Na rozdiel od veľmi závažných obmedzení hospodárskej súťaže, na ktoré sa vzťahuje článok 8 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, vylúčené obmedzenia hospodárskej súťaže neodnímajú výhodu skupinovej výnimky pre celú dohodu o výskume a vývoji. To však platí len v prípade, že príslušné obmedzenie možno oddeliť od zvyšku dohody. Ak je obmedzenie oddeliteľné, na zvyšok dohody sa naďalej uplatňuje výnimka podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.
173. Vylúčené obmedzenia hospodárskej súťaže podliehajú individuálnemu posúdeniu podľa článku 101. Neexistuje predpoklad, že vylúčené obmedzenia patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 alebo nespĺňajú podmienky článku 101 ods. 3.
174. Prvým vylúčeným obmedzením hospodárskej súťaže je záväzok nespochybňovať platnosť práv duševného vlastníctva, ktoré zmluvné strany požívajú na vnútornom trhu:
- a) po dokončení výskumu a vývoja v súvislosti s právami duševného vlastníctva, ktoré sa týkajú výskumu a vývoja, alebo
 - b) po uplynutí platnosti dohody o výskume a vývoji pre práva duševného vlastníctva, ktoré chránia výsledky výskumu a vývoja ⁽¹⁴⁸⁾.

⁽¹⁴⁴⁾ Podľa vymedzenia špecializácie v kontexte využívania výsledkov uvedeného v článku 1 ods. 1 bode 14 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁴⁵⁾ Pozri vymedzenie špecializácie v kontexte využívania výsledkov v článku 1 ods. 1 bode 14 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁴⁶⁾ Článok 8 ods. 6 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁴⁷⁾ Článok 8 ods. 7 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

⁽¹⁴⁸⁾ Článok 9 ods. 1 písm. a) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

175. Dôvodom vylúčenia takýchto záväzkov z výhod skupinovej výnimky je, že zmluvným stranám, ktoré majú príslušné informácie na identifikáciu práva duševného vlastníctva, ktoré bolo udelené omylom, by sa nemalo brániť v podaní námietky týkajúcej sa platnosti takýchto práv duševného vlastníctva. V prípade takéhoto obmedzenia nemožno vo všeobecnosti predpokladať, že sú splnené podmienky článku 101 ods. 3, a zmluvné strany preto budú musieť takéto obmedzenia samy posúdiť. Ustanovenia umožňujúce ukončenie dohody o výskume a vývoji, ak jedna zo zmluvných strán napadne platnosť práv duševného vlastníctva, ktoré sú relevantné pre dohodu o výskume a vývoji alebo ktoré chránia výsledky výskumu a vývoja, však nie sú vylúčenými obmedzeniami hospodárskej súťaže.
176. Druhým vylúčeným obmedzením hospodárskej súťaže je záväzok neudelieť tretím stranám licencie na výrobu zmluvných produktov alebo na využívanie zmluvných technológií. To znamená, že zmluvné strany by v zásade mali mať možnosť slobodne udeľovať licencie tretím stranám. Výnimka platí v prípade, že dohody o výskume a vývoji stanovujú využívanie výsledkov spoločného výskumu a vývoja alebo plateného výskumu a vývoja aspoň jednou zo zmluvných strán a takéto využívanie sa uskutočňuje na vnútornom trhu voči tretím stranám.
- 2.7. **Odňatie výhody vyplývajúcej z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji**
177. Komisia môže odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji podľa článku 29 ods. 1 nariadenia (ES) č. 1/2003, ak zistí, že v konkrétnom prípade má dohoda o výskume a vývoji, na ktorú sa vzťahuje výnimka stanovená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, určité účinky, ktoré sú nezlučiteľné s článkom 101 ods. 3. Okrem toho, ak má takáto dohoda v konkrétnom prípade účinky, ktoré sú nezlučiteľné s článkom 101 ods. 3 na území členského štátu alebo na jeho časti, ktoré má všetky znaky osobitného geografického trhu, aj vnútroštátny orgán na ochranu hospodárskej súťaže môže odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji vo vzťahu k tomuto územiu podľa článku 29 ods. 2 nariadenia (ES) č. 1/2003. V článku 29 nariadenia (ES) č. 1/2003 sa neuvádzajú súdy členských štátov, ktoré preto nemajú právomoc odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, pokiaľ príslušný súd nie je určeným orgánom na ochranu hospodárskej súťaže členského štátu podľa článku 35 nariadenia (ES) č. 1/2003.
178. Komisia a vnútroštátne orgány na ochranu hospodárskej súťaže môžu odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, najmä ak:
- a) existencia dohody o výskume a vývoji podstatne obmedzuje možnosť tretích strán vykonávať výskum a vývoj v oblasti (-ach) súvisiacej (-ich) so zmluvnými produktmi alebo zmluvnými technológiami alebo výskumnými a vývojovými pólmi; dôvodom môže byť napríklad obmedzená dostupná výskumná kapacita;
 - b) existencia dohody o výskume a vývoji podstatne obmedzuje prístup tretích strán na trh so zmluvnými produktmi alebo zmluvnými technológiami; môže to byť spôsobené napríklad osobitnou štruktúrou dodávok;
 - c) zmluvné strany nevyužívajú výsledky spoločného alebo plateného výskumu a vývoja voči tretím stranám bez objektívne opodstatneného dôvodu;
 - d) zmluvné produkty alebo zmluvné technológie nie sú na celom vnútornom trhu ani na jeho podstatnej časti predmetom skutočnej hospodárskej súťaže s inými produktmi alebo technológiami, ktoré používatelia považujú za rovnocenné vzhľadom na ich vlastnosti, cenu a zamýšľané použitie.
179. Podľa článku 29 ods. 1 nariadenia (ES) č. 1/2003 môže Komisia z vlastného podnetu alebo na základe sťažnosti odňať výhody vyplývajúce z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. To zahŕňa možnosť vnútroštátnych orgánov na ochranu hospodárskej súťaže požiadať Komisiu o odňatie výhody vyplývajúcej z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji v konkrétnom prípade bez toho, aby bolo dotknuté uplatňovanie pravidiel prideľovania prípadov a pomoci v rámci Európskej siete pre hospodársku súťaž⁽¹⁴⁹⁾, a bez toho, aby bola dotknutá ich vlastná právomoc odňať výhodu podľa článku 29 ods. 2 nariadenia (ES) č. 1/2003. Ak v konkrétnom prípade požiadajú Komisiu o uplatnenie článku 29 ods. 1 nariadenia (ES) č. 1/2003 aspoň tri vnútroštátne orgány na ochranu hospodárskej súťaže, Komisia prípad prediskutuje v rámci Európskej siete pre hospodársku súťaž s cieľom rozhodnúť o odňatí alebo ponechaní výhody vyplývajúcej z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Komisia v tejto súvislosti v rámci rozhodovania o tom, či sú splnené podmienky na odňatie v konkrétnom prípade, riadne zohľadní stanoviská vnútroštátnych orgánov na ochranu hospodárskej súťaže, ktoré Komisiu požiadali o odňatie výhody vyplývajúcej z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

(¹⁴⁹) Pozri kapitolu IV nariadenia (ES) č. 1/2003.

180. Z článku 29 ods. 1 a 2 nariadenia (ES) č. 1/2003 vyplýva, že Komisia má výlučnú právomoc odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji v celej Únii v tom zmysle, že môže odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji v súvislosti s dohodami o výskume a vývoji, ktoré obmedzujú hospodársku súťaž na relevantnom geografickom trhu, ktorý je širší ako územie jedného členského štátu, zatiaľ čo vnútroštátne orgány na ochranu hospodárskej súťaže môžu odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia len vo vzťahu k územiu svojho príslušného členského štátu.
181. Preto sa právomoc jednotlivých vnútroštátnych orgánov na ochranu hospodárskej súťaže na stiahnutie z trhu vzťahuje na prípady, keď relevantný trh zahŕňa jeden členský štát alebo región nachádzajúci sa výlučne v jednom členskom štáte alebo jeho časti. V takomto prípade má vnútroštátny orgán na ochranu hospodárskej súťaže právomoc odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji v súvislosti s dohodou o výskume a vývoji, ktorá má na tomto vnútroštátnom alebo regionálnom trhu účinky nezlučiteľné s článkom 101 ods. 3 zmluvy. Ide o súbežnú právomoc v tom zmysle, že článok 29 ods. 1 nariadenia (ES) č. 1/2003 takisto oprávňuje Komisiu odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji vo vzťahu k vnútroštátnemu alebo regionálnemu trhu, ak predmetná dohoda o výskume a vývoji môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi.
182. Ak ide o viacero samostatných vnútroštátnych alebo regionálnych trhov, viaceré príslušné vnútroštátne orgány na ochranu hospodárskej súťaže môžu súbežne na niekoľkých trhoch odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.
183. Zo znenia článku 29 ods. 1 nariadenia (ES) č. 1/2003 vyplýva, že ak Komisia odníme výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, musí najprv preukázať, že príslušná dohoda o výskume a vývoji má citelné protisúťažné účinky, ktoré ju zaraďujú do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 zmluvy. Po druhé, musí preukázať, že dohoda má účinky, ktoré sú nezlučiteľné s článkom 101 ods. 3 zmluvy, čo znamená, že nespĺňa aspoň jednu zo štyroch podmienok článku 101 ods. 3 zmluvy. Podľa článku 29 ods. 2 nariadenia (ES) č. 1/2003 sa rovnaké požiadavky uplatňujú v prípade, že vnútroštátny orgán na ochranu hospodárskej súťaže odníme výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji vo vzťahu k svojmu členskému štátu. Konkrétne, pokiaľ ide o dôkazné bremeno splnenia druhej požiadavky, v článku 29 nariadenia (ES) č. 1/2003 sa vyžaduje, aby príslušný vnútroštátny orgán na ochranu hospodárskej súťaže preukázal, že nie je splnená aspoň jedna zo štyroch podmienok uvedených v článku 101 ods. 3 zmluvy ⁽¹⁵⁰⁾.
184. Ak sú splnené požiadavky článku 29 ods. 1 nariadenia (ES) č. 1/2003, Komisia môže v jednotlivom prípade odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Takéto odňatie a požiadavky naň uvedené v predchádzajúcich bodoch sa musia odlišovať od zistení v rozhodnutí Komisie o porušení podľa kapitoly III nariadenia (ES) č. 1/2003. Odňatie však možno skombinovať, napríklad so zistením porušovania a uložením opravného prostriedku, a dokonca aj s dočasnými opatreniami, ako sa to uskutočnilo v predchádzajúcich rozhodnutiach Komisie ⁽¹⁵¹⁾.
185. Ak Komisia v zmysle článku 29 ods. 1 nariadenia (ES) č. 1/2003 odníme výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, musí zohľadniť, že odňatie môže mať iba účinok *ex nunc*, t. j. status výnimky príslušných dohôd ostane bez zmeny až do dátumu nadobudnutia účinnosti odňatia výnimky. V prípade odňatia výnimky podľa článku 29 ods. 2 nariadenia (ES) č. 1/2003 musí príslušný vnútroštátny orgán na ochranu hospodárskej súťaže zohľadniť aj svoje povinnosti podľa článku 11 ods. 4 nariadenia (ES) č. 1/2003, najmä povinnosť poskytnúť Komisii všetky príslušné plánované rozhodnutia.

⁽¹⁵⁰⁾ Požiadavka podľa článku 29 nariadenia (ES) č. 1/2003 týkajúca sa dôkazného bremena príslušného vnútroštátneho orgánu na ochranu hospodárskej súťaže vyplýva zo situácie, keď sa neuplatňuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji a podnik sa v individuálnom prípade odvoláva na článok 101 ods. 3. V takejto situácii znáša bremeno dokazovania podľa článku 2 nariadenia (ES) č. 1/2003, že sú splnené všetky štyri podmienky článku 101 ods. 3, podnik. Na tento účel musí svoje tvrdenia zdôvodniť, pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci AT.39226 – Lundbeck, potvrdené rozsudkami z 8. septembra 2016, Lundbeck/Komisia, T-472/13, EU:T:2016:449, a z 25. marca 2021, Lundbeck/Komisia, C-591/16 P, EU:C:2021:243.

⁽¹⁵¹⁾ Komisia využila svoju právomoc odňať výhodu vyplývajúcu z jedného z predtým platných nariadení o skupinovej výnimke v rozhodnutiach Komisie z 25. marca 1992 (dočasné opatrenia) a z 23. decembra 1992 týkajúcich sa konaní podľa článku 85 Zmluvy o EHS vo veci IV/34.072 – Mars/Langnese a Schöller potvrdených rozsudkom z 1. októbra 1998 vo veci Langnese-Iglo/Komisia, C-279/95 P, EU:C:1998:447, a v rozhodnutiach Komisie zo 4. decembra 1991 (predbežné opatrenia) a zo 4. decembra 1991 týkajúcich sa konaní podľa článku 85 Zmluvy o EHS vo veci IV/33.157 – Eco System/Peugeot.

2.8. **Posúdenie podľa článku 101 ods. 3 dohôd o výskume a vývoji, ktoré nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji**

186. Neexistuje predpoklad, že dohody o výskume a vývoji, ktoré nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1, ani že by nespĺňali podmienky článku 101 ods. 3. Takéto dohody o výskume a vývoji si vyžadujú individuálne posúdenie podľa článku 101.

187. Takéto individuálne posúdenie sa začína otázkou, či by dohoda obmedzila hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 ⁽¹⁵²⁾. Ak áno, podniky by mali posúdiť, či dohoda o výskume a vývoji spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

2.8.1. *Zvýšenie efektívnosti*

188. Mnohé dohody o výskume a vývoji – či už obsahujú spoločné využívanie možných výsledkov, alebo nie – prinášajú zvýšenie efektívnosti prostredníctvom spojenia dopĺňajúcich sa zručností a prostriedkov, čo vedie k tomu, že vylepšené 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 a znížiť závislosť od príliš obmedzeného počtu dodávateľov určitých technológií, produktov a služieb. Toto zvýšenie efektívnosti môže prispieť k odolnosti vnútorného trhu.

2.8.2. *Nevyhnutnosť*

189. 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. Najmä veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže uvedené v článku 8 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji ⁽¹⁵³⁾ spĺňajú kritérium nevyhnutnosti pri individuálnom posúdení s menšou pravdepodobnosťou.

2.8.3. *Prenesenie na spotrebiteľov*

190. 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 vylepšených produktov na trh musí prevážiť akékoľvek zvýšenia cien alebo iné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

191. 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 dopĺňajúcich sa zručností a prostriedkov. Zmluvné strany dohody môžu mať napríklad rôzne spôsobilosti v oblasti výskumu.

192. Ak sú zručnosti a prostriedky 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.

193. Čím je okrem toho trhová sila zmluvných strán vyššia, tým je menšia pravdepodobnosť, že budú prenášať zvýšenie efektívnosti na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

2.8.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

194. Kritériá článku 101 ods. 3 nemožno splniť, ak zmluvné strany majú možnosť vylúčiť súťaž vo vzťahu k podstatnej časti dotknutých produktov alebo technológií.

2.9. **Čas posudzovania**

195. Posudzovanie obmedzujúcich dohôd v zmysle článku 101 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.

⁽¹⁵²⁾ Pozri aj oddiel 2.3 týchto usmernení.

⁽¹⁵³⁾ Pozri aj oddiel 2.6 týchto usmernení o veľmi závažných obmedzeniach hospodárskej súťaže.

196. Výnimka podľa článku 101 ods. 3 sa uplatňuje, pokiaľ sú splnené štyri kumulatívne podmienky stanovené v článku 101 ods. 3, a prestáva sa uplatňovať, keď už to tak nie je. Pri uplatňovaní štyroch kumulatívnych kritérií podľa článku 101 ods. 3 je potrebné zohľadniť počiatočné nenávratné investície všetkých zmluvných strán, ako aj čas potrebný a obmedzenia požadované na vynaloženie a navrátenie investície určenej na zvýšenie efektívnosti. 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 udelenej 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 uvedených pravidiel.
197. V niektorých prípadoch je dohoda obmedzujúca hospodársku súťaž nezvratná. Po tom, ako sa obmedzujúca dohoda vykoná, nemožno znovu nastoliť situáciu *ex ante*. V takých prípadoch sa posudzovanie musí uskutočniť výhradne na základe skutočností, ktoré sú relevantné v čase vykonávania dohody.
198. 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 spôsobilosti so spôsobilosťami druhej zmluvnej strany, následne nemusí byť objektívne z technického a ekonomického hľadiska možné projekt oživiť. Ak je v tomto momente dohoda zlučiteľná s článkom 101, napríklad preto, lebo dostatočný počet tretích strán realizuje konkurujúce výskumné a vývojové úsilie, dohoda zmluvných strán o tom, že sa vzdajú svojich individuálnych projektov, zostáva aj naďalej zlučiteľná s článkom 101 ods. 1, dokonca aj vtedy, ak neskôr projekty tretích strán zlyhajú.
199. Zákaz uvedený v článku 101 ods. 1 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 výsledkov, 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*.
- 2.10. **Príklad**
200. Dohody o výskume a vývoji medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii

Príklad 1

Situácia: Spoločnosti A a B nezávisle od seba investovali značné prostriedky do výskumu a vývoja novej miniaturizovanej elektronickej súčiastky, ktorá nevylepší ani nenahradí existujúce súčiastky a po ktorej dopyt v prípade úspechu vytvorí vlastný nový trh. Spoločnosti A a B vyvinuli prvé prototypy. Teraz sa dohodli, že toto výskumné a vývojové úsilie spoja založením spoločného podniku na dokončenie výskumu a vývoja, pričom sa zamerajú len na jedno z týchto dvoch výskumných a vývojových úsilí (časť dohody týkajúca sa výskumu a vývoja) a na výrobu novej súčiastky (časť dohody týkajúca sa spoločného využívania výsledkov), ktorá sa predá späť spoločnostiam A a B, aby mohli novú súčiastku samostatne komercializovať (ďalej len „dohoda o výskume a vývoji“).

Neexistujú žiadne iné spoločnosti, ktoré by v súčasnosti vyvíjali rovnakú alebo vymeniteľnú elektronicкую súčiastku alebo ktoré by mali možnosť a predpoklady nezávisle sa zapojiť do výskumu a vývoja s cieľom vyvinúť rovnakú alebo vymeniteľnú súčiastku.

Analýza: Miniaturizovaná elektronicкая súčiastka je úplne nový produkt a malo by sa analyzovať, či dohoda o výskume a vývoji obmedzuje hospodársku súťaž na vnútornom trhu v zmysle článku 101 ods. 1. Okrem toho by sa malo posúdiť, či sa na dohodu o výskume a vývoji vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji.

V čase uzavretia dohody o výskume a vývoji sú spoločnosti A a B jedinými dvoma podnikmi, ktoré sa zapájajú (alebo majú možnosť a predpoklady sa zapojiť) do výskumu a vývoja novej súčiastky. Každý z nich by bol schopný pokračovať vo výskume a vývoji novej súčiastky nezávisle a uviesť novú súčiastku na trh. Prostredníctvom spoločného podniku sa teraz spoločnosti A a B zamerajú na jedno výskumné a vývojové úsilie namiesto toho, aby sa venovali dvom samostatným úsiliam. Preto môže mať dohoda o výskume a vývoji obmedzujúce účinky v zmysle článku 101, spôsobené znížením počtu výskumných a vývojových úsilí, a tým aj počtu produktov, ktoré sa pravdepodobne dostanú na trh.

Ak by dohoda viedla k obmedzeniu hospodárskej súťaže, zmluvné strany by museli určiť, či môžu dostať výnimku podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Dohoda o výskume a vývoji medzi spoločnosťami A a B však nespĺňa podmienky na udelenie výnimky. Predovšetkým nie je splnená hraničná hodnota pre dohody medzi podnikmi konkurujúcimi v inovácii, keďže neexistuje žiadne iné konkurujúce výskumné a vývojové úsilie (článok 6 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji). V dôsledku toho je potrebné individuálne posúdenie, aby sa určilo, či dohoda o výskume a vývoji spĺňa požiadavky podľa článku 101 ods. 3.

Podľa článku 101 ods. 3 by síce dohoda o výskume a vývoji mohla potenciálne priniesť zvýšenie efektívnosti v podobe rýchlejšieho uvedenia nového produktu na trh, ale dohoda o výskume a vývoji by vylúčila jediné konkurenčné obmedzenie strán na úrovni inovácií. V dôsledku toho by to pravdepodobne viedlo k strate inovácií a k vyšším cenám na dolnom trhu. Dohoda o výskume a vývoji by pravdepodobne vytvorila duopol na budúcom trhu s novými miniaturizovanými elektronickými súčiastkami. Takýto duopol by sa vyznačoval vysokým stupňom zhodnosti nákladov a možnou výmenou citlivých obchodných informácií medzi stranami, keďže ich spoločný podnik bude vyrábať pre jediných predajcov novej súčiastky, spoločnosti A a B. Môže preto existovať aj vážne riziko protisúťažnej koordinácie, ktorá by viedla ku kolúzii na novom trhu. Hoci niektoré z týchto otázok by bolo možné vyriešiť požiadavkou na zmluvné strany, aby za primeraných podmienok poskytovali licencie na know-how alebo práva duševného vlastníctva na výrobu novej súčiastky tretím stranám, zdá sa nepravdepodobné, že by sa tým vyriešili všetky obavy a splnili sa podmienky článku 101 ods. 3. Preto je nepravdepodobné, že by dohode o výskume a vývoji bola udelená výnimka podľa článku 101 ods. 3.

201. Dohody o výskume a vývoji medzi podnikmi konkurujúcimi o existujúci produkt a/alebo technológiu

Príklad 2

Situácia: Spoločnosť A má 51 % podiel na trhu, ktorý zahŕňa jej úspešný liek. Malá spoločnosť, spoločnosť B, sa zaoberá farmaceutickým výskumom a vývojom, výrobou účinných farmaceutických látok (ďalej len „ÚFL“) a výrobou generických liekov. Spoločnosť B vynáša postup, ktorý umožňuje vyrábať ÚFL pre úspešný liek spoločnosti A hospodárnejším spôsobom. Spoločnosť B podala patentovú prihlášku na tento postup (patent na postup). Platnosť patentu spoločnosti A na zlúčeninu (ÚFL) úspešného lieku sa skončí o necelé tri roky; potom zostane niekoľko patentov na postupy týkajúce sa tohto lieku. Spoločnosť B sa domnieva, že nový, účinnejší postup, ktorý vyvinula, neporušuje existujúce patenty na postupy spoločnosti A a že po skončení platnosti patentu na ÚFL spoločnosti A by umožňoval výrobu verzie úspešného lieku, ktorá by neporušovala žiadne patenty. Spoločnosť B by pravdepodobne vyrábala produkt sama alebo by poskytla licenciu na tento postup zainteresovaným tretím stranám, napríklad výrobcom 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 realizovaný spoločnosťou B pod podmienkou, že získa výhradnú licenciu na všetky patenty spoločnosti B na postupy súvisiace s výrobou ÚFL úspešných liekov spoločnosti A.

Existujú dve ďalšie nezávislé výskumné a vývojové úsilia, ktoré vyvíjajú postup výroby ÚFL pre tento úspešný liek, ktorý by neporušoval patenty spoločností A a B na postupy, ale zatiaľ nie je jasné, či sa dostanú do priemyselnej výroby.

Analýza: Postup, na ktorý sa vzťahuje patentová prihláška spoločnosti B, len vylepšuje existujúci výrobný postup. Spoločnosť A pôsobí na trhu s existujúcou technológiou (výrobný postup), ako aj na trhu s existujúcim produktom (úspešný liek). Spoločnosť B je potenciálnym konkurentom na technologickej úrovni. Ak by spoločnosť B využila patent na výrobný postup, potom by pravdepodobne mohla vstúpiť na trh s produktom, napríklad s generickým produktom. Spoločnosti A a B sú preto potenciálnymi konkurentmi na trhu s produktmi, ktorého súčasťou je úspešný liek. Dohoda nie je vyňatá z pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji, pretože aspoň pokiaľ ide o trh s produktmi, podiel spoločnosti A na trhu je vyšší ako 25 %. Preto sa musí vykonať individuálne posúdenie.

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 patentu na postup spôsobuje, že postup vyvinutý spoločnosťou B nie je dostupný pre tretie strany, a tak pravdepodobne odďaľuje vstup generík na trh (aj preto, že produkt je stále chránený množstvom patentov na postupy, ktoré patria spoločnosti A). Keďže nie je jasné, či ďalšie dve výskumné a vývojové úsilie, v rámci ktorých sa v súčasnosti pracuje na alternatívne k patentu na postup spoločnosti A, ktorá neporušuje autorské práva, dosiahnu priemyselnú výrobu, patent na postup spoločnosti B je jedinou dôveryhodnou cestou na uvedenie generických produktov, ktoré by mohli konkurovať úspešnému lieku spoločnosti A. V dôsledku toho dohoda obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Úspory nákladov pre spoločnosť A získané z nového výrobného postupu nie sú dostatočné na to, aby prevážili obmedzenie hospodárskej súťaže. Pri neexistencii iných konkurentov na trhu s produktmi, ako sú výrobcovia generických liekov, je nepravdepodobné, že by sa úspory výrobných nákladov preniesli na spotrebiteľov. Na dosiahnutie takýchto úspor navyše nie je nevyhnutná výhradná licencia. Preto je nepravdepodobné, že by dohoda spĺňala podmienky článku 101 ods. 3.

202. Výskumné partnerstvo

Príklad 3

Situácia: Spoločnosti A, B a C sú poprednými hráčmi v technológiách v oblasti energie z obnoviteľných zdrojov. Plánujú vytvoriť výskumné partnerstvo, v rámci ktorého sa vymedzí program výskumu a vývoja a stanoví sa dlhodobá spoločná vízia týkajúca sa vývoja nových technológií v oblasti energie z obnoviteľných zdrojov a vylepšenia existujúcich technológií, ktoré by sa realizovali v rámci série samostatných projektov výskumu a vývoja.

Tento program by predstavoval spoluprácu v oblasti výskumu a vývoja a bol by formalizovaný v memorande o porozumení, v ktorom by sa stanovili ciele, podmienky spolupráce vrátane mechanizmov riadenia a monitorovacích opatrení. Memorandum o porozumení tak vytvára rámec spolupráce, v rámci ktorého sa budú realizovať konkrétne projekty spolupráce v oblasti výskumu a vývoja na podporu dohodnutého dlhodobého programu.

Analýza: Tento typ výskumného partnerstva môže zahŕňať konkurenčné podniky buď v oblasti vývoja, alebo zavádzania týchto technológií, alebo v oboch oblastiach. Ak sa však povaha výskumného partnerstva obmedzuje na stanovenie širokého programu, tento typ spolupráce pravdepodobne nebude problematický.

Okrem toho, ak sa výskumné partnerstvo zaoberá výzvou, ktorú nemôže riešiť žiadna spoločnosť a ktorá si vyžaduje mobilizáciu viacerých aktérov, uľahčí inováciu, ktorá by sa inak neuskutočnila, a tým prispeje k technickému a hospodárskemu pokroku.

Hoci takéto výskumné partnerstvo by pravdepodobne nevyvolalo obavy z narušenia hospodárskej súťaže, jednotlivé dohody o spolupráci v oblasti výskumu a vývoja by sa museli analyzovať nezávisle.

3. DOHODY O VÝROBE

3.1. Úvod

203. Účelom tejto kapitoly je poskytnúť usmernenie k rozsahu pôsobnosti a ku konkurenčnému posúdeniu dohôd o výrobe, ktoré patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 a ktoré buď a) využívajú výhody vyplývajúce z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii (oddiel 3.4), alebo b) nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii a musia sa posudzovať podľa článku 101 ods. 1 a 3 (oddiel 3.5).
204. Dohody o výrobe sa líšia formou a rozsahom. Môže sa v nich stanovovať, že výrobu vykonáva len jedna zmluvná strana alebo ju vykonávajú dve alebo viaceré zmluvné strany. Podniky 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.

205. Tieto usmernenia sa uplatňujú na všetky formy dohôd o spoločnej výrobe a horizontálnych subdodávateľských dohôd ⁽¹⁵⁴⁾.
206. Subdodávateľské dohody sa vzťahujú na dohody, v ktorých jedna zmluvná strana (dodávateľ) poverí inú zmluvnú stranu (subdodávateľa) výrobou produktu. Horizontálne subdodávateľské dohody sa uzatvárajú medzi podnikmi pôsobiacimi na tom istom trhu s produktmi bez ohľadu na to, či sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi. Horizontálne subdodávateľské dohody zahŕňajú jednostranné dohody a dohody o recipročnej špecializácii, ako aj iné horizontálne subdodávateľské dohody.
207. Dohody o jednostrannej špecializácii sú dohody medzi dvoma alebo viacerými zmluvnými stranami pôsobiacimi na tom istom trhu s produktmi, prostredníctvom ktorých sa jedna alebo viaceré zmluvné strany dohodnú, že úplne alebo čiastočne prestanú vyrábať určité produkty alebo sa zdržia výroby týchto produktov a že ich budú kupovať od inej zmluvnej strany alebo zmluvných strán, ktoré sa dohodnú na tom, že tieto produkty budú vyrábať a dodávať zmluvnej strane alebo zmluvným stranám, ktoré ich prestanú vyrábať alebo sa zdržia ich výroby.
208. Dohody o recipročnej špecializácii sú dohody medzi dvoma alebo viacerými zmluvnými stranami pôsobiacimi na tom istom trhu s produktmi, prostredníctvom ktorej sa dve alebo viaceré zmluvné strany na recipročnom základe dohodnú, že úplne alebo čiastočne prestanú vyrábať určité, ale odlišné produkty, alebo sa zdržia ich výroby a budú tieto produkty kupovať od iných zmluvných strán, ktoré sa dohodnú na tom, že ich budú vyrábať a dodávať zmluvnej strane alebo zmluvným stranám, ktoré ich prestanú vyrábať alebo sa zdržia ich výroby.
209. Tieto usmernenia sa vzťahujú aj na iné horizontálne subdodávateľské dohody. Patria sem subdodávateľské dohody s cieľom rozšíriť výrobu, pri ktorých dodávateľ zároveň nezastaví alebo neobmedzí svoju vlastnú výrobu produktu.

3.2. Relevantné trhy

210. Dohoda o výrobe ovplyvní trhy, ktorých sa spolupráca priamo týka, t.j. trhy, do ktorých patria produkty vyrobené na základe dohody o výrobe. Tieto trhy sa definujú podľa oznámenia o definícii trhu ⁽¹⁵⁵⁾. Dohoda o výrobe môže mať aj účinky presahovania na trhoch, ktoré sú vyššie, nižšie alebo susedia s trhom, ktorého sa spolupráca priamo týka (ďalej len „vedľajšie trhy“) ⁽¹⁵⁶⁾. Vedľajšie trhy sa pravdepodobne stanú relevantnými trhmi, ak sú trhy navzájom závislé a ak majú zmluvné strany silné postavenie na vedľajšom trhu.

3.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

211. Posúdenie dohody o špecializácii sa začína otázkou, či dohoda obsahuje obmedzenia hospodárskej súťaže, ktoré patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1. Ak je to tak:

- a) najprv sa posúdenie zameria na to, či sa na dohodu o špecializácii môže uplatňovať výnimka stanovená nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii;
- b) po druhé, ak dohody nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, bolo by potrebné individuálne posúdenie dohody s cieľom určiť, či dohoda o špecializácii spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

3.3.1. Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže

212. Dohody o výrobe môžu vyvolávať rôzne obavy z narušenia hospodárskej súťaže, ako napríklad:

- a) priame obmedzenie hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami;

⁽¹⁵⁴⁾ Tieto usmernenia sa nevzťahujú na vertikálne subdodávateľské dohody. Vertikálne subdodávateľské dohody sa uzatvárajú medzi podnikmi pôsobiacimi na rôznych úrovniach trhu. 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 z 18. decembra 1978 týkajúce sa vyhodnotenia niektorých subdodávateľských dohôd vo vzťahu k článku 85 ods. 1 Zmluvy o EHS (Ú. v. ES C 1, 3.1.1979, s. 2) („oznámenie o subdodávkach“).

⁽¹⁵⁵⁾ Oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva (Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5).

⁽¹⁵⁶⁾ Článok 2 ods. 5 prvý pododsek nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 z 20. januára 2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi (Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1).

- b) koordinácia konkurenčného správania zmluvných strán ako dodávateľov alebo
- c) protisúťažné uzavretie trhu pre tretie strany na súvisiacom trhu.
213. Dohody o výrobe môžu viesť k **priamemu obmedzeniu hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami**. Dohody o výrobe a najmä spoločné výrobné podniky ⁽¹⁵⁷⁾ môžu mať za následok, že zmluvné strany priamo zosúladiť i) objemy produkcie; ii) kvalitu; iii) cenu, za ktorú spoločný podnik predáva svoje produkty, alebo iv) iné parametre, ktoré sú dôležité z hľadiska hospodárskej súťaže (napr. inovácia, udržateľnosť). To môže obmedziť hospodársku súťaž aj v prípade, že by zmluvné strany predávali produkty nezávisle.
214. Výsledkom dohôd o výrobe môže byť aj **koordinácia konkurenčného správania zmluvných strán ako dodávateľov**, t. j. **dohodnutý výsledok**, ktorý vedie k i) vyšším cenám; ii) zníženiu produkcie; iii) zníženiu kvality produktov; iv) zníženiu rozmanitosti produktov alebo v) menšiemu počtu inovácií. To sa môže stať za predpokladu, že:
- a) zmluvné strany majú trhovú silu a
- b) existujú trhové charakteristiky, ktoré takúto koordináciu podporujú, najmä:
- i) ak dohoda o výrobe zvyšuje zhodnosť nákladov zmluvných strán (t. j. podiel variabilných nákladov, ktoré majú strany spoločné) do takej miery, ktorá im umožňuje dosiahnuť dohodnutý výsledok, alebo
- ii) ak dohoda zahŕňa výmenu citlivých obchodných informácií, ktoré môžu viesť k dohodnutému výsledku.
215. Dohody o výrobe môžu okrem toho viesť k **protisúťažnému uzavretiu súvisiaceho trhu pre tretie strany** (napríklad dolného trhu, ktorý sa spolieha na vstupy z trhu, na ktorom sa dohoda o výrobe realizuje). Takéto obavy z narušenia 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.
216. *Príklad.* Zmluvné strany, ktoré sa zapájajú do spoločnej výroby na hornom trhu, môžu byť prostredníctvom získania dostatočnej trhovej sily schopné zvýšiť cenu kľúčového komponentu (alebo vstupu) určeného pre dolný trh. Takto by mohli využiť spoločnú výrobu na zvýšenie nákladov svojich súperov na dolných trhoch, marginalizovať ich 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 úrovňou alebo poškodzovať spotrebiteľov iným spôsobom.
- 3.3.2. *Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa*
217. Vo všeobecnosti dohody, ktoré zahŕňajú a) stanovenie cien; b) obmedzenie produkcie alebo c) rozdelenie trhov alebo zákazníkov, obmedzujú hospodársku súťaž z hľadiska cieľa.
218. V kontexte dohôd o výrobe sa to však neuplatňuje v prípade:
- a) 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 ukazovatele hospodárskej súťaže (napríklad ceny) nie sú vylúčené, alebo
- b) keď sa v dohode o výrobe, v ktorej sa takisto stanovuje spoločná distribúcia spoločne vyrábaných produktov, predpokladá spoločné stanovenie 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.

⁽¹⁵⁷⁾ Pozri body 51 („plnofunkčné spoločné podniky“) a 13 („zodpovednosti za porušenie článku 101 ods. 1“) týchto usmernení.

219. V týchto dvoch prípadoch bude potrebné posúdiť dohody o výrobe, ktoré obsahujú tieto obmedzenia, s cieľom určiť, či môžu mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Tieto obmedzenia a dohody o výrobe sa nebudú posudzovať oddelene, ale z hľadiska celkových účinkov celej dohody o výrobe na trh.
- 3.3.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*
220. To, či je pravdepodobné, že sa prípadné obavy z narušenia hospodárskej súťaže, ktoré môžu dohody o výrobe vyvolať, v danom prípade prejaví, závisí od viacerých premenných. Tieto premenné určujú pravdepodobné účinky dohody o výrobe na hospodársku súťaž, a tým aj na uplatniteľnosť článku 101 ods. 1. Medzi tieto premenné patria:
- a) charakteristiky trhu, na ktorom sa dohoda uzatvára;
 - b) povaha spolupráce;
 - c) pokrytie trhu spoluprácou a
 - d) produkty, ktorých sa spolupráca týka.
221. 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.
222. Na účely posúdenia dohody z hľadiska hospodárskej súťaže sú relevantné všetky faktory, ako napríklad skutočnosť, či sú zmluvné strany dohody 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.
223. **Dohody o výrobe, ktoré zahŕňajú aj funkcie komercializácie** (napr. spoločnú distribúciu alebo marketing). Tieto dohody predstavujú vyššie riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž ako samotné 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.
224. Dohody o spoločnej distribúcii produktov, ktoré boli spoločne vyrobené, vo všeobecnosti obmedzia hospodársku súťaž s menšou pravdepodobnosťou ako samostatné dohody o spoločnej distribúcii.
225. Rovnako je menej pravdepodobné, že hospodársku súťaž obmedzí dohoda o spoločnej distribúcii, ktorá je potrebná na to, aby bolo vôbec možné realizovať dohodu o spoločnej výrobe, než v prípade, že by takáto dohoda nebola pre spoločnú výrobu potrebná.
226. **Dohody o výrobe pravdepodobne nebudú mať obmedzujúce účinky.** Niektoré dohody o výrobe pravdepodobne nebudú mať obmedzujúce účinky:
227. 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 dohoda o výrobe za následok nový trh* ⁽¹⁵⁸⁾, t. j. ak dohoda umožňuje zmluvným stranám uviesť na trh nový produkt, čo by zmluvné strany na základe objektívnych faktorov inak neboli schopné urobiť (napríklad z dôvodu obmedzených technických kapacít strán);
228. Dohody o výrobe pravdepodobne nepovedú k priamemu obmedzeniu hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami; k dohodnutému výsledku alebo protisúťažnému uzavretiu trhu pravdepodobne nedôjde v prípade, že *zmluvné strany dohody nedisponujú trhovou silou* na trhu, na ktorom sa posudzuje obmedzenie hospodárskej súťaže. Len trhovú silu môže zmluvným stranám dohody umožniť, aby rentabilne udržiavali ceny nad konkurencieschopnou úrovňou alebo udržiavali produkciu, kvalitu alebo rozmanitosť produktov na nižšej úrovni, ako by im diktovala hospodárska súťaž.
- 3.3.3.1. *Trhová sila*
229. Východiskom analýzy trhovej sily je a) individuálny a spoločný trhový podiel zmluvných strán. Potom bude obvyčajne nasledovať b) podiel (koeficient) koncentrácie trhu a počet účastníkov na trhu a c) dynamické faktory, ako je napríklad potenciálny vstup a meniace sa podiely na trhu, ako aj d) iné faktory relevantné na posúdenie trhovej sily.

⁽¹⁵⁸⁾ Na účely tejto kapitoly by sa mal pojem „nový trh“ chápať v širšom zmysle ako v kontexte dohôd o výskume a vývoji, na ktoré sa vzťahuje kapitola 2 (pozri napríklad bod 60).

A) TRHOVÉ PODIELY

230. Nie je pravdepodobné, že podniky disponujú trhovou silou, ak nemajú určitú úroveň podielu na trhu.
231. **Nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii.** Hraničná hodnota trhového podielu v rámci nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii je stanovená na 20 %. Na dohody o špecializácii⁽¹⁵⁹⁾ sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, ak sú uzavreté medzi zmluvnými stranami, ktorých spoločný trhový podiel na relevantnom trhu alebo trhoch nepresahuje 20 %, za predpokladu, že sú splnené ostatné podmienky na uplatnenie nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii.
232. **Pravidlo bezpečného prístavu.** V prípade horizontálnych subdodávateľských dohôd, na ktoré sa nevzťahuje vymedzenie dohody o špecializácii v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii [článok 1 ods. 1 písm. a)], je vo väčšine prípadov nepravdepodobné, že by existovala trhovú sila, ak spoločný trhový podiel zmluvných strán dohody nepresahuje 20 %. V každom prípade horizontálne subdodávateľské dohody, v ktorých spoločný trhový podiel zmluvných strán nepresahuje 20 %, pravdepodobne spĺňajú podmienky článku 101 ods. 3.
233. **Podiel na trhu nad 20 %.** Ak spoločný trhový podiel zmluvných strán presahuje 20 %, musia sa analyzovať obmedzujúce účinky. Celkovo je riziko, že dohoda o výrobe môže zvýšiť motiváciu zmluvných strán dohody zvýšiť svoje ceny (a/alebo znížiť kvalitu a sortiment), tým pravdepodobnejšie, čím vyšší je spoločný trhový podiel zmluvných strán.

B) MIERA KONCENTRÁCIE TRHU

234. Vo všeobecnosti bude mať dohoda o výrobe na koncentrovanom trhu s oveľa väčšou pravdepodobnosťou za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž ako na trhu, ktorý nie je koncentrovaný. Dohoda o výrobe na koncentrovanom trhu môže zvyšovať riziko dohodnutého výsledku, dokonca aj keď zmluvné strany majú iba nevelký spoločný trhový podiel.
235. Spoločný trhový podiel zmluvných strán mierne vyšší ako 20 % však nemusí nevyhnutne znamenať vysoko koncentrovaný trh. Spoločný trhový podiel zmluvných strán mierne vyšší ako 20 % sa môže vyskytnúť na trhu s miernou koncentráciou.

C) DYNAMICKÉ FAKTORY

236. 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 menia trhové podiely.

D) INÉ FAKTORY RELEVANTNÉ NA POSÚDENIE TRHOVEJ SILY

237. Na posúdenie trhovej sily zmluvných strán je dôležitý aj počet a intenzita prepojení (napríklad iné dohody o spolupráci) medzi konkurentmi na trhu.
238. Navyše v prípadoch, keď podnik, ktorý disponuje trhovou silou na jednom trhu, spolupracuje s potenciálnym novým účastníkom, napríklad s dodávateľom toho istého produktu na susednom geografickom trhu alebo trhu s produktmi, dohoda môže potenciálne zvýšiť trhovú silu etablovanej spoločnosti. Mohlo by to mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, že a) skutočná hospodárska súťaž na trhu etablovanej spoločnosti je už slabá a b) hlavným zdrojom obmedzenia súťaže je hrozba vstupu.

3.3.3.2. Priame obmedzenie hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami

239. Hospodárska súťaž medzi zmluvnými stranami dohody o výrobe môže byť priamo obmedzená rôznymi spôsobmi. Napríklad:
- a) 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.
- b) Ak sú hlavné charakteristiky produktu stanovené v dohode o výrobe, mohlo by to takisto vylučovať kľúčové aspekty hospodárskej súťaže a v konečnom dôsledku viesť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž.

⁽¹⁵⁹⁾ Článok 1 ods. 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii.

- c) Spoločný podnik, ktorý účtuje zmluvným stranám dohody o výrobe vysokú transferovú cenu, by zvýšil vstupné náklady zmluvných strán, 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.

240. V niektorých priemyselných odvetviach, v ktorých je výroba hlavnou hospodárskou činnosťou, navyše môže aj bežná dohoda o výrobe sama osebe vylúčiť kľúčové aspekty hospodárskej súťaže, a tak priamo obmedziť hospodársku súťaž medzi zmluvnými stranami dohôd.

3.3.3.3. Dohodnutý výsledok a protisúťažné uzavretie trhu

241. Pravdepodobnosť dohodnutého výsledku závisí od trhovej sily strán (pozri oddiel 3.3.3.1), 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.

242. Dohoda o výrobe môže viesť aj k protisúťažnému uzavretiu trhu: a) zvýšením trhovej sily podnikov alebo b) zvýšením ich zhodnosti nákladov, alebo c) ak zahŕňa výmenu citlivých obchodných informácií.

A) ZHODNOSŤ NÁKLADOV

243. Dohoda o výrobe medzi zmluvnými stranami s trhovou silou môže mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak zvýši ich zhodnosť nákladov na úroveň, ktorá im umožní dohodnúť sa (napríklad na cenách alebo iných ukazovateľoch hospodárskej súťaže) alebo uzavrieť vedľajšie trhy pre tretie strany.

244. Zhodnosť nákladov sa vzťahuje na podiel variabilných nákladov, ktoré majú zmluvné strany dohody spoločné. Príslušné náklady sú variabilné náklady produktu, v ktorom si zmluvné strany dohody o výrobe konkurujú.

245. Dohoda o výrobe s väčšou pravdepodobnosťou povedie k dohodnutému výsledku alebo uzavretiu trhu, ak zmluvné strany mali už pred uzavretím dohody spoločnú vysokú pomernú časť variabilných nákladov, keďže dodatočný prírastok spôsobený výrobnými nákladmi na produkty, ktoré sú predmetom dohody, môže porušiť rovnováhu smerom k dohodnutému výsledku. Naopak, aj keď je počiatočná úroveň zhodnosti nákladov nízka, ak je prírastok (spôsobený výrobnými nákladmi produktov, ktoré sú predmetom dohody) veľký, riziko dohodnutého výsledku alebo uzavretia trhu môže byť vysoké.

246. Zhodnosť nákladov zvyšuje riziko dohodnutého výsledku alebo uzavretia trhu iba vtedy, ak výrobné náklady predstavujú veľkú pomernú časť príslušných variabilných nákladov.

- a) 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 svoje produkty na dolnom trhu. Tým by sa oslabil hospodársky 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.

- b) Podobne zhodnosť nákladov zvyšuje riziká protisúťažného uzavretia trhu vyplývajúce z horizontálnej subdodávateľskej dohody v prípade, že vstup, ktorý dodávateľ nakupuje od subdodávateľa, predstavuje veľkú pomernú časť variabilných nákladov konečného produktu, v ktorom si zmluvné strany konkurujú.

247. Zhodnosť nákladov však s menšou pravdepodobnosťou zvýši riziko dohodnutého výsledku, ak sa spolupráca týka produktov, ktoré si vyžadujú nákladnú komercializáciu, napríklad nových alebo heterogénnych produktov, ktoré si vyžadujú nákladný marketing alebo vysoké náklady na dopravu.

B) VÝMENY INFORMÁCIÍ

248. Dohoda o výrobe môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, že zahŕňa výmenu komerčne strategických informácií, ktorá môže viesť k dohodnutému výsledku alebo k protisúťažnému uzavretiu trhu.

249. 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 6 týchto usmerení. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmen informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody o výrobe.
250. Dohoda o výrobe by s väčšou pravdepodobnosťou spĺňala kritériá článku 101 ods. 3, ak výmena informácií nepresahuje výmenu údajov potrebných na výrobu produktov, ktoré sú predmetom dohody, aj keby výmena informácií mala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. V tomto prípade zvýšenie efektívnosti vyplývajúce zo spoločnej výroby pravdepodobne preváži obmedzujúce účinky koordinácie správania zmluvných strán.
251. Je menej pravdepodobné, že by dohoda o výrobe spĺňala kritériá článku 101 ods. 3, ak by výmena informácií presahovala rámec toho, čo je potrebné na spoločnú výrobu, napríklad informácie týkajúce sa cien a predaja.
- 3.4. **Dohody, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii**
252. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa za určitých podmienok stanovuje pravidlo bezpečného prístavu pre určité dohody o výrobe, ktoré sa označujú ako „dohody o špecializácii“.
253. Výhoda vyplývajúca z výnimky stanovenej nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa obmedzuje len na tie dohody, v prípade ktorých možno s dostatočnou istotou predpokladať, že spĺňajú podmienky stanovené v článku 101 ods. 3.
- 3.4.1. *Dohody o špecializácii*
254. Dohody o špecializácii zahŕňajú tieto typy horizontálnych dohôd o výrobe: dohody o jednostrannej špecializácii, dohody o recipročnej špecializácii a dohody o spoločnej výrobe a týkajú sa výroby tovaru alebo prípravy služieb.
255. **Dohody o jednostrannej špecializácii.** Kľúčovými prvkami týchto dohôd, ako sú vymedzené v článku 1 ods. 1 písm. a) bode i) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, sú tieto skutočnosti:
- a) zahŕňajú dve alebo viaceré zmluvné strany a
 - b) zmluvné strany dohôd už pôsobia na tom istom trhu s produktmi a
 - c) dohoda sa týka rovnakých produktov a
 - d) zmluvná strana alebo zmluvné strany sa dohodnú, že úplne alebo čiastočne prestanú vyrábať určité produkty alebo sa zdržia výroby týchto produktov a budú ich kupovať od inej zmluvnej strany alebo zmluvných strán a
 - e) iná zmluvná strana alebo zmluvné strany sa dohodnú, že budú vyrábať a dodávať tieto produkty inej zmluvnej strane alebo zmluvným stranám, ktoré ich prestanú vyrábať alebo sa zdržia ich výroby.
256. Vo vymedzení dohôd o jednostrannej špecializácii sa nevyžaduje: i) aby zmluvné strany pôsobili na tom istom geografickom trhu; alebo ii) aby zmluvná strana alebo zmluvné strany, ktoré prestali vyrábať určité produkty alebo sa zdržali ich výroby, znížili kapacitu (napr. predajom tovární, zatvorením výrobných liniek atď.), pretože stačí, ak znížia svoj objem výroby.
257. **Dohody o recipročnej špecializácii.** Kľúčovými prvkami týchto dohôd, ako sú vymedzené v článku 1 ods. 1 písm. a) bode ii) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, sú tieto skutočnosti:
- a) zahŕňajú dve alebo viaceré zmluvné strany a
 - b) zmluvné strany dohôd už pôsobia na tom istom trhu s produktmi a
 - c) dohoda sa týka rôznych produktov a
 - d) dve alebo viaceré zmluvné strany sa na recipročnom základe dohodnú, že úplne alebo čiastočne prestanú vyrábať určité, ale odlišné produkty, alebo sa zdržia ich výroby a budú tieto produkty nakupovať od iných zmluvných strán a

- e) takéto iné zmluvné strany súhlasia s výrobou a dodávaním týchto produktov zmluvným stranám, ktoré ich prestali vyrábať alebo sa zdržali ich výroby.
258. Vo vymedzení dohôd o recipročnej špecializácii sa nevyžaduje: i) aby zmluvné strany pôsobili na tom istom geografickom trhu, alebo (ii) aby zmluvné strany, ktoré prestali vyrábať určité, ale odlišné produkty alebo sa zdržali ich výroby, znížili kapacitu (napr. predajom tovární, zatvorením výrobných liniek atď.), pretože stačí, ak znížia svoj objem výroby.
259. **Dohody o spoločnej výrobe.** Kľúčovými prvkami týchto dohôd, ako sú vymedzené v článku 1 ods. 1 písm. a) bode iii) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, sú tieto skutočnosti:
- a) zahŕňajú dve alebo viaceré zmluvné strany a
- b) zmluvné strany vyrábajú určité produkty spoločne (pozri oddiel 3.4.3).
260. Vo vymedzení dohôd o spoločnej výrobe sa nevyžaduje: i) aby zmluvné strany už pôsobili na tom istom trhu s produktmi alebo ii) aby zmluvná strana alebo zmluvné strany prestali vyrábať akékoľvek produkty alebo sa ich výroby zdržali.
- 3.4.2. *Ďalšie ustanovenia v dohodách o špecializácii*
261. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa udeľuje výnimka aj pre určité ustanovenia, ktoré môžu byť súčasťou dohôd o špecializácii.
262. **Ustanovenia o postúpení práv duševného vlastníctva alebo udeľovaní licencií na tieto práva jednej alebo viacerým zmluvným stranám** (článok 2 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii). Na tieto ustanovenia sa uplatňuje výnimka stanovená v článku 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, ak spĺňajú dve kumulatívne podmienky:
- a) nepredstavujú hlavný cieľ dohody o špecializácii a
- b) priamo súvisia s vykonávaním takejto dohody a sú na jej vykonávanie nevyhnutné.
263. **Ustanovenia o záväzku dodávok alebo nákupu** (článok 2 ods. 4 a odôvodnenie 11 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii). V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa stanovuje, že dohody o jednostrannej a recipročnej špecializácii budú vyňaté len v prípade, že sa v nich stanovujú záväzky dodávok a nákupu. V takom prípade môžu byť tieto záväzky výlučné alebo nevýlučné (odôvodnenie 11 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii).
264. Pokiaľ ide o záväzky výhradných dodávok alebo výhradného nákupu, v článku 2 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa stanovuje, že výnimka sa bude vzťahovať na dohody o špecializácii, v ktorých zmluvné strany prijímú záväzok výhradného nákupu alebo výhradných dodávok.
- a) Záväzok výhradných dodávok, ako je vymedzený v článku 1 ods. 1 písm. j) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, je záväzok nedodávať produkty špecializácie [ako sú vymedzené v článku 1 ods. 1 písm. c) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii] inému konkurenčnému podniku, než je zmluvná strana alebo zmluvné strany dohody. Záväzok výhradných dodávok preto nebráni zmluvným stranám dodávať produkty špecializácie tretím stranám, ktoré sú nekonkurenčnými podnikmi.
- b) Záväzok výhradného nákupu, ako je vymedzený v článku 1 ods. 1 písm. k) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, je záväzok nakupovať produkty špecializácie iba od zmluvnej strany alebo zmluvných strán dohody.
265. Aj na ostatné ustanovenia zahrnuté v dohodách o špecializácii, ktoré predstavujú vedľajšie obmedzenia, sa bude uplatňovať výnimka stanovená v článku 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, pokiaľ sú splnené podmienky vymedzené v judikatúre Únie⁽¹⁶⁰⁾.

⁽¹⁶⁰⁾ Rozsudok z 11. septembra 2014, MasterCard/Komisia, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 89; rozsudok z 11. júla 1985, Remia a i./Komisia, vec 42/84, EU:C:1985:327, body 19 – 20; rozsudok z 28. januára 1986, Pronuptia, vec 161/84, EU:C:1986:41, body 15 – 17; rozsudok z 15. decembra 1994, DLG, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 35, a rozsudok z 12. decembra 1995, Oude Luttikhuis a i., C-399/93, EU:C:1995:434, body 12 – 15.

3.4.3. *Spoločná distribúcia a pojem „spoločné“ v rámci nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii*

266. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa vymedzuje pojem „spoločné“ v kontexte distribúcie. Spoločná distribúcia môže byť súčasťou dohody o špecializácii a môže sa na ňu uplatňovať výnimka stanovená nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, ak sa distribučné činnosti vykonávajú jedným z týchto dvoch spôsobov:

a) distribúcia je vykonávaná spoločným tímom, organizáciou alebo podnikom, alebo

b) distribúcia je realizovaná distribútorom tretej strany, ktorý spĺňa tri kumulatívne podmienky:

i) je spoločne vymenovaný zmluvnými stranami dohody o špecializácii a

ii) je vymenovaný na výhradnom alebo nevýhradnom základe a

iii) nie je skutočným ani potenciálnym konkurentom zmluvných strán dohody o špecializácii.

267. Výnimka stanovená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa vzťahuje ⁽¹⁶¹⁾ aj na dohody o špecializácii, ak zmluvné strany a) spoločne distribuujú produkty špecializácie a b) nepredávajú ich samostatne.

268. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa pojem „spoločný“ používa aj pri vymedzení „dohôd o spoločnej výrobe“ [článok 1 ods. 1 písm. a) bod iii) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii]. Pojem „spoločné“ však nie je vymedzený v kontexte výroby. Preto podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii môže mať spoločná výroba akúkoľvek formu.

3.4.4. *Služby v rámci nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii*

269. Dohody o špecializácii, na ktoré sa vzťahuje výnimka stanovená nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, sa môžu týkať aj prípravy služieb. Príprava služieb sa vzťahuje na činnosti predchádzajúce poskytovaniu služieb zákazníkom [článok 1 ods. 1 písm. e) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii]. Napríklad dohoda o špecializácii na vytvorenie platformy, prostredníctvom ktorej sa bude poskytovať služba, by sa mohla považovať za dohodu týkajúcu sa prípravy služieb.

270. Ako je však vysvetlené v odôvodnení 9 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, poskytovanie služieb nepatrí do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, s výnimkou distribúcie, v rámci ktorej zmluvné strany poskytujú služby pripravené na základe dohody o špecializácii.

3.4.5. *Konkurenčné podniky: skutoční alebo potenciálni konkurenti*

271. Podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii [článok 1 ods. 1 písm. i)] by sa za konkurenčné podniky považovali: a) skutoční konkurenti, ak pôsobia na tom istom relevantnom trhu, alebo b) potenciálni konkurenti, ak by v prípade neexistencie dohody o výrobe reálne, a nielen ako o čisto teoretickej možnosti, uvažovali o tom, že v horizonte najviac troch rokov vynaložia nevyhnutné dodatočné investície alebo iné nevyhnutné náklady na vstup na relevantný trh.

272. Otázku potenciálnej konkurencie je potrebné posudzovať realisticky. Zmluvné strany napríklad nemožno vymedziť ako potenciálnych konkurentov jednoducho preto, že dohoda o špecializácii im umožňuje vykonávať určité výrobné činnosti. Rozhodujúcou otázkou je, či každá zmluvná strana má na to nezávisle potrebné prostriedky.

3.4.6. *Hraničný trhový podiel a trvanie výnimky*

3.4.6.1. *Hraničný trhový podiel*

273. Podľa článku 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa na dohody o špecializácii uplatňuje výnimka, ak sú splnené tieto hraničné hodnoty trhového podielu:

⁽¹⁶¹⁾ Článok 2 ods. 4 písm. b) a článok 1 ods. 1 písm. l) nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii.

- a) spoločný trhový podiel zmluvných strán nepresahuje 20 % na relevantnom trhu alebo trhoch, ktorých sa dohoda o špecializácii týka, za predpokladu, že sú splnené ostatné podmienky na udelenie výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii;
- b) ak sú produkty špecializácie medziproduktmi a jedna alebo viaceré zmluvné strany úplne alebo čiastočne používajú tieto produkty na výrobu určitých nadväzujúcich produktov, ktoré zmluvné strany takisto predávajú, výnimka stanovená nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii je podmienená takto:
 - i) spoločný trhový podiel strán nepresahuje 20 % na relevantnom trhu (relevantných trhoch), ku ktorému (ktorým) patrí produkt špecializácie a
 - ii) spoločný trhový podiel zmluvných strán nepresahuje 20 % na relevantnom trhu (relevantných trhoch), na ktorý (ktoré) patria nadväzujúce produkty. Podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii je „nadväzujúci produkt“ vymedzený ako produkt, na výrobu ktorého jedna alebo viaceré zmluvné strany používajú ako vstup produkt špecializácie a ktorý tieto strany predávajú na trhu [článok 1 ods. 1 písm. g)].

3.4.6.2. Výpočet trhových podielov

- 274. Podľa článku 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa trhové podiely musia vypočítať na základe údajov za predchádzajúci kalendárny rok.
- 275. V prípade niektorých trhov môže byť potrebné vypočítať trhové podiely na základe priemeru trhových podielov zmluvných strán za posledné tri predchádzajúce kalendárne roky. To môže byť relevantné napríklad vtedy, keď existujú ponukové trhy a trhové podiely sa môžu medzi jednotlivými rokmi výrazne meniť (napr. z 0 % na 100 %) v závislosti od toho, či zmluvná strana bola alebo nebola úspešná v ponukovom konaní. Môže to byť relevantné aj v prípade trhov, ktoré sa vyznačujú veľkými, jednorazovými zákazkami, pre ktoré nemusí byť trhový podiel z predchádzajúceho kalendárneho roka reprezentatívny, napríklad ak sa v predchádzajúcom kalendárnom roku neuskutočnila žiadna veľká zákazka. Ďalšou situáciou, v ktorej môže byť potrebné vypočítať trhové podiely na základe priemeru posledných troch predchádzajúcich kalendárnych rokov, je prípad, keď v kalendárnom roku, ktorý predchádza dohode o spolupráci, dôjde k ponukovému alebo dopytovému šoku.
- 276. Pokiaľ ide o ukazovatele na výpočet trhových podielov, v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa stanovuje, že výpočet trhových podielov sa zakladá na hodnote predaja. Pokiaľ údaje o hodnote predajov nie sú k dispozícii, na stanovenie trhového podielu zmluvných strán sa môžu použiť odhady založené na iných spoľahlivých trhových informáciách vrátane objemov predaja na trhu.
- 277. Na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii pojmy „podnik“ a „zmluvná strana“ zahŕňajú príslušné s nimi „prepojené podniky“, ako sú vymedzené v článku 1 ods. 2. Podľa článku 4 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa trhový podiel, ktorý majú zmluvné strany dohody o špecializácii a ich prepojený podnik, rovnomerne rozdelí na každý podnik s týmito právami alebo kompetenciami:
 - a) právomoc priamo alebo nepriamo vykonávať viac ako polovicu hlasovacích práv;
 - b) právomoc priamo alebo nepriamo menovať viac ako polovicu členov dozornej rady, predstavenstva alebo orgánov, ktoré právne zastupujú podnik, alebo
 - c) právo priamo alebo nepriamo riadiť záležitosti podniku.

3.4.6.3. Trvanie výnimky

- 278. Výnimka stanovená nariadením o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii nemá konkrétne trvanie. Výnimka sa uplatňuje počas trvania dohody o špecializácii, pokiaľ sú splnené hraničné hodnoty trhového podielu.
- 279. V nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa predpokladá, že ak spoločný trhový podiel zmluvných strán stúpne nad 20 % minimálne na jednom z trhov, ktorých sa týka dohoda o špecializácii, výnimka naďalej platí počas dvoch po sebe idúcich kalendárnych rokov nasledujúcich po roku, v ktorom bola po prvýkrát prekročená 20 % hraničná hodnota.

3.4.7. *Veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii*

3.4.7.1. *Veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže*

280. Článok 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii obsahuje zoznam veľmi závažných obmedzení hospodárskej súťaže. Za veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže sa považujú vážne obmedzenia hospodárskej súťaže, ktoré by mali byť vo väčšine prípadov zakázané z dôvodu ujmy, ktorú spôsobujú trhu a spotrebiteľom. Dohody o špecializácii, ktoré obsahujú jedno alebo viac veľmi závažných obmedzení hospodárskej súťaže, sú ako celok vylúčené z rozsahu pôsobnosti výnimky stanovenej v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii.

281. Veľmi závažné obmedzenia hospodárskej súťaže uvedené v článku 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii možno rozdeliť do týchto kategórií:

- a) stanovenie cien pri predaji produktov špecializácie tretím stranám;
- b) obmedzenie produkcie alebo predaja a
- c) rozdelenie trhov alebo zákazníkov.

282. Takéto obmedzenia sa môžu dosiahnuť a) priamo alebo nepriamo a b) samostatne alebo v kombinácii s inými faktormi, ktoré sú pod kontrolou zmluvných strán dohody o špecializácii.

3.4.7.2. *V ý n i m k y*

283. Článok 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii obsahuje aj niekoľko výnimiek z veľmi závažných obmedzení hospodárskej súťaže. Dohody o špecializácii, ktoré obsahujú tieto ustanovenia, môžu byť aj tak vyňaté, ak sú splnené ostatné podmienky na udelenie výnimky podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii.

- a) Stanovenie cien: v rámci spoločnej distribúcie umožňuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii stanovenie cien účtovaných priamym zákazníkom (článok 5 ods. 1 druhý pododsek).
- b) Obmedzenie produkcie alebo predaja:
 - i) v kontexte dohôd o jednostrannej alebo recipročnej špecializácii umožňuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii ustanovenia o dohodnutom množstve produktov, ktoré i) zmluvná strana alebo zmluvné strany prestanú vyrábať alebo pripravovať a/alebo ktoré ii) zmluvná strana alebo zmluvné strany budú vyrábať alebo pripravovať pre druhú zmluvnú stranu alebo zmluvné strany [článok 5 ods. 2 druhý pododsek písm. a)];
 - ii) v súvislosti s dohodami o spoločnej výrobe umožňuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii ustanovenia o stanovení kapacity a objemu výroby zmluvných strán, pokiaľ ide o produkty špecializácie [článok 5 ods. 2 druhý pododsek písm. b)];
 - iii) v súvislosti so spoločnou distribúciou umožňuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii ustanovenia, ktoré stanovujú ciele predaja týkajúce sa produktov špecializácie [článok 5 ods. 2 druhý pododsek písm. c)].

3.4.8. *Odňatie výhody vyplývajúcej z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii*

284. V článkoch 6 a 7 nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii sa ustanovuje, že Komisia a vnútroštátne orgány na ochranu hospodárskej súťaže môžu odňať výhodu vyplývajúcu z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii podľa ustanovení článku 29 ods. 1 a 2 nariadenia (ES) č. 1/2003, najmä ak:

- a) relevantný trh je veľmi koncentrovaný a
- b) konkurencia je už slabá, najmä z dôvodu i) individuálneho postavenia iných účastníkov trhu alebo ii) prepojení medzi inými účastníkmi trhu vytvorených paralelnými dohodami o špecializácii.

285. Usmernenia stanovené pre odňatie výhod vyplývajúcich z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji sa vzťahujú aj na odňatie výhod vyplývajúcich z nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii (pozri oddiel 2.7 týchto usmernení).

3.5. **Posúdenie podľa článku 101 ods. 3 dohôd o výrobe, ktoré nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii**

286. Neexistuje predpoklad, že dohody o výrobe, ktoré nepatria do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, patria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1 alebo že nespĺňajú podmienky článku 101 ods. 3. Takéto dohody o výrobe si vyžadujú individuálne posúdenie.

287. Individuálne posúdenie takýchto dohôd o výrobe sa začína otázkou, či by dohoda obmedzila hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 ⁽¹⁶²⁾. Ak áno, podniky by mali posúdiť, či dohoda o výrobe spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

3.5.1. *Zvýšenie efektívnosti*

288. Dohody o výrobe môžu zvýšiť efektívnosť tým, že:

- a) umožňujú podnikom usporiť náklady, ktoré by inak vynakladali duplicitne;
- b) pomáhajú podnikom zlepšiť kvalitu produktov, ak spoja svoje dopĺňajúce sa zručnosti a know-how;
- c) umožňujú podnikom zvýšiť rozmanitosť produktov, ktorú by si inak nemohli dovoliť alebo by ju neboli schopné dosiahnuť;
- d) umožňujú podnikom zlepšiť výrobné technológie alebo uviesť na trh nové produkty (napríklad udržateľné produkty), čo by inak neboli schopné urobiť (napríklad vzhľadom na technické kapacity zmluvných strán);
- e) stimulujú podniky a umožňujú im prispôsobiť svoje výrobné kapacity náhlemu nárastu dopytu alebo poklesu ponuky určitých produktov, čo vedie k riziku ich nedostatku;
- f) riešia nedostatok a výpadky v dodávateľskom reťazci v kritických odvetviach hospodárstva, čo zmluvným stranám umožňuje znížiť závislosť od príliš obmedzeného počtu dodávateľov určitých produktov, služieb a technológií;
- g) umožňujú podnikom vyrábať s nižšími nákladmi, pokiaľ spolupráca umožní zmluvným stranám zvyšovať výrobu v prípade, ak marginálne náklady klesajú zároveň so zvyšujúcou sa produkciou, to znamená prostredníctvom úspor z rozsahu, a
- h) zabezpečujú úspory nákladov prostredníctvom úspor zo sortimentu, ak dohoda umožňuje zmluvným stranám zvýšiť počet rôznych druhov produktov.

289. Toto zvýšenie efektívnosti môže prispieť k odolnému vnútornému trhu.

3.5.2. *Nevyhnutnosť*

290. Obmedzenia presahujúce rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré prinesie 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.

3.5.3. *Prenesenie na spotrebiteľov*

291. Zvýšenie efektívnosti, ktoré sa dosiahne prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, napríklad vo forme nižších cien alebo lepšej kvality či rozmanitosti produktov.

292. 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.

⁽¹⁶²⁾ Oddiel 2.3 týchto usmernení.

293. V prípade, že zmluvné strany dohody o výrobe dosiahnu úspory svojich variabilných nákladov, s väčšou pravdepodobnosťou ich prenesú na spotrebiteľov, než keby znížili svoje fixné náklady.
294. 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.
- 3.5.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*
295. Kritériá článku 101 ods. 3 nemožno splniť, ak sa zmluvným stranám poskytne možnosť vylúčiť hospodársku 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 všetkých prípadných vedľajších trhoch.
- 3.6. **Dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry**
296. V tomto oddiele Komisia poskytuje usmernenia pre osobitný typ dohôd o výrobe týkajúcich sa mobilnej infraštruktúry – dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry ⁽¹⁶³⁾. Siete pripojiteľnosti sú základom digitálneho hospodárstva a digitálnej spoločnosti a majú význam prakticky pre všetky podniky a spotrebiteľov. Prevádzkovatelia mobilných sietí často spolupracujú, aby tak zvýšili nákladovú účinnosť budovania svojich sietí ⁽¹⁶⁴⁾.
297. Dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry sú príkladom dohôd o špecializácii, ktoré sa týkajú spoločnej prípravy služieb. V dohodách o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry sa prevádzkovatelia mobilných sietí dohodnú na spoločnom využívaní niektorých prvkov infraštruktúry. Môže to zahŕňať spoločné využívanie základnej infraštruktúry lokality, ako sú stožiare, rozvodné skrine, antény alebo zdroje napájania (ďalej len „spoločné využívanie pasívnej infraštruktúry“ alebo „spoločné využívanie lokalít“). Prevádzkovatelia mobilných sietí môžu spoločne využívať aj zariadenia rádiovkej prístupovej siete (ďalej len „RAN“) v lokalitách, napríklad vysielače a prijímače základňové stanice alebo riadiace uzly (ďalej len „spoločné využívanie aktívnych zariadení RAN“), alebo ich frekvenčné spektrum, napríklad frekvenčné pásma (ďalej len „spoločné využívanie frekvenčného spektra“) ⁽¹⁶⁵⁾.
298. Komisia uznáva potenciálne prínosy dohôd o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry vyplývajúce zo zníženia nákladov alebo zlepšenia kvality. Zníženie nákladov, napríklad v súvislosti so zavádzaním a s údržbou, môže priniesť výhody pre spotrebiteľov v podobe nižších cien. Lepšia kvalita služieb alebo väčšia rozmanitosť produktov a služieb môže vyplývať napríklad z rýchlejšieho zavádzania nových sietí a technológií, zo širšieho pokrytia alebo z hustejších sietí. Spoločné využívanie mobilnej infraštruktúry môže takisto umožniť vznik hospodárskej súťaže, ktorá by inak neexistovala ⁽¹⁶⁶⁾. Komisia takisto vo všeobecnosti zistila, že prevádzkovatelia mobilných sietí môžu mať prospech z veľkých efektívnych sietí tým, že uzavrú dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry bez potreby konsolidácie prostredníctvom fúzií.
299. Komisia sa domnieva, že dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry vrátane možného spoločného využívania frekvenčného spektra by v zásade nepredstavovali obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa v zmysle článku 101 ods. 1, pokiaľ neslúžia ako nástroj na zapojenie sa do kartelu.

⁽¹⁶³⁾ Je potrebné poznamenať, že pojem „mobilná infraštruktúra“ v tomto oddiele sa týka používania infraštruktúry nielen na mobilné služby, ako je mobilné širokopásmové pripojenie, ale aj na poskytovanie bezdrôtového prístupu na pevnom mieste, ako je pevný bezdrôtový prístup (FWA), ktorý sa používa ako alternatíva káblového pripojenia.

⁽¹⁶⁴⁾ Regulačný rámec v oblasti elektronických komunikácií stanovuje možnosti spoločného využívania mobilnej infraštruktúry za určitých veľmi špecifických okolností. Môže to byť napríklad prípad redšie osídlených oblastí, kde je replikácia neuskutočniteľná a kde hrozí, že koncoví používatelia budú ochudobnení o digitálnu pripojiteľnosť. Pozri podmienky stanovené v článku 61 ods. 4 smernice (EÚ) 2018/1972 z 11. decembra 2018, ktorou sa stanovuje európsky kódex elektronických komunikácií (EECC), podľa ktorého členské štáty zabezpečia, aby príslušné orgány mali právomoc ukladať podnikom povinnosti súvisiace so spoločným využívaním pasívnej infraštruktúry alebo povinnosti uzatvárať dohody o lokálnom prístupe k roamingu a výnimočne aj o spoločnom využívaní aktívnej infraštruktúry. Pozri aj odporúčanie Komisie o spoločnom súbore nástrojov Únie na zníženie nákladov na zavádzanie vysokokapacitných sietí a zabezpečenie včasného prístupu k rádiovému frekvenčnému spektru 5G priaznivého pre investície v záujme podpory pripojiteľnosti s cieľom oživiť hospodárstvo po kríze COVID-19 v Únii.

⁽¹⁶⁵⁾ Nakoniec okrem časti RAN svojej siete môžu prevádzkovatelia mobilných sietí spoločne využívať aj niektoré uzly svojich príslušných jadrových sietí, ako sú ústredne mobilných telefónov a jednotky mobilného riadenia.

⁽¹⁶⁶⁾ Spoločné využívanie mobilnej infraštruktúry môže napríklad umožniť hospodársku súťaž na maloobchodnej úrovni, ktorá by bez dohody neexistovala. Pozri analogicky rozsudok z 2. mája 2006, O2 (Germany)/Komisia, T-328/03, EU:T:2006:116, body 77 až 79. Tento rozsudok sa týka dohôd o národnom roamingu, avšak zásady možno primerane uplatniť na dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry.

300. Dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry však môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Môžu obmedziť hospodársku súťaž v oblasti infraštruktúry, ktorá by sa bez dohody uskutočnila ⁽¹⁶⁷⁾. Znížená hospodárska súťaž v oblasti infraštruktúry môže následne obmedziť hospodársku súťaž na veľkoobchodnej aj maloobchodnej úrovni. Obmedzenejšia hospodárska súťaž na úrovni infraštruktúry totiž môže ovplyvniť parametre, ako je počet a umiestnenie lokalít, načasovanie ich zavedenia, ako aj množstvo kapacity inštalovanej v každej lokalite, čo môže následne ovplyvniť kvalitu služieb a ceny.
301. Dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry môžu takisto *de facto* znížiť nezávislosť rozhodovania zmluvných strán a obmedziť ich schopnosť a motiváciu zapojiť sa do vzájomnej hospodárskej súťaže v oblasti infraštruktúry. Môže to byť spôsobené napríklad niektorými technickými ⁽¹⁶⁸⁾, zmluvnými alebo finančnými podmienkami dohody ⁽¹⁶⁹⁾. Výmena informácií medzi zmluvnými stranami môže byť problematická aj z hľadiska hospodárskej súťaže, najmä ak presahuje rámec toho, čo je nevyhnutne potrebné na fungovanie dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry.
302. Hoci sa posúdenie z hľadiska hospodárskej súťaže podľa článku 101 musí vždy vykonať individuálne ⁽¹⁷⁰⁾, ako usmernenie na vykonanie takéhoto posúdenia pre rôzne typy dohôd o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry môžu poslúžiť všeobecné zásady:
- a) je nepravdepodobné, že spoločné využívanie pasívnej infraštruktúry vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, pokiaľ si prevádzkovatelia sietí zachovávajú značnú mieru nezávislosti a flexibility pri určovaní svojej obchodnej stratégie, charakteristík svojich služieb a investícií do siete;
 - b) dohody o spoločnom využívaní aktívnych zariadení RAN môžu s väčšou pravdepodobnosťou vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Je to preto, že spoločné využívanie aktívnych zariadení RAN v porovnaní so spoločným využívaním pasívnej infraštruktúry môže zahŕňať rozsiahlejšiu spoluprácu na sieťových prvkoch, ktoré pravdepodobne ovplyvnia nielen pokrytie, ale aj nezávislé nasadenie kapacity;
 - c) dohody o spoločnom využívaní frekvenčného spektra (označované aj ako združovanie frekvenčného spektra) predstavujú ďalekosiahlejšiu spoluprácu a môžu ešte viac obmedziť schopnosť zmluvných strán rozlišovať svoje maloobchodné a/alebo veľkoobchodné ponuky a priamo obmedziť hospodársku súťaž medzi nimi ⁽¹⁷¹⁾. Hoci príslušné orgány nebránia spoločnému využívaniu rádiového spektra za podmienok spojených s právami na využívanie rádiového spektra ⁽¹⁷²⁾, tieto dohody sa musia skúmať opatrne podľa článku 101 ⁽¹⁷³⁾.

⁽¹⁶⁷⁾ Treba skúmať účinky dohody, a aby ju bolo možné zakázať, požadovať súčasnú existenciu skutočností, na základe ktorých možno vyvodiť, že hospodárska súťaž bola skutočne vylúčená, obmedzená alebo skreslená citelným spôsobom. Dotknutú hospodársku súťaž treba chápať v skutočnom kontexte, v rámci ktorého by vznikla v prípade neexistencie spornej dohody, pričom narušenie hospodárskej súťaže možno spochybniť najmä vtedy, ak sa dohoda zdá naozaj nevyhnutná pre prístup podniku do zóny, kde ešte nie je činný. Pozri rozsudok vo veci T-328/03, O2 (Germany)/Komisia, ECLI: EU:T:2006:116, bod 68.

⁽¹⁶⁸⁾ Dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry by mohli viesť k situáciám, keď jedna zmluvná strana brzdí tú druhú. Napríklad keď zmluvná strana nemôže zaviesť určitú technológiu v oblasti, ktorú obsluhuje druhá zmluvná strana.

⁽¹⁶⁹⁾ Napríklad v prípade geografického rozdelenia, keď jedna zmluvná strana účtuje druhej strane modernizáciu siete za cenu, ktorá je vyššia než základné prírastkové náklady.

⁽¹⁷⁰⁾ Rozsudok vo veci T-328/03, O2 (Germany)/Komisia, ECLI: EU:T:2006:116, body 65 až 71.

⁽¹⁷¹⁾ Je potrebné poznamenať, že pojem „spoločné využívanie frekvenčného spektra“ v tomto oddiele sa týka len typu dohody o spoločnom využívaní infraštruktúry, v rámci ktorej dvaja alebo viacerí prevádzkovatelia mobilných sietí využívajú ako spoločný zdroj (t. j. združujú) svoje príslušné frekvenčné spektrá v jednom alebo vo viacerých frekvenčných pásmach. Úvahy týkajúce sa spoločného využívania frekvenčného spektra sa však nedotýkajú iných typov spoločného využívania frekvenčného spektra, napríklad medzi nekonkurenčnými subjektmi (vrátane prevádzkovateľov mobilných sietí a prevádzkovateľov iných ako mobilných sietí), ktoré využívajú rovnaké frekvenčné pásma dynamickým spôsobom, čím sa podporuje efektívne využívanie takéhoto vzácného zdroja a nové možnosti zavádzania 5G. Okrem toho by sa pojem „spoločné využívanie frekvenčného spektra“ v tomto oddiele nemal zamieňať s tzv. dynamickým spoločným využívaním frekvenčného spektra, čo je technológia, ktorá umožňuje dynamické pridelenie kapacitných zdrojov mobilného operátora v určitom frekvenčnom pásme s cieľom umožniť súčasnú prevádzku viacerých generácií mobilných technológií, ako sú 3G, 4G a 5G, v tomto frekvenčnom pásme.

⁽¹⁷²⁾ Pozri ustanovenia článku 47 ods. 2 EEC, podľa ktorých príslušné orgány členských štátov nebránia spoločnému využívaniu rádiového spektra za podmienok spojených s právami na využívanie rádiového spektra. Okrem toho pri stanovení podmienok spojených s individuálnymi právami na využívanie rádiového spektra môžu príslušné orgány stanoviť tieto možnosti: a) spoločné využívanie pasívnej či aktívnej infraštruktúry; b) obchodné dohody o prístupe k roamingu; c) spoločné zavádzanie infraštruktúr na poskytovanie sietí alebo služieb závislých od využívania rádiového spektra.

⁽¹⁷³⁾ Napríklad dohoda o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry medzi dvoma mobilnými operátormi, ktorí majú stabilný spoločný trhový podiel 90 %, pokrývajú celé územie členského štátu a všetky technológie (2G až 5G) a spoločne využívajú frekvenčné spektrum, bude dôvodom na hĺbkové vyšetrovanie s vysokou pravdepodobnosťou zistenia obmedzujúcich účinkov na trh, ktoré v konečnom dôsledku poškodia spotrebiteľov. Za určitých okolností (napríklad ak je dohoda obmedzená len na riedko osídlené oblasti) však takéto dohody nemusia mať takéto obmedzujúce účinky.

303. Pri posudzovaní, či dohoda o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry môže mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, je dôležitých viacero faktorov vrátane:
- a) typu a rozsahu spoločného využívania (vrátane stupňa nezávislosti, ktorý si prevádzkovatelia siete zachovávajú) ⁽¹⁷⁴⁾;
 - b) rozsahu spoločných služieb a spoločných technológií, ako aj trvania a štruktúry stanovených v dohodách;
 - c) geografického rozsahu a trhového pokrytia dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry (napríklad pokrytie obyvateľstva a to, či sa dohoda týka husto obývaných oblastí) ⁽¹⁷⁵⁾;
 - d) štruktúry a charakteristik trhu (trhové podiely zmluvných strán, rozsah frekvenčného spektra v držbe zmluvných strán, stupeň hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami, počet prevádzkovateľov mimo dohody a rozsah ich konkurenčného tlaku, prekážky vstupu na trh atď.).
304. Hoci to automaticky neznamená súlad s článkom 101, aby sa dohoda o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry mohla *prima facie* považovať za dohodu, ktorá pravdepodobne nebude mať obmedzujúce účinky podľa článku 101, musela by spĺňať minimálne tieto podmienky:
- a) prevádzkovatelia kontrolujú a prevádzkujú svoju vlastnú jadrovú sieť a neexistujú žiadne technické, zmluvné, finančné ani iné prekážky, ktoré by prevádzkovateľom bránili individuálne/jednostranne zavádzať svoju infraštruktúru, modernizovať ju a inovovať, ak si to želajú;
 - b) prevádzkovatelia zabezpečujú nezávislé maloobchodné a veľkoobchodné operácie (technická, obchodná a iná rozhodovacia nezávislosť). To zahŕňa slobodu prevádzkovateľov stanovovať ceny svojich služieb, určovať parametre produktov/balíkov, riadiť sa nezávislými stratégiami využívania frekvenčného spektra a rozlišovať svoje služby na základe kvality a iných parametrov;
 - c) prevádzkovatelia si nevymieňajú viac informácií, ako je nevyhnutne potrebné na fungovanie spoločného využívania mobilnej infraštruktúry, a boli zavedené potrebné prekážky výmeny informácií.
305. Nesúlad dohody o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry s týmito minimálnymi podmienkami naznačuje, že dohoda o spoločnom využívaní mobilnej infraštruktúry môže mať obmedzujúce účinky podľa článku 101.

3.7. Príklady

306. Priame obmedzenie hospodárskej súťaže

Príklad 1

Situácia: Spoločnosti A a B, dvaja dodávatelia produktu X, sa rozhodnú zatvoriť svoje súčasné a zastarané výrobné závody a vybudovať nový, väčší a efektívnejší výrobný závod vedený spoločným podnikom, ktorý bude mať vyššiu kapacitu, než je celková kapacita starých závodov spoločností A a B. Konkurenti využívajú svoje existujúce zariadenia na plnú kapacitu a neplánujú ich rozšírenie. Spoločnosť A má na relevantnom trhu s produktom X trhový podiel 20 % a spoločnosť B 25 %. Trh je koncentrovaný, stagnujúci, v poslednom čase naň nevstúpili žiadne spoločnosti a trhové podiely sú dlhodobo stabilné. Výrobné náklady predstavujú hlavnú časť variabilných nákladov spoločností A a B na produkt X. Komerčializácia, pokiaľ ide o náklady a strategický význam, je v porovnaní s výrobou menej významnou hospodárskou činnosťou: marketingové náklady sú nízke, keďže produkt X je homogénny a zavedený a preprava nie je kľúčovým prvkom hospodárskej súťaže.

Analýza: Na tento príklad sa nevzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, pretože spoločný trhový podiel zmluvných strán presahuje 20 % na relevantnom trhu s produktom X. Vyžadovalo by sa preto individuálne posúdenie dohody o výrobe.

⁽¹⁷⁴⁾ Rozhodnutie Komisie zo 16. júla 2003, T-Mobile Deutschland/O2 Germany: rámcová dohoda o spoločnom užívaní sietí, COMP/38.369, odôvodnenie 12; rozhodnutie Komisie z 30. apríla 2003, O2 UK Limited/T-Mobile UK Limited (dohoda o spoločnom užívaní sietí v Spojenom kráľovstve), COMP/38.370, odôvodnenie 11.

⁽¹⁷⁵⁾ Pozri spoločné stanovisko Orgánu európskych regulátorov pre elektronické komunikácie (BEREC) k spoločnému využívaniu mobilnej infraštruktúry z 13. júna 2019, oddiel 4.2 Spoločné využívanie aktívnej infraštruktúry. Pozri napríklad aj rozhodnutie Komisie zo 6. marca 2020, Vodafone Italia/TIM/INWIT JV (M.9674) a sprievodnú tlačovú správu: Fúzie:INWIT/Telecom Italia, Vodafone (europa.eu).

Ak by spoločnosti A a B spoločne znášali 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 obmedzené prekážky, ktoré budú konkurenti uplatňovať z hľadiska kapacity, by táto znížená produkcia mohla viesť k vyšším cenám.

Je preto pravdepodobné, že spoločný výrobný podnik spoločností A a B by vyvolal obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 na trhu s produktom X.

Nahradenie dvoch menších starých výrobných závodov novým 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 bolo značné a pravdepodobne by sa prenieslo na spotrebiteľov v takom rozsahu, že by prevážilo obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

307. Dohodnuté výsledky

Príklad 2

Situácia: Dvaja dodávatelia, spoločnosti A a B, tvoria spoločný výrobný podnik pre produkt Y. Spoločnosť A má na trhu s produktom Y trhovú podiel 15 % a spoločnosť B 10 %. Na trhu sú ďalší traja účastníci: spoločnosť C s trhovým podielom 30 %, spoločnosť D s trhovým podielom 25 % a spoločnosť E s trhovým podielom 20 %. Spoločnosť B už má spoločný výrobný závod so spoločnosťou D. Produkt Y je homogénny, použitá technológia je jednoduchá a dodávatelia majú veľmi podobné variabilné náklady.

Analýza: Trh sa vyznačuje veľmi malým počtom účastníkov s podobnými trhovými podielmi a variabilnými výrobnými nákladmi. Spolupráca medzi spoločnosťami A a B by vytvorila ďalšie prepojenie na trhu, čím by sa *de facto* zvýšila koncentrácia na trhu, pretože spolupráca by takisto prepojila spoločnosť D so spoločnosťami A a B. Je pravdepodobné, že táto spolupráca 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 preniesie na spotrebiteľov v takom rozsahu, že by prevážilo obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. V tomto prípade sa to však vzhľadom na homogénne vlastnosti produktu Y a jednoduchosť použitej technológie zdá nepravdepodobné.

308. Protisúťažné uzavretie trhu

Príklad 3

Situácia: Spoločnosti A a B založia spoločný výrobný podnik na výrobu medziproduktu X, ktorý pokrýje celú ich výrobu medziproduktu X. Medziprodukt X je kľúčovým vstupom pre výrobu nadväzujúceho produktu Y a neexistuje žiadny iný produkt, ktorý by sa mohol použiť ako vstup. Výrobné náklady na produkt X predstavujú 70 % variabilných nákladov konečného produktu Y, v ktorom si spoločnosti A a B konkurujú na dolnom trhu. Spoločnosti A aj B majú na trhu s produktom Y podiel vo výške 20 %, vstup na trh je obmedzený a trhové podiely boli v priebehu času stabilné. Okrem toho, že spoločnosti A a B pokrývajú svoj vlastný dopyt po produkte X (použitie na vlastnú spotrebu), každá z nich má trhovú podiel 40 % na trhu s produktom X (predaj tretím stranám). 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 trhovým podielom 15 %, a niekoľko menších konkurentov. Táto dohoda prináša úspory fixných nákladov vo forme zníženia nákladov ústredia, čo vedie k úsporám z rozsahu pre spoločný podnik.

Analýza: Na tento príklad sa nevzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, pretože spoločný trhovú podiel zmluvných strán presahuje 20 % na trhu s medziproduktom X aj na trhu s nadväzujúcim produktom Y. Vyžadovalo by sa preto individuálne posúdenie dohody o výrobe.

Vzhľadom na spoločný výrobný podnik by spoločnosti A a B boli schopné do veľkej miery kontrolovať dodávky základného vstupu X pre svojich konkurentov na dolnom 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 produktom Y. Vzhľadom na pravdepodobné protisúťažné uzavretie dolného trhu táto dohoda pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky 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.

309. Dohoda o výrobe ako rozdelenie trhu

Príklad 4

Situácia: Každá zo spoločností A a B vyrába produkt X aj produkt Y, ktoré patria na samostatné trhy s produktmi. Podiel spoločnosti A na trhu s produktom X je 30 % a na trhu s produktom Y 10 %. Podiel spoločnosti B na trhu s produktom X je 10 % a na trhu s produktom Y 30 %. S cieľom dosiahnuť úspory z rozsahu vo výrobe uzatvoria spoločnosti A a B dohodu o recipročnej špecializácii, na základe ktorej bude spoločnosť A vyrábať len produkt X a spoločnosť B len produkt Y. Nedohodli sa na vzájomných dodávkach produktov, takže spoločnosť A predáva len produkt X a spoločnosť B predáva len produkt Y. Zmluvné strany tvrdia, že takouto špecializáciou výrazne ušetria fixné náklady v dôsledku úspor z rozsahu a zameraním sa výlučne na jeden produkt zlepšia svoje výrobné technológie, výsledkom čoho budú kvalitnejšie produkty.

Analýza: Na tento príklad sa nevzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, pretože spoločný trhový podiel zmluvných strán presahuje 20 % na trhu s produktom X aj na trhu s produktom Y. Okrem toho na dohodu uzavretú medzi spoločnosťami A a B sa nevzťahuje definícia dohody o recipročnej špecializácii podľa nariadenia o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, pretože nedochádza k vzájomným dodávkam (t. j. neexistuje dohoda o nákupe produktov X a Y od spoločností B, resp. A, ktoré súhlasili s ich výrobou a dodávaním). Vyžadovalo by sa preto individuálne posúdenie dohody o výrobe.

Táto dohoda o výrobe so zreteľom na svoje účinky na hospodársku súťaž na trhu rozdeľuje trhy s produktmi X a Y medzi zmluvné strany. Táto dohoda preto obmedzuje hospodársku súťaž z hľadiska cieľa. Vzhľadom na to, že uvádzané zvýšenie efektívnosti vo forme zníženia fixných nákladov a zdokonalenej výrobnéj technológie je spojené len s rozdelením trhu, nie je pravdepodobné, že preváži obmedzujúce účinky dohody, 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 dohodla na tom, že druhá spoločnosť sa bude zameriavať len na výrobu príslušného druhého produktu.

310. Výmena informácií

Príklad 5

Situácia: Spoločnosti A a B vyrábajú produkt Z, chemickú komoditu. Z je homogénny produkt, ktorý sa vyrába podľa európskej normy, ktorá neumožňuje žiadne zmeny produktu. Významným nákladovým faktorom, pokiaľ ide o produkt Z, sú výrobné náklady. Spoločnosť A má na trhu s produktom Z v rámci celej Únie trhový podiel 20 % a spoločnosť B 25 %. Na trhu s produktom Z sú ďalší štyria výrobcovia a ich príslušné trhové 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 niekoľko zákazníkov aj v južnej Európe. Väčšina zákazníkov spoločnosti B sa rovnako nachádza v južnej Európe, hoci má niekoľko zákazníkov so sídlom v severnej Európe. V súčasnosti spoločnosť A poskytuje svojim zákazníkom v južnej Európe produkt Z vyrábaný v jej 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.

Spoločnosti A a B sa rozhodli, že by bolo efektívnejšie, keby spoločnosť A zastavila dopravu produktu Z z členského štátu X do južnej Európy a spoločnosť B zastavila dopravu produktu Z z členského štátu Y do severnej Európy, pričom zároveň sú odhodlané zachovať si svojich existujúcich zákazníkov. Aby to dosiahli, spoločnosti A a B zamýšľajú uzavrieť swapovú dohodu, ktorá im umožňuje kúpiť dohodnuté ročné množstvo produktu Z zo závodu druhej zmluvnej strany na účely predaja nakúpeného produktu Z tým svojim zákazníkom, ktorých sídlo sa nachádza bližšie k závodu druhej zmluvnej strany. S cieľom vypočítať kúpnu 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 produkt Z (to znamená o výrobných nákladoch a nákladoch na dopravu).

Analýza: Samotná skutočnosť, že spoločnosti A a B, ktoré sú konkurentmi, si presúvajú časti svojej výroby, nevyvoláva obavy z narušenia hospodárskej súťaže. V dohode sa však stanovuje aj výmena informácií medzi zmluvnými stranami o výrobných nákladoch a nákladoch na dopravu so zreteľom na produkt Z. Spoločnosti A a B majú okrem toho silné spoločné trhové postavenie na pomerne koncentrovanom trhu s homogénnym komoditným produktom. V dôsledku rozsiahlej výmeny informácií o kľúčovom ukazovateli hospodárskej súťaže so zreteľom na produkt 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 nákladov 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 nákladoch a nákladoch na dopravu. V dôsledku toho swapová dohoda vo svojej súčasnej podobe nespĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

4. DOHODY O NÁKUPE

4.1. Úvod

311. Táto kapitola sa zameriava na dohody týkajúce sa spoločného nákupu produktov viacerými podnikmi spoločne. Spoločný nákup možno uskutočňovať prostredníctvom spoločne kontrolovaného podniku, spoločnosti, v ktorej rôzne podniky vlastnia menší ako kontrolný podiel, družstva alebo združenia družstiev, zmluvného dojednania alebo aj voľnejšej formy spolupráce, napríklad prostredníctvom jedného nákupcu alebo vyjednávača zastupujúceho skupinu nákupcov (spoločne označované ako dojednania o spoločnom nákupe).
312. Dojednania o spoločnom nákupe možno nájsť v rôznych hospodárskych odvetviach a zahŕňajú združovanie nákupných činností. Môžu spočívať v združovaní skutočných nákupov prostredníctvom dojednania o spoločnom nákupe. Môžu sa tiež obmedziť na spoločné rokovanie o kúpnej cene, určitých prvkoch ceny alebo iných podmienkach, pričom skutočné nákupy podľa spoločne dohodnutej ceny a podmienok sa ponechávajú na jednotlivých členov. Dojednanie o spoločnom nákupe sa môže zapojiť aj do ďalších činností, ako je spoločná distribúcia, kontrola kvality a skladovanie, čím sa zabráni duplicite dodacích nákladov. V závislosti od odvetvia môže nákupca produkty spotrebovať alebo ich použiť ako vstupy pre svoje vlastné činnosti, napríklad energiu alebo hnojivá. Skupiny potenciálnych nadobúdateľov licencií môžu takisto spoločne rokovať s poskytovateľmi licencií o licenčných zmluvách na štandardné základné patenty s cieľom začleniť danú technológiu do svojich produktov (niekedy sa označujú ako rokovacie skupiny pre licencie). V odvetví distribúcie môžu nákupcovia jednoducho ďalej predávať produkty, ako je napríklad rýchloobratový spotrebný tovar, spotrebná elektronika alebo iný spotrebný tovar. Posledné menované skupiny nákupcov pozostávajúce z nezávislých maloobchodníkov, maloobchodných reťazcov alebo skupín maloobchodníkov sa zvyčajne označujú ako maloobchodné združenia ⁽¹⁷⁶⁾.
313. Cieľom dojednaní o spoločnom nákupe je zvyčajne vytvorenie takej sily kupujúceho voči veľkým dodávateľom, ktorú by jednotliví členovia dojednania o spoločnom nákupe nedosiahli, keby konali samostatne, a nie spoločne. Ich posúdenie sa preto zameriava najmä na trh nákupu, na ktorom dojednanie o spoločnom nákupe

⁽¹⁷⁶⁾ Pozri Colen, L., Bouamra-Mechemache, Z., Daskalova, V., Nes, K., *Retail alliances in the agricultural and food supply chain* (Maloobchodné združenia v poľnohospodárskom a potravinárskom dodávateľskom reťazci), EUR 30206 EN, Európska komisia, 2020, ISBN 978-92-76-18585-7, doi:10.2760/33720, JRC120271.

kumuluje silu kupujúceho svojich členov a rokuje s dodávateľmi alebo od nich nakupuje. Sila kupujúceho, ktorú má dojednanie o spoločnom nákupe, môže viesť k nižším cenám, väčšiemu sortimentu alebo lepšej kvalite produktov či služieb pre spotrebiteľov. Podniky sa môžu do dojednaní o spoločnom nákupe zapojiť aj vtedy, keď im to umožňuje predchádzať nedostatkom alebo riešiť výpadky vo výrobe určitých produktov a vyhnúť sa tak prerušeniu dodávateľského reťazca. Sila kupujúceho však za určitých okolností môže zároveň viesť k problémom hospodárskej súťaže, ako je uvedené ďalej v oddiele 4.2.3.

314. Dojednania o spoločnom nákupe sa môžu vzťahovať na horizontálne aj vertikálne dohody. V takýchto prípadoch je potrebná dvojstupňová analýza. Po prvé horizontálne dohody medzi konkurenčnými podnikmi, ktoré sa zúčastňujú na spoločnom nákupe, alebo rozhodnutia prijaté združením podnikov 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 preskúmať príslušné vertikálne dohody medzi dojednaním o spoločnom nákupe a jeho jednotlivými členmi a medzi dojednaním o spoločnom nákupe a dodávateľmi. Toto posudzovanie sa bude riadiť pravidlami nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia a usmerneniami k vertikálnym obmedzeniam. Nepredpokladá sa, že vertikálne dohody, na ktoré sa uvedené nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne dohody nevzťahuje, sú nezákonné, ale vyžadujú si individuálne preskúmanie.

4.2. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

4.2.1. Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže

315. Dohody o nákupe môžu mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž na hornom (-ých) trhu (-och) nákupu a/alebo na dolnom (-ých) trhu (-och) predaja, ako sú napríklad zvýšené ceny, znížená produkcia, kvalita, rozmanitosť alebo inovácia produktov, rozdelenie trhu alebo protisúťažné uzavretie trhu pre ďalších možných nákupcov.

4.2.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa

316. Dojednania o spoločnom nákupe zvyčajne nepredstavujú obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, ak sa skutočne týkajú spoločného nákupu, t. j. ak dojednanie o spoločnom nákupe zahŕňa kolektívne rokovanie a uzavretie dohody o jednej alebo viacerých obchodných podmienkach v mene jeho členov s ktorýmkoľvek dodávateľom. Takéto dohody je potrebné odlišovať od nákupných kartelov, t. j. dohôd alebo zosúladených postupov medzi dvoma alebo viacerými kupujúcimi, ktorých cieľom je:

a) koordinovať individuálne konkurenčné správanie týchto nákupcov na trhu alebo ovplyvňovať príslušné ukazovatele hospodárskej súťaže, a to prostredníctvom takých praktík, ako je okrem iného stanovenie alebo koordinácia kúpnych cien alebo ich častí (vrátane dohôd o stanovení miezd alebo neplatení ceny za produkt), alebo iných obchodných podmienok, pridelovanie nákupných kvót, rozdeľovanie si trhov a dodávateľov, a

b) ovplyvňovať individuálne rokovania týchto nákupcov s dodávateľmi alebo ich individuálne nákupy od dodávateľov, napríklad prostredníctvom koordinácie stratégií nákupcov pri rokovaní o cenách alebo výmeny informácií o stave takýchto rokovaní s dodávateľmi.

317. Cieľom nákupných kartelov je narušenie procesu hospodárskej súťaže na vnútornom trhu⁽¹⁷⁷⁾, čo je v rozpore s článkom 101 ods. 1 písm. a)⁽¹⁷⁸⁾. V nákupnom karteli kupujúci vzájomne koordinujú svoje správanie vzhľadom na svoju individuálnu interakciu s dodávateľom na trhu nákupu. Ak nákupcovia s dodávateľmi obchodujú individuálne, mali by prijímať svoje vlastné nákupné rozhodnutia nezávisle od seba bez toho, aby medzi sebou odstraňovali strategickú neistotu prostredníctvom dohôd a zosúladených postupov alebo umelo zvyšovali transparentnosť svojho budúceho správania na trhu. To zjavne nie je prípad, keď si nákupcovia najprv medzi sebou stanovia kúpnu cenu a každý z nákupcov následne individuálne rokuje s dodávateľom a nakupuje od neho.

⁽¹⁷⁷⁾ Rozsudok zo 7. novembra 2019, Campine, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 297.

⁽¹⁷⁸⁾ Pozri rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a. i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 37; rozsudok z 13. decembra 2006, Francúzske hovädzie a teľacie mäso, spojené veci T-217/03 a T-245/03, EU:T:2006:391, bod 83 a nasl.

318. Nákupný kartel môže existovať aj vtedy, keď sa nákupcovia dohodnú, že si budú medzi sebou vymieňať citlivé obchodné informácie o svojich individuálnych nákupných zámeroch alebo rokovaniach s dodávateľmi mimo akéhokoľvek skutočného dojednaní o spoločnom nákupe, ktoré v mene svojich členov kolektívne komunikuje s dodávateľmi⁽¹⁷⁹⁾. Týka sa to najmä výmeny informácií medzi nákupcami o kúpnych cenách (maximálnych cenách, minimálnych zľavách a iných aspektoch cien), ktoré sa majú zaplatiť, o podmienkach, zdrojoch dodávok (z hľadiska dodávateľov aj území), objemoch a množstvách, kvalite alebo iných ukazovateľoch hospodárskej súťaže (napríklad termíny, dodávky a inovácie).
319. Nasledujúci neúplný zoznam faktorov môže podnikom pomôcť posúdiť, či dohoda, ktorej sú spolu s ostatnými kupujúcimi zmluvnou stranou, nepredstavuje nákupný kartel. Tieto faktory treba posudzovať individuálne:
- a) dojednanie o spoločnom nákupe dalo dodávateľom jasne najavo, že rokuje spoločne a zaväzuje svojich členov k dodržiavaniu podmienok ich jednotlivých nákupov alebo spoločných nákupov pre nich. To si nevyžaduje, aby dojednanie o spoločnom nákupe zverejnilo presnú identitu svojich členov, najmä ak ide o malé alebo stredné podniky, ktoré spolupracujú s veľkými dodávateľmi. Nepriama vedomosť dodávateľov o dojednaní o spoločnom nákupe, napríklad prostredníctvom tretích strán alebo tlačových správ, sa však pravdepodobne nebude považovať za dostatočnú⁽¹⁸⁰⁾;
 - b) zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe vymedzili formu svojej spolupráce, jej rozsah a fungovanie v písomnej dohode tak, aby bolo možné *ex post* overiť jej súlad s článkom 101 ods. 1 a porovnať ju so skutočným fungovaním dojednaní o spoločnom nákupe. Písomná dohoda však nemôže chrániť dojednanie pred kontrolou práva hospodárskej súťaže.
320. Nákupný kartel za predpokladu, že ovplyvňuje obchod medzi členskými štátmi, predstavuje vzhľadom na svoju povahu a bez ohľadu na svoje konkrétne účinky citelné obmedzenie hospodárskej súťaže⁽¹⁸¹⁾. Preto si posúdenie nákupných kartelov na rozdiel od posúdenia dojednaní o spoločnom nákupe nevyžaduje vymedzenie relevantného trhu alebo relevantných trhov, posúdenie trhového postavenia kupujúcich na hornom trhu nákupu ani toho, či si konkurujú na dolnom trhu predaja.
321. Dojednania o spoločnom nákupe môžu takisto viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, ak slúžia ako nástroj na zapojenie sa do skrytého kartelu, t. j. dohody medzi nákupcami, ktorí stanovujú ceny, obmedzujú produkciu alebo si rozdeľujú trhy či zákazníkov na dolnom trhu alebo trhoch predaja.
322. Dojednanie o spoločnom nákupe medzi skupinou nákupcov, ktorého cieľom je vylúčiť skutočného alebo potenciálneho konkurenta z rovnakej úrovne trhu predaja, sa kvalifikuje ako kolektívny bojkot a tiež predstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa.
- 4.2.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*
323. Dojednania o spoločnom nákupe, v rámci ktorých nákupcovia spoločne komunikujú s dodávateľmi prostredníctvom dohody, sa musia analyzovať v ich právnom a hospodárskom kontexte so zreteľom na ich skutočné a pravdepodobné účinky na hospodársku súťaž. Analýza obmedzujúcich účinkov dojednaní o spoločnom nákupe na hospodársku súťaž musí zahŕňať negatívne účinky na trh alebo trhy nákupu, na ktorých dojednanie o spoločnom nákupe pôsobí na dodávateľov, ako aj na trh alebo trhy predaja, na ktorých môžu zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe súťažiť ako predávajúci.
324. Vo všeobecnosti je však menej pravdepodobné, že dojednania o spoločnom nákupe vyvolajú obavy z narušenia hospodárskej súťaže, keď zmluvné strany nemajú trhovú silu na trhu alebo trhoch predaja.

⁽¹⁷⁹⁾ Pozri kapitolu 6 o výmene informácií a najmä oddiel 6.2.6, ktorý sa vzťahuje aj na výmenu citlivých obchodných informácií medzi nákupcami.

⁽¹⁸⁰⁾ Tajný charakter však nie je podmienkou na odhalenie nákupného kartelu. Komisia sankcionovala nákupné kartely, ktoré nepôsobili úplne tajne, ale aspoň začali relatívne transparentným spôsobom. Pozri rozhodnutie Komisie 2003/600/ES z 2. apríla 2003, Francúzske hovädzie a teľacie mäso (Ú. v. EÚ L 209, 19.8.2003, s. 12).

⁽¹⁸¹⁾ Rozsudok z 13. decembra 2012, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, bod 37.

325. Určité zmluvné obmedzenia uložené členom dojednaní o spoločnom nákupe nemusia obmedzovať hospodársku súťaž podľa článku 101 ods. 1 a dokonca na ňu môžu mať priaznivé účinky, ak sa obmedzujú na to, čo je objektívne potrebné na zabezpečenie riadneho fungovania dojednaní a uplatňovanie jeho sily kupujúceho vo vzťahu k dodávateľom⁽¹⁸²⁾. To sa vzťahuje napríklad na zákaz pre zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe zúčastňovať sa na iných konkurenčných dojednaniach, pokiaľ by to mohlo ohroziť jeho fungovanie a silu kupujúceho. Naopak, záväzky výhradného nákupu, pri ktorých sú členovia dojednaní o spoločnom nákupe povinní nakupovať všetky alebo väčšinu svojich požadovaných tovarov prostredníctvom dojednaní, môžu mať negatívny vplyv na hospodársku súťaž a vyžadujú si posúdenie z hľadiska celkových účinkov dojednaní o spoločnom nákupe.

4.2.3.1. Relevantné trhy

326. 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, na ktorých zmluvné strany rokujú s dodávateľmi alebo od nich nakupujú. Po druhé je to trh alebo trhy predaja, t. j. dolný trh alebo trhy, kde zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe pôsobia ako predávajúci.
327. Vymedzenie relevantných trhov nákupu sa riadi zásadami stanovenými v oznámení o definícii trhu a vo všetkých budúcich usmerneniach týkajúcich sa vymedzenia relevantných trhov na účely práva Únie v oblasti hospodárskej súťaže a je založené na koncepcii vymeniteľnosti s cieľom identifikovať obmedzenia hospodárskej súťaže. Jediný rozdiel oproti vymedzeniu „trhov predaja“ spočíva v tom, že vymeniteľnosť 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 percentuálny podiel, ktorý predstavujú nákupy zmluvných strán z celkového predaja nakupovaného produktu alebo nakupovaných produktov na relevantnom trhu.
328. 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 opísanej v oznámení o definícii trhu a vo všetkých budúcich usmerneniach týkajúcich sa vymedzenia relevantných trhov na účely práva Únie v oblasti hospodárskej súťaže.

4.2.3.2. Trhová sila

329. Neexistuje absolútna hraničná hodnota, pri ktorej prekročení je možné predpokladať, že zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe majú takú trhovou 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 trhová sila existovala, pokiaľ je spoločný podiel zmluvných strán dojednaní o spoločnom nákupe nižší ako 15 % na trhu alebo trhoch nákupu a nižší ako 15 % na trhu alebo trhoch predaja. V každom prípade, ak spoločné trhové podiely zmluvných strán nepresiahnu 15 % na trhu alebo trhoch tak nákupu, ako aj predaja, je pravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 sú splnené.
330. Trhový podiel, ktorý presahuje danú hraničnú hodnotu na jednom alebo oboch trhoch, neznamena automaticky, že dojednanie o spoločnom nákupe pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Dojednanie o spoločnom nákupe so spoločným trhovým podielom nad touto hraničnou hodnotou si vyžaduje podrobné posúdenie jeho účinkov na trh vrátane, nie však výlučne, faktorov ako koncentrácia trhu, posúdenie rozpätia zisku a možná vyrovnávajúca sila silných dodávateľov.
331. Ak majú zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe významný stupeň sily kupujúceho na trhu nákupu, existuje riziko, že môžu poškodiť hospodársku súťaž na hornom trhu, čo môže v konečnom dôsledku spôsobiť aj narušenie hospodárskej súťaže pre spotrebiteľov na dolnom trhu. Spoločne uplatňovaná sila kupujúceho môže napríklad poškodiť investičné stimuly a prinútiť dodávateľov, aby obmedzili sortiment alebo kvalitu produktov, ktoré vyrábajú. To môže mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, napríklad zníženie kvality, zníženie inovačného úsilia alebo nakoniec neoptimálne dodávky.

⁽¹⁸²⁾ Pozri rozsudok z 15. decembra 1994, Gøttrup-Klim, C-250/92, EU:C:1994:413, bod 34.

332. Riziko, že dojednanie o spoločnom nákupe by mohlo odrádzať od investícií alebo inovácií v prospech spotrebiteľov, môže byť väčšie v prípade veľkých nákupcov, ktorí spoločne realizujú veľkú časť nákupov – najmä pri obchodovaní s malými dodávateľmi. Takíto dodávatelia môžu byť obzvlášť zraniteľní z hľadiska zníženia ziskov prostredníctvom dojednaní o spoločnom nákupe s významným podielom na trhu alebo trhoch nákupu, najmä ak malí dodávatelia vynaložili osobitné investície na zásobovanie členov dojednaní o spoločnom nákupe. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž sú menej pravdepodobné, ak dodávatelia majú významný stupeň vyrovnávajúcej sily predávajúceho (ktorý sa nemusí rovnať dominantnému postaveniu) na trhu alebo trhoch nákupu, napríklad preto, že predávajú produkty alebo služby, ktoré nákupcovia potrebujú, aby mohli konkurovať na dolnom trhu alebo trhoch predaja.
333. Napríklad dohoda medzi členmi dojednaní o spoločnom nákupe, že už nebudú nakupovať produkty od určitých dodávateľov, pretože takéto produkty sú neudržateľné, zatiaľ čo dojednanie o nákupe chce nakupovať len udržateľné produkty, môže viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže z hľadiska ceny a výberu. Vzhľadom na obsah, ciele a právny a hospodársky kontext⁽¹⁸³⁾ takáto dohoda v zásade nemá za cieľ vylúčiť dodávateľov vyrábajúcich neudržateľné produkty z trhu nákupu. Za týchto okolností by sa mali posudzovať obmedzujúce účinky dojednaní o spoločnom nákupe na nákup len udržateľných produktov na hospodársku súťaž, pričom by sa mala zohľadniť najmä povaha produktov, postavenie nákupcov na trhu a postavenie dodávateľov na trhu. V tejto súvislosti bude dôležité zvážiť, či dotknutí dodávatelia majú iných zákazníkov ako tých, ktorí sú zmluvnou stranou dojednaní o spoločnom nákupe (vrátane zákazníkov na iných trhoch), alebo či sa môžu ľahko rozhodnúť začať vyrábať aj udržateľné produkty.
334. Sila kupujúceho zmluvných strán dojednaní o spoločnom nákupe by sa mohla využiť na vylúčenie konkurenčných nákupcov prostredníctvom obmedzenia ich prístupu k efektívnym dodávateľom a vyžaduje si posúdenie obmedzujúcich účinkov dojednaní na hospodársku súťaž. Je to najpravdepodobnejšie v prípade, ak je počet dodávateľov obmedzený a na dodávateľskej strane horného trhu nákupu existujú prekážky vstupu. Naopak, dojednanie o spoločnom nákupe medzi skupinou nákupcov, ktorej cieľom je vylúčiť skutočného alebo potenciálneho konkurenta z rovnakej úrovne trhu predaja, sa kvalifikuje ako kolektívny bojkot a predstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa.
335. Ak sú zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi na dolnom trhu a značnú časť svojich produktov nakupujú spoločne, ich motivácia, pokiaľ ide o cenovú konkurenciu na trhu alebo trhoch predaja, môže byť značne obmedzená. Po prvé, ak zmluvné strany disponujú značným stupňom trhovej sily na trhu alebo trhoch predaja (ktorý sa nemusí nevyhnutne rovnať dominantnému postaveniu), je menej pravdepodobné, že sa nižšie nákupné ceny dosiahnuté v dôsledku dojednaní o spoločnom nákupe prenesú na spotrebiteľov. Po druhé, čím vyšší je spoločný trhový podiel nákupcov na dolnom trhu predaja, tým väčšie je riziko, že koordinácia horného trhu nákupu môže viesť aj ku koordinácii dolného trhu predaja. Toto riziko je obzvlášť vysoké, ak dojednanie o spoločnom nákupe obmedzuje schopnosť jej členov nezávisle nakupovať ďalšie objemy vstupov na trhu nákupu, či už prostredníctvom dojednaní o spoločnom nákupe, alebo mimo neho (alebo ich od toho odrádza). Povinnosť členov dojednaní o spoločnom nákupe nakupovať všetky alebo väčšinu svojich požiadaviek prostredníctvom dojednaní si vyžaduje posúdenie obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž. Takéto posúdenie zohľadňuje najmä rozsah povinnosti, trhový podiel dojednaní o spoločnom nákupe na trhu predaja a stupeň koncentrácie dodávateľov na trhu nákupu a to, či je takáto povinnosť potrebná na zabezpečenie dostatočne silnej rokovacej pozície dojednaní voči silným dodávateľom.
336. Pri analýze toho, či zmluvné strany dojednaní o spoločnom nákupe majú silu kupujúceho, je dôležitý počet a intenzita prepojení (napríklad iných dojednaní o nákupe) medzi konkurentmi na trhu nákupu.
337. Ak však konkurenční nákupcovia, ktorí spolupracujú, nepôsobia na rovnakom relevantnom trhu predaja (napríklad maloobchodníci, ktorí pôsobia na rôznych geografických trhoch a nemožno ich považovať za potenciálnych konkurentov), je menej pravdepodobné, že dojednanie o spoločnom nákupe bude mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž na trhu predaja. Takéto dojednanie o spoločnom nákupe s členmi, ktorí nepôsobia na rovnakom trhu predaja, však môže s väčšou pravdepodobnosťou viesť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž, ak je ich postavenie na trhoch nákupu natoľko významné, že to môže poškodiť konkurenčný proces pre ostatných účastníkov na trhoch nákupu (napríklad tým, že výrazne poškodí investičné stimuly na hornom trhu).

⁽¹⁸³⁾ Pozri oddiel 1.2.4.

4.2.3.3. Dohodnutý výsledok

338. Dojednania o spoločnom nákupe môžu viesť k dohodnutému výsledku, ak umožnia koordináciu zmluvných strán na trhu predaja, na ktorom sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi. Môže to tak byť najmä vtedy, ak trhová štruktúra na trhu predaja podporuje kolúziu (napríklad preto, že trh je koncentrovaný a vykazuje značný stupeň transparentnosti). Dohodnutý výsledok je pravdepodobnejší aj vtedy, ak dojednanie o spoločnom nákupe zahŕňa značný počet podnikov na trhu predaja a presahuje rámec jednoduchého spoločného rokovania o nákupných podmienkach (napríklad stanovením objemu nákupov jeho členov), čím sa výrazne obmedzuje priestor pre zmluvné strany dojednania súťažiť na trhu predaja.
339. Môže k tomu dôjsť aj v prípade, 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.
340. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž sú pravdepodobnejšie, keď majú zmluvné strany dojednania o spoločnom nákupe značnú časť svojich variabilných nákladov na dolnom trhu spoločnú. Platí to napríklad v prípade, ak maloobchodníci, ktorí pôsobia na tom istom relevantnom maloobchodnom trhu alebo trhoch, spoločne nakúpia značné množstvo produktov, ktoré ponúknu na ďalší predaj. Takisto k tomu môže dôjsť vtedy, ak konkurujúci výrobcovia a predávajúci konečného produktu spoločne nakupujú veľkú časť svojho vstupu.
341. Vykonávanie dojednania o spoločnom nákupe si môže vyžadovať výmenu citlivých obchodných informácií, ako sú napríklad informácie o nákupných cenách (alebo ich časť) a objemoch. Výmena takých informácií môže uľahčiť koordináciu so zreteľom na predajné ceny a produkciu a viesť tak k dohodnutému výsledku na trhoch predaja. Účinky presahovania výmeny citlivých obchodných informácií možno minimalizovať napríklad zhrmažďovaním údajov v rámci dojednania o spoločnom nákupe, ktoré neodovzdáva informácie svojim zmluvným stranám, a to zavedením technických alebo praktických opatrení na ochranu ich dôvernosti. Okrem toho by účasť podniku na viacerých dojednaniach o spoločnom nákupe nemala viesť k protisúťažnej výmene informácií alebo iným druhom koordinácie medzi rôznymi dojednaniami o nákupe.
342. Akékoľvek účinky na hospodársku súťaž vyplývajúce z výmeny citlivých obchodných informácií sa budú posudzovať z hľadiska celkových účinkov dojednania o spoločnom nákupe za predpokladu, že takáto výmena je nevyhnutná pre fungovanie dojednania o spoločnom nákupe. To, či výmena informácií v rámci dojednania o spoločnom nákupe pravdepodobne bude mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, by sa rovnako malo posúdiť podľa usmernenia uvedeného v kapitole 6. Ak výmena informácií nepresahuje spoločné využívanie údajov potrebných na spoločný nákup produktov zmluvnými stranami dojednania 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.
343. Pri rokovaní o podmienkach s dodávateľmi môžu zmluvné strany dojednania o spoločnom nákupe pohroziť dodávateľom, že upustia od rokovaní alebo dočasne zastavia nákup, ak im nebudú ponúknuté lepšie podmienky alebo nižšie ceny. Takéto hrozby sú zvyčajne súčasťou procesu vyjednávania a môžu zahŕňať kolektívnu akciu nákupcov, ak rokovania vedie dojednanie o spoločnom nákupe. Silní dodávatelia môžu pri vyjednávaní s nákupcami používať podobné hrozby, aby prestali rokovať alebo dodávať produkty. Takéto hrozby zvyčajne nepredstavujú obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa a akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z takýchto kolektívnych hrozieb sa nebudú posudzovať samostatne, ale vo svetle celkových účinkov dojednania o spoločnom nákupe. Príkladom takýchto hrozieb pri vyjednávaní je, keď členovia maloobchodnej aliancie počas rokovaní o podmienkach budúcej dohody o dodávkach dočasne zastavia objednávanie určitých produktov od dodávateľa, ktoré si každý člen individuálne vybral pre svoje vlastné predajne⁽¹⁸⁴⁾. Takéto dočasné zastavenie môže mať za následok, že produkty vybrané jednotlivými členmi

⁽¹⁸⁴⁾ Dočasné zastavenie objednávok určitých produktov od dodávateľov zo strany maloobchodníkov by sa malo odlišovať od takzvaného vyradenia zo zoznamu, t. j. opatrenia, ktorým maloobchodník natrvalo vyradí určité produkty dodávateľa zo svojho sortimentu a vzdá sa príslušného miesta na svojich regáloch.

aliancie

nebudú na obmedzený čas dostupné na pultoch maloobchodníkov, a to dovtedy, kým sa maloobchodná aliancia a dodávateľ nedohodnú na podmienkach budúcich dodávok.

4.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

4.3.1. Zvýšenie efektívnosti

344. 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 vylepšených produktov na trh. Z takejto kvalitatívnej efektívnosti môžu mať prospech spotrebiteľia, pretože sa zníži závislosť a predídze sa nedostatku vďaka odolnejším dodávateľským reťazcom a prispeje sa k odolnejšiemu vnútornému trhu.

4.3.2. Nevyhnutnosť

345. Obmedzenia presahujúce rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré prinesie dohoda o nákupe, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Závazok nakupovať alebo rokovať výhradne prostredníctvom dojednania o spoločnom nákupe môže byť v určitých prípadoch nevyhnutný na dosiahnutie potrebného stupňa sily kupujúceho alebo objemu na realizáciu úspor z rozsahu. Taký záväzok sa však musí posudzovať v kontexte jednotlivých prípadov.

4.3.3. Prenesenie na spotrebiteľov

346. Zvýšenie efektívnosti, napríklad nákladovej efektívnosti pri nákupe alebo efektívnosti v oblasti kvality vo forme zavádzania nových alebo vylepšených produktov na trh, ktoré sa dosiahlo prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž spôsobené dojednaním o spoločnom nákupe. Úspory nákladov alebo iné zvýšenie efektívnosti, ktoré prinášajú výhody len zmluvným stranám dojednania o spoločnom nákupe, nebudú preto postačujúce. Namiesto toho je potrebné, aby sa úspory nákladov preniesli na zákazníkov samotných zmluvných strán dojednania, t. j. na spotrebiteľov. V prípade nižších nákupných nákladov sa prenos môže uskutočniť prostredníctvom nižších cien na trhu alebo trhoch predaja.

347. Za normálnych okolností majú spoločnosti motiváciu preniesť aspoň časť zníženia variabilných nákladov na svojich vlastných zákazníkov. Vyššie rozpätie zisku vyplývajúce zo zníženia variabilných nákladov poskytuje spoločnostiam významný obchodný stimul na rozšírenie produkcie prostredníctvom zníženia cien. Členovia dojednania o spoločnom nákupe, ktorí majú spoločne významnú trhovú silu na trhu alebo trhoch predaja, však môžu mať menšiu tendenciu preniesť zníženie variabilných nákladov na spotrebiteľov. Okrem toho je nepravdepodobné, že by sa čisté zníženie fixných nákladov (ako sú paušálne platby dodávateľov) prenieslo na spotrebiteľov, pretože zvyčajne neposkytuje spoločnostiam stimul na rozšírenie produkcie. Preto je potrebné dôkladné posúdenie konkrétneho dojednania o spoločnom nákupe, aby bolo možné posúdiť, či vytvára ekonomický stimul na rozšírenie produkcie, a tým na prenos zníženia nákladov alebo zvýšenia efektívnosti⁽¹⁸⁵⁾. Napokon nižšie predajné ceny pre spotrebiteľov sú obzvlášť nepravdepodobné, ak dojednanie o spoločnom nákupe obmedzuje schopnosť jej členov nezávisle nakupovať ďalšie objemy, či už prostredníctvom dojednania o spoločnom nákupe, alebo mimo neho (alebo ich od toho odrádza). V skutočnosti dojednania o spoločnom nákupe, ktoré obmedzujú nezávislé objednávanie ďalších objemov členmi, poskytujú stimul na zvýšenie predajných cien. Je to preto, že spoločné obmedzenie nákupu vstupov môže mať za následok aj obmedzenie objemu predaja na trhu alebo trhoch predaja.

4.3.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

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

⁽¹⁸⁵⁾ Napr. hoci zľava môže mať zmluvnú formu paušálnej platby, v skutočnosti môže byť podmienená tým, že kupujúci dosiahne určité očakávané ciele predaja pri opätovnom prerokovaní zmluvy v nasledujúcom roku.

4.4. **Príklady**

349. Nákupný kartel

Príklad 1

Situácia: Mnohé malé podniky zbierajú použité mobilné telefóny prostredníctvom maloobchodných predajní, kde sa vracajú pri kúpe nového mobilného telefónu. Tieto zberne predávajú použité mobilné telefóny podnikom na recykláciu, ktoré získavajú cenné suroviny, ako je zlato, striebro a meď, na opätovné použitie ako udržateľnejšiu alternatívu k tradičnej ťažbe. Päť podnikov na recykláciu, ktoré predstavujú 12 % trhu nákupu s použitými mobilnými telefónmi, sa dohodlo na spoločnej maximálnej nákupnej cene za telefón. Týchto päť podnikov na recykláciu sa navzájom informuje aj o cenových rokovaniach, ktoré vedú individuálne so zberňami použitých mobilných telefónov, o ponukách, ktoré im zberne predložili, a o cene za telefón, s ktorej zaplatením nakoniec súhlasia.

Analýza: Všetkých päť podnikov na recykláciu je súčasťou nákupného kartelu. Každý z nich rokuje a nakupuje od zberní mobilných telefónov individuálne. Neexistuje žiadne dojednanie o spoločnom nákupe, ktoré by spoločne zastupovalo kupujúcich pri rokovaniach so zberňami alebo pri nákupe od nich. Bez ohľadu na relatívne malý trhovú podiel, ktorý majú podniky na recykláciu na trhu nákupu s elektronickým odpadom, dohoda medzi nimi sa kvalifikuje ako obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa a nevyžaduje si definíciu trhu ani posúdenie jej potenciálnych účinkov na trh.

350. Spoločné rokovanie európskej maloobchodnej aliancie

Príklad 2

Situácia: Európska maloobchodná aliancia, ktorej členmi je sedem veľkých maloobchodných reťazcov, každý z iného členského štátu, spoločne rokuje s veľkým značkovým výrobcom cukrovínok o dodatočných podmienkach ich budúcej dohody o dodávkach. Aliancia má na každom relevantnom trhu nákupu s cukrovinkami trhovú podiel najviac 18 % a každý z jej členov má na maloobchodných trhoch vo svojom členskom štáte trhovú podiel v rozpätí 15 % až 20 %. Rokovania sa týkajú najmä dodatočnej zľavy z bežnej cenníkovej ceny výrobcu výmenou za určité propagačné služby, ktoré sa vzťahujú na sedem členských štátov, v ktorých členovia aliancie pôsobia na trhu predaja. Obe strany vedú tvrdé vyjednávanie s cieľom dosiahnuť čo najlepšiu dohodu. V určitom momente počas rokovaní maloobchodná aliancia pohrozí a následne sa rozhodne dočasne zastaviť objednávanie určitých produktov od výrobcu, aby zvýšila tlak. Pri realizácii tohto rozhodnutia sa každý člen aliancie individuálne rozhodne, ktoré produkty od výrobcu prestane počas patovej situácie v rokovaniach objednávať. Nakoniec po ďalšom kole rokovaní sa výrobca a aliancia dohodnú na dodatočnej zľave, ktorá sa bude vzťahovať na ďalšie individuálne nákupy jej členov, a tí opäť začnú od výrobcu objednávať celý sortiment produktov.

Analýza: Európska maloobchodná aliancia sa kvalifikuje ako dojednanie o spoločnom nákupe, aj keď s výrobcom v mene svojich členov spoločne rokuje len o určitých podmienkach, na základe ktorých títo členovia individuálne nakupujú požadované množstvá. Národné maloobchodné reťazce, ktoré sú členmi aliancie, nepôsobia na rovnakých trhoch predaja. Preto je menej pravdepodobné, že dojednanie o spoločnom nákupe bude mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž na dolnom trhu, pokiaľ čelia dostatočnému konkurenčnému tlaku zo strany konkurenčných maloobchodných predajcov. Akékoľvek negatívne účinky dodatočnej zľavy na hospodársku súťaž pre výrobcov na hornom trhu (napríklad z hľadiska inovácie zo strany dodávateľov) sa musia posudzovať z hľadiska celkových účinkov dojednania o spoločnom nákupe. Zdá sa, že dočasné zastavenie objednávok nepoškodí spotrebiteľov v krátkodobom horizonte, keďže majú k dispozícii iných konkurenčných maloobchodníkov, u ktorých môžu kúpiť rovnaké produkty alebo vymeniteľné produkty, a z dlhodobého hľadiska môže byť pre spotrebiteľov prínosom prostredníctvom nižších cien.

351. Spoločný nákup realizovaný malými podnikmi s nevelkými spoločnými trhovými podielmi

Príklad 3

Situácia: Stopäťdesiat malých maloobchodníkov uzavrie dohodu o vytvorení dojednaní o spoločnom nákupe. Sú povinní kúpiť minimálny objem prostredníctvom dojednaní, čo predstavuje približne 50 % celkových nákladov každého maloobchodníka. Maloobchodníci môžu prostredníctvom dojednaní kúpiť viac ako minimálny objem a môžu takisto nakupovať mimo spolupráce. Na trhu nákupu aj na trhu predaja majú spoločný trhový podiel 23 %. Podnik A a podnik B sú dvomi veľkými konkurentmi členov dojednaní o spoločnom nákupe. Podnik A má podiel 25 % na trhu nákupu aj na trhu predaja, podnik B má podiel 35 %. Neexistujú žiadne prekážky, ktoré by zabránili zvyšným malým konkurentom, aby si takisto vytvorili dojednanie o spoločnom nákupe. Stopäťdesiat maloobchodníkov dosahuje značné úspory nákladov na základe spoločného nakupovania prostredníctvom dojednaní o spoločnom nákupe.

Analýza: Maloobchodníci majú primerané trhové postavenie na trhu nákupu a predaja. Okrem toho spolupráca prináša isté úspory z rozsahu. Aj keď maloobchodníci dosiahnu vysoký stupeň zhodnosti nákladov, je nepravdepodobné, že by mohli mať trhovou silu na trhu predaja vzhľadom na prítomnosť podnikov A a B na trhu, z ktorých každý samostatne je väčší ako dojednanie o spoločnom nákupe. Preto nie je pravdepodobné, že maloobchodníci by koordinovali svoje správanie a dosiahli dohodnutý výsledok. Z toho dôvodu je nepravdepodobné, že vytvorenie dojednaní o spoločnom nákupe vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

352. Zhodnosť nákladov a trhová sila na trhu predaja

Príklad 4

Situácia: Dva reťazce supermarketov uzavru dohodu o spoločnom nákupe produktov, ktoré predstavujú približne 80 % ich variabilných nákladov. Na príslušných trhoch nákupu s rôznymi kategóriami produktov majú zmluvné strany spoločné trhové podiely od 25 % do 40 %. Na relevantnom trhu predaja dosahujú spoločný trhový podiel 60 %. Na trhu sú ďalší štyria veľkí maloobchodníci, pričom každý z nich má trhový 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 trhovou silu na trhu predaja vzhľadom na nízky počet omnoho menších konkurentov na danom trhu, pričom dohoda o nákupe vedie k značnej zhodnosti nákladov. Okrem toho je vstup na trh 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 v dôsledku obmedzeného dopytu zmluvných strán a následne v dôsledku zníženého množstva sa 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 splňa kritériá článku 101 ods. 3.

353. Zmluvné strany aktívne na rôznych geografických trhoch

Príklad 5

Situácia: Šesť veľkých maloobchodníkov, z ktorých každý má sídlo v inom členskom štáte, vytvorí dojednanie o spoločnom nákupe s cieľom spoločného nákupu niekoľkých značkových múčnych produktov z tvrdej pšenice. Zmluvné strany môžu nakupovať iné podobné značkové produkty mimo tejto spolupráce. Piatí z nich okrem toho takisto ponúkajú podobné produkty súkromnej značky. Členovia dojednaní o spoločnom nákupe majú spoločný trhový podiel približne 22 % na príslušnom trhu nákupu, ktorý pokrýva celú Úniu. Na trhu nákupu sú traja ďalší veľkí kupujúci podobnej veľkosti. Každá zo zmluvných strán dojednaní o spoločnom nákupe má trhový podiel od 20 % do 30 % na trhoch predaja, na ktorých pôsobia a ktoré sú vnútroštátne. 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: Dojednanie o spoločnom nákupe bude schopné súťažiť s ďalšími existujúcimi veľkými kupujúcimi na trhu nákupu. Trhy predaja sú oveľa menšie (z hľadiska obratu aj geografického rozsahu) ako trh nákupu Únie a niektorí členovia dojednania môžu mať trhovú silu na týchto trhoch. Aj keby členovia dojednania o spoločnom nákupe mali spoločný trhovú podiel viac ako 15 % na trhu nákupu, je nepravdepodobné, že by zmluvné strany mohli koordinovať svoje správanie a dohodnúť sa na trhoch predaja, keďže nie sú skutočnými ani potenciálnymi konkurentmi na dolných trhoch. Je takisto pravdepodobné, že prenesú znížené ceny, keďže na trhoch predaja čelia značnej konkurencii. V dôsledku toho dojednanie o spoločnom nákupe pravdepodobne nevedie k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

354. Výmena informácií

Príklad 6

Situácia: Tria konkurenční výrobcovia A, B a C poveria nezávislé dojednanie o spoločnom nákupe 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. Dojednanie o spoločnom nákupe nesúťaží so zmluvnými stranami na trhu predaja produktu X. Všetky informácie potrebné na účely nákupov (napríklad špecifikácie kvality, množstvá, dátumy dodávok, maximálne nákupné ceny) sa oznámia len dojednaniu o spoločnom nákupe, a nie ďalším zmluvným stranám. Dojednanie o spoločnom nákupe 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 prostredníctvom dojednania o spoločnom nákupe mohlo viesť k dohodnutému výsledku. V dôsledku toho táto výmena informácií pravdepodobne nevyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

5. DOHODY O KOMERCIALIZÁCIÍ

5.1. Úvod

355. Dohody o komercializácii zahŕňajú spoluprácu medzi konkurentmi pri predaji, distribúcii alebo propagácii ich vymeniteľných produktov. Tento typ dohody môže mať veľmi rôznorodý rozsah pôsobnosti v závislosti od funkcií komercializácie, na ktoré sa spolupráca vzťahuje. 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 funkcie komercializácie, ako napríklad distribúcie, záručného a pozáručného servisu alebo reklamy.
356. Dôležitou kategóriou týchto limitovanejších dohôd sú dohody o distribúcii. Na dohody o distribúcii sa všeobecne vzťahuje nariadenie VBER a usmernenia k vertikálnym obmedzeniam, pokiaľ zmluvné strany dohody nie sú skutočnými ani potenciálnymi konkurentmi. Ak sa konkurenti dohodnú na distribúcii svojich vymeniteľných produktov (najmä ak tak robia na rôznych geografických trhoch), je tu v istých prípadoch riziko, že dohody budú mať za cieľ alebo ich následkom bude rozdelenie trhov medzi zmluvné strany, prípadne že budú viesť k dohodnutému výsledku. Môže ísť o recipročné aj nerecipročné dohody medzi konkurentmi, ktoré 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 k vertikálnym obmedzeniam.
357. Jedinou výnimkou z dvojfázového postupu uvedeného v predchádzajúcom bode je prípad nerecipročných dohôd o distribúcii medzi konkurentmi, ak a) dodávateľ je výrobcom, veľkoobchodným predajcom alebo dovozcom a distribútorom tovaru, zatiaľ čo kupujúci je distribútorom, a nie konkurujúcim podnikom na úrovni výroby, veľkoobchodu alebo dovozu, alebo b) dodávateľ je poskytovateľom služieb na niekoľkých úrovniach obchodu, zatiaľ čo kupujúci poskytuje svoje služby na úrovni maloobchodu, pričom nie je konkurenčným podnikom na úrovni obchodu, na ktorej nakupuje zmluvné služby, na ktoré sa vzťahuje nariadenie

VBER⁽¹⁸⁶⁾ a na ktoré sa tieto usmernenia neuplatňujú. V bode 48 sa uvádzajú ďalšie usmernenia k všeobecnému vzťahu medzi týmito usmerneniami a nariadením VBER, resp. usmerneniami k vertikálnym obmedzeniam.

358. Ďalej je potrebné rozlišovať dohody, keď sa zmluvné strany dohodnú len na spoločnej komercializácii, a dohody, keď sa komercializácia týka iného druhu spolupráce na hornom trhu, ako je napríklad spoločná výroba alebo spoločný nákup. Pri analýze dohôd o komercializácii, v ktorých sa spájajú rôzne etapy spolupráce, je potrebné vykonať posúdenie v súlade s bodmi 6 až 7.

359. Na komercializáciu poľnohospodárskych výrobkov sa vzťahujú osobitné pravidlá. Článok 101 sa nevzťahuje na i) komercializáciu poľnohospodárskych výrobkov prostredníctvom uznaných organizácií výrobcov a združení organizácií výrobcov⁽¹⁸⁷⁾ a ii) na určité dohody o komercializácii, ktoré sa netýkajú cien spoločného predaja a ktoré sú uzatvorené medzi poľnohospodármi a ich združeniami⁽¹⁸⁸⁾ za osobitných podmienok stanovených v týchto pravidlách. Okrem toho sa uplatňujú osobitné ustanovenia na komercializáciu surového mlieka⁽¹⁸⁹⁾.

5.2. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

5.2.1. Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže

360. Dohody o komercializácii môžu viesť k obmedzeniam hospodárskej súťaže v niekoľkých smeroch. Najzjavnejším obmedzením je po prvé to, že dohody o komercializácii môžu viesť k stanoveniu cien.

361. Po druhé aj dohody o komercializácii môžu uľahčiť obmedzenie produkcie, pretože zmluvné strany môžu rozhodnúť o objeme produktov, ktorý sa má uviesť na trh, a teda obmedziť ponuku.

362. Po tretie dohody o komercializácii sa pre zmluvné strany môžu stať prostriedkom na rozdeľovanie trhov a pridelovanie objednávok a zákazníkov, napríklad v prípadoch, keď sa výrobné závody zmluvných strán nachádzajú na rôznych geografických trhoch alebo keď sú dohody recipročné.

363. Nakoniec dohody o komercializácii môžu viesť aj k výmene strategických informácií týkajúcich sa aspektov v rámci spolupráce alebo mimo rámca spolupráce, alebo k zhodnosti nákladov, najmä so zreteľom na dohody nezahŕňajúce stanovenie cien, ktoré môžu mať za následok dohodnutý výsledok.

5.2.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa

364. Po prvé dohody o komercializácii vedú k obmedzeniu hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, ak slúžia ako nástroj na zapojenie sa do skrytého kartelu. V každom prípade dohody o komercializácii zahŕňajúce stanovenie cien, obmedzenia produkcie alebo rozdelenie trhu teda pravdepodobne obmedzia hospodársku súťaž z hľadiska cieľa.

365. Stanovenie cien predstavuje jednu z najväčších obáv z narušenia hospodárskej súťaže, ktorá vyplýva z dohôd o komercializácii medzi konkurentmi. Dohody obmedzené na spoločný predaj a vo všeobecnosti dohody o komercializácii, ktoré zahŕňajú spoločnú tvorbu cien, spravidla vedú ku koordinácii cenovej politiky konkurenčných výrobcov alebo poskytovateľov služieb. Takéto dohody môžu nielen vylučovať cenovú súťaž medzi zmluvnými stranami, pokiaľ ide o vymeniteľné 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 z hľadiska cieľa.

366. 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 ku koordinácii cien stanovených zmluvnými stranami pre všetkých zákazníkov alebo ich časť.

⁽¹⁸⁶⁾ Článok [...] nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne dohody.

⁽¹⁸⁷⁾ Článok 152 ods. 1a nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1308/2013 zo 17. decembra 2013, ktorým sa vytvára spoločná organizácia trhov s poľnohospodárskymi výrobkami, zmeneného nariadením Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2021/2117 z 2. decembra 2021.

⁽¹⁸⁸⁾ Článok 209 toho istého nariadenia.

⁽¹⁸⁹⁾ Článok 149 toho istého nariadenia.

367. Obmedzenie produkcie podobne predstavuje významnú obavu z narušenia hospodárskej súťaže, ktorá môže vzniknúť na základe dohôd o komercializácii. Ak sa zmluvné strany dohody spoločne dohodnú na množstve produktov, ktoré sa chcú uviesť na trh, dostupná ponuka zmluvných produktov by sa mohla znížiť, čím sa zvýši ich cena. Každá zmluvná strana dohody by mala v zásade nezávisle rozhodnúť o zvýšení alebo znížení svojej produkcie s cieľom uspokojiť dopyt na trhu. Riziko obmedzení produkcie je menšie v prípade nevýhradných dohôd o komercializácii, pokiaľ zmluvné strany zostanú slobodné a skutočne dostupné na účely individuálneho uspokojenia akéhokoľvek dodatočného dopytu a za predpokladu, že dohoda nepovedie ku koordinácii politiky zmluvných strán v oblasti dodávok.
368. Ďalšou špecifickou obavou z narušenia hospodárskej súťaže v súvislosti s dohodami o komercializácii medzi zmluvnými stranami, ktoré pôsobia na rôznych geografických trhoch alebo pre rôzne kategórie zákazníkov, je skutočnosť, že môžu byť nástrojom rozdelenia trhu. Ak zmluvné strany využívajú recipročnú dohodu o komercializácii na vzájomnú distribúciu produktov s cieľom odstrániť skutočnú alebo potenciálnu hospodársku súťaž medzi sebou úmyselným rozdeľovaním trhov alebo zákazníkov, je pravdepodobné, že cieľom dohody je obmedzenie hospodárskej súťaže. V prípade, že dohoda nie je recipročná, riziko rozdelenia trhu je menej výrazné. Je však potrebné posúdiť, či nerekipročná dohoda nevytvára základ vzájomnej dohody o nevstupovaní na trh druhej strany.
- 5.2.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*
369. Dohoda o komercializácii, ktorá nie je reštriktívna z hľadiska cieľa, môže mať stále obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ktoré sa overujú v súlade s prvkami uvedenými v bode 37. V súvislosti s protisúťažnými účinkami vyplývajúcimi z dohôd o komercializácii možno doplniť tieto objasnenia.
370. Na posúdenie možných obmedzujúcich účinkov dohody o komercializácii sa musí vymedziť konkurenčný vzťah medzi zmluvnými stranami na relevantnom trhu alebo trhoch s produktmi a na geografickom trhu alebo trhoch, ktorých sa spolupráca priamo dotýka (t. j. trh alebo trhy, ku ktorým patria produkty, ktoré sú predmetom dohody). V dohode o komercializácii je vo všeobecnosti hlavným dotknutým trhom trh, na ktorom budú zmluvné strany spoločne predávať zmluvné produkty. Keďže však dohoda o komercializácii na jednom trhu môže mať vplyv aj na súťažné správanie zmluvných strán na susedných trhoch, ktoré majú úzky vzťah k trhu priamo dotknutému spoluprácou, je potrebné vymedziť aj všetky takéto susedné trhy. Susedné trhy môžu byť horizontálne alebo vertikálne prepojené s trhom, na ktorom sa spolupráca uskutočňuje.
371. V prípadoch, keď nie sú obmedzujúce z hľadiska cieľa, dohody o komercializácii medzi konkurentmi budú mať vo všeobecnosti obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž len vtedy, ak majú zmluvné strany určitý stupeň trhovej sily, pričom sa posúdi aj prípadná vyrovnávací sila kupujúceho. V tejto súvislosti v rámci dohôd o komercializácii zmluvné strany združujú svoje činnosti súvisiace s trhom (alebo ich časť) v priamom vzťahu so svojimi zákazníkmi. V prípade spoločnej trhovej sily je preto vo všeobecnosti relevantný stupeň pravdepodobnosti, že zmluvné strany majú kapacitu zvýšiť ceny alebo znížiť produkciu, kvalitu produktov, rozmanitosť produktov alebo inováciu. Priamy vzťah k zákazníkom zvyšuje riziko, že z dohody vyplývajú protisúťažné účinky.
372. Obvykle nie je pravdepodobné, že dohoda o komercializácii vyvolá obavy z narušenia hospodárskej súťaže, ak je objektívne potrebné, aby sa jednej zmluvnej strane umožnilo vstúpiť na trh, na ktorý by nemohla vstúpiť individuálne alebo s obmedzenejším počtom zmluvných strán, než je počet strán, ktoré sa účinne zúčastňujú na spolupráci, napríklad z dôvodu nákladov, ktoré sú s tým spojené.
373. Kľúčovou otázkou pri posudzovaní recipročnej dohody o komercializácii 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 s hospodárskou súťažou horizontálnej povahy. Ak však dohoda obmedzuje rozhodovaciu nezávislosť jednej zo zmluvných strán so zreteľom na vstup na trh alebo trhy druhej zmluvnej strany prostredníctvom obmedzenia jej motivácie, aby tak urobila, pravdepodobne umožní vznik obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž. To isté odôvodnenie platí pre nerekipročné dohody, kde je však riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž menej výrazné.

5.2.3.1. Dohodnutý výsledok

374. Spoločná dohoda o komercializácii, ktorá nezahŕňa stanovenie cien, obmedzenia produkcie alebo rozdelenie trhu, 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. To bude pravdepodobne prípad dohody o spoločnej komercializácii, ak zmluvné strany už pred uzavretím dohody majú spoločný vysoký podiel svojich variabilných nákladov. V takejto situácii môže dodatočný prírastok zhodnosti (t. j. nákladov na komercializáciu produktu, ktorý je predmetom dohody) nakloniť rovnováhu smerom k dohodnutému výsledku. Naopak, ak je prírastok veľký, riziko dohodnutého výsledku môže byť vysoké, aj keď je počiatočná úroveň zhodnosti nákladov nízka.
375. Pravdepodobnosť dohodnutého výsledku závisí od trhovej sily zmluvných 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 spojených s dotknutým produktom. Neplatí to napríklad v prípade homogénnych produktov, pri ktorých 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. Preto dohody týkajúce sa len spoločnej reklamy alebo spoločnej propagácie môžu takisto vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, že tieto náklady predstavujú významný nákladový faktor.
376. Spoločná komercializácia vo všeobecnosti zahŕňa výmenu citlivých obchodných informácií, najmä informácií o marketingovej stratégii a tvorbe cien. Vo väčšine dohôd o komercializácii sa na účely vykonávania dohody vyžaduje určitý stupeň výmeny informácií. Preto je nevyhnutné overiť, či výmena informácií môže viesť k dohodnutému výsledku so zreteľom na činnosti zmluvných strán v rámci spolupráce a mimo nej. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmeny informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody.
377. V každom prípade 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 podľa všeobecného usmernenia uvedeného v kapitole 6.

5.2.3.2. Spolupráca, ktorá vo všeobecnosti nevyvoláva obavy

378. Ako sa uvádza v bode 367, dohody o komercializácii medzi konkurentmi vo všeobecnosti môžu mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak zmluvné strany dohody majú určitý stupeň trhovej sily. Vo väčšine prípadov je nepravdepodobné, že existuje trhovú silu, pokiaľ spoločný trhoví podiel zmluvných strán dohody nepresahuje 15 % na trhu, kde spoločne uvádzajú do obchodného predaja zmluvné produkty. V každom prípade, ak spoločný trhoví podiel zmluvných strán nepresahuje 15 %, je pravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 sú splnené.
379. Ak je spoločný trhoví podiel zmluvných strán vyšší ako 15 %, nemožno predpokladať, že ich dohoda nebude mať obmedzujúce účinky, a preto sa musí posúdiť pravdepodobný vplyv dohody o spoločnej komercializácii na trh.

5.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

5.3.1. Zvýšenie efektívnosti

380. 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. Stanovenie 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, najmä v prípade menších výrobcov alebo skupín nezávislých maloobchodníkov, napr. ak využívajú nové distribučné platformy, aby dokázali konkurovať globálnym alebo významným hospodárskym subjektom. Spoločná distribúcia môže byť relevantná najmä na dosiahnutie environmentálnych cieľov za predpokladu, že sú isté, kvantifikovateľné a zdokumentované. Dohody o komercializácii môžu takisto prispieť k odolnému vnútornému trhu a zvyšovať efektívnosť, z ktorej budú mať výhody spotrebiteľia, a to znižovaním závislosti a/alebo zmierňovaním nedostatkov a narušení v dodávateľských reťazcoch.

381. Okrem toho zvýšenie efektívnosti nesmie byť takým druhom úspor, ktoré môžu vzniknúť iba na základe vylúčenia nákladov, ktoré sú základnou súčasťou hospodárskej 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.

382. Zmluvné strany dohody musia preukázať zvýšenie efektívnosti. Dôležitým prvkom je z tohto hľadiska príspevok oboch zmluvných strán k významným kapitálovým, technologickým alebo iným aktívam. Úspory nákladov na základe obmedzenia duplikácie zdrojov a zariadení je takisto možné akceptovať. Ak je však spoločná komercializácia len obchodnou agentúrou bez akýchkoľvek investícií, pravdepodobne nemôže spĺňať podmienky článku 101 ods. 3.

5.3.2. *Nevyhnutnosť*

383. 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 stanovenie cien alebo rozdelenie trhu, ktoré sa môže považovať za nevyhnutné len za výnimočných okolností.

5.3.3. *Prenesenie na spotrebiteľov*

384. 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 trhová sila zmluvných strán vyššia, 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.

5.3.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

385. Kritériá článku 101 ods. 3 nemožno splniť, ak majú zmluvné strany možnosť vylúčiť hospodársku 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.

5.4. **Konzorciá na účely spoločného predkladania ponúk**

386. Pojem konzorcium na účely spoločného predkladania ponúk označuje situáciu, keď dve alebo viac zmluvných strán spolupracuje s cieľom predložiť spoločnú ponuku vo verejnom alebo v súkromnom obstarávaní⁽¹⁹⁰⁾.

387. Na účely tohto oddielu je potrebné odlišovať konzorciá na účely spoločného predkladania ponúk od kolúzie vo verejnom obstarávaní (alebo koordinácie konkurentov pri predkladaní ponúk), ktoré sa vzťahuje na nezákonné dohody medzi hospodárskymi subjektmi, s cieľom narušiť hospodársku súťaž v postupoch zadávania zákaziek. Kolúzia vo verejnom obstarávaní je jednou z najvážnejších foriem obmedzenia z hľadiska cieľa a môže mať rôzne formy, ako je stanovenie obsahu ich ponúk vopred (najmä ceny) s cieľom ovplyvniť výsledok postupu obstarávania, upustenie od predloženia ponuky, rozdelenie trhu podľa geografie, verejného obstarávateľa alebo predmetu verejného obstarávania, prípadne vytvorenie rotačných schém pre viaceré postupy obstarávania. Cieľom všetkých týchto postupov je umožniť vopred určenému uchádzačovi, aby si zabezpečil zákazku, a súčasne vytvárať dojem, že postup je skutočne súťažný⁽¹⁹¹⁾. Z hľadiska hospodárskej súťaže je kolúzia vo verejnom obstarávaní formou kartelu, ktorá zahŕňa manipuláciu postupu verejného obstarávania na zadanie zákazky⁽¹⁹²⁾.

⁽¹⁹⁰⁾ Spolupráca pri predkladaní ponúk sa môže realizovať buď prostredníctvom využívania subdodávateľov, keď oficiálny uchádzač súhlasí, že ak uspeje, zadá časť činnosti jednej alebo viacerým ďalším zmluvným stranám, alebo prostredníctvom konzorcia, v ktorom sa všetci partneri konzorcia zúčastňujú na postupe verejného obstarávania spoločne, zvyčajne s konkrétnym právnym subjektom na účely postupu verejného obstarávania. Z hľadiska verejného obstarávania je rozdiel medzi využívaním subdodávateľov a konzorciom to, že v prvom prípade hlavný dodávateľ nemusí okamžite oznámiť mená svojich subdodávateľov, zatiaľ čo v konzorciu sa mená členov konzorcia okamžite oznámia verejnému obstarávateľovi. Z hľadiska práva hospodárskej súťaže využívanie subdodávateľov aj konzorciá predstavujú spoločné predkladanie ponúk. V tomto oddiele sa na zjednodušenie bude používať pojem konzorcium na účely spoločného predkladania ponúk.

⁽¹⁹¹⁾ Oznámenie Komisie o nástrojoch na boj proti kolúzii vo verejnom obstarávaní a o usmernení o spôsobe uplatňovania súvisiaceho dôvodu na vylúčenie (Ú. v. EÚ C 91, 18.3.2021, s. 1).

⁽¹⁹²⁾ Rozsudok zo 14. januára 2021, Kilpailu- ja kuluttajavirasto, C-450/19, EU:C:2021:10, bod 35.

388. Kolúzia vo verejnom obstarávaní zvyčajne nezahŕňa spoločnú účasť na verejnom obstarávaní. Zvyčajne ide skôr o skrytú alebo tichú dohodu medzi potenciálnymi účastníkmi o koordinácii ich zdanlivých individuálnych rozhodnutí, pokiaľ ide o účasť na postupe verejného obstarávania. V niektorých prípadoch však rozlišovanie medzi kolúziou vo verejnom obstarávaní a legítimnými formami spoločného predkladania ponúk nie je jednoduché, najmä v prípadoch využívania subdodávok. Napríklad prípady, keď dvaja uchádzači navzájom krížovo uzatvárajú subdodávateľské zmluvy, môžu potenciálne poukazovať na kolúziu, keďže takéto subdodávateľské zmluvy zvyčajne umožňujú zmluvným stranám navzájom poznať svoje finančné ponuky, čo spochybňuje nezávislosť týchto zmluvných strán pri formulovaní svojich vlastných ponúk. Neuplatňuje sa však všeobecná domnienka, že zadávanie subdodávok zo strany úspešného uchádzača inému uchádzačovi v rámci toho istého postupu zadávania zákaziek predstavuje kolúziu medzi uvedenými hospodárskymi subjektmi, bez toho, aby sa týmto subjektom umožnilo preukázať opak ⁽¹⁹³⁾.
389. Dohody o konzorciu na účely spoločného predkladania ponúk môžu zahŕňať významný stupeň integrácie zdrojov a činností zmluvných strán, najmä ak sú formy spoločnej výroby zahrnuté do zmluvnej činnosti na účely účasti na postupe verejného obstarávania. V situáciách, keď je spoločná komercializácia len doplnková k hlavnému začleneniu zmluvných strán do výrobného procesu, ťažisko dohody predstavuje výrobná činnosť a posúdenie z hľadiska hospodárskej súťaže sa musí vykonať v súlade s pravidlami uplatniteľnými na príslušnú spoluprácu, t. j. spoločnú výrobu. V tomto prípade sa stanovenie cien zmluvných produktov alebo služieb vo všeobecnosti nepovažuje za obmedzenie z hľadiska cieľa a bude potrebné posúdenie z hľadiska účinku (pozri bod 216 o dohodách o výrobe).
390. Dohody o konzorciu, ktoré prevažne alebo výlučne zahŕňajú spoločnú komercializáciu, sa však v zásade musia považovať za dohody o komercializácii, a preto sa musia posudzovať v súlade so zásadami stanovenými v tejto kapitole.
391. Dohoda o konzorciu na účely spoločného predkladania ponúk, bez ohľadu na jej právnu kvalifikáciu, neobmedzuje hospodársku súťaž, ak umožňuje zapojeným podnikom 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. Môže ísť o prípad podnikov, ktoré poskytujú odlišné služby, ktoré sa na účely účasti na verejnom obstarávaní dopĺňajú. Ďalšou možnosťou je, keď zapojené podniky, hoci všetky pôsobia na tých istých trhoch, nemôžu realizovať zákazku individuálne, napríklad z dôvodu veľkosti zákazky alebo jej zložitosti.
392. Posúdenie toho, či každá zo zmluvných strán môže súťažiť v rámci verejného obstarávania individuálne, a teda ide o konkurentov, závisí v prvom rade od požiadaviek uvedených v pravidlách verejného obstarávania. Samotná teoretická možnosť vykonávať zmluvnú činnosť však automaticky neznamená, že zmluvné strany sú konkurentmi: musí existovať realistické posúdenie toho, či podnik bude schopný sám realizovať zákazku, pričom sa zohľadnia osobitné okolnosti prípadu, ako je veľkosť a schopnosti podniku, a jeho súčasná a budúca kapacita posúdená vzhľadom na vývoj zmluvných požiadaviek.
393. V prípade výziev na predkladanie ponúk, keď možno predložiť ponuky na časti zákazky, sa za konkurentov musia považovať podniky, ktoré majú kapacitu predkladať ponuky na jednu alebo viacero častí, ale pravdepodobne nie na celé verejné obstarávanie. V podobných situáciách je spolupráca často odôvodnená skutočnosťou, že spolupráca v dohode o konzorciu by umožnila zmluvným stranám predkladať ponuky na celú zákazku, čo by zase poskytlo možnosť ponúknuť spoločnú zľavu za celú zákazku. Nič to však nemení na skutočnosti, že zmluvné strany sú v zásade konkurentmi aspoň v časti verejného obstarávania a možné zefektívnenie dosiahnuté spoločnou ponukou v rámci celého verejného obstarávania sa musí posúdiť na základe zásad uvedených v článku 101 ods. 3.
394. Ak nemožno vylúčiť, že zmluvné strany dohody o konzorciu by mohli súťažiť vo verejnom obstarávaní individuálne (alebo ak existuje viac zmluvných strán dohody o konzorciu, než je potrebné), spoločná ponuka môže obmedziť hospodársku súťaž. Obmedzenie môže byť z hľadiska cieľa alebo účinkov v závislosti od obsahu dohody a konkrétnych okolností prípadu (pozri body 360 až 375).

⁽¹⁹³⁾ Oznámenie Komisie o nástrojoch na boj proti kolúzii vo verejnom obstarávaní a o usmernení o spôsobe uplatňovania súvisiaceho dôvodu na vylúčenie (Ú. v. EÚ C 91, 18.3.2021, s. 1), oddiel 5.6.

395. V každom prípade dohoda o konzorciu medzi konkurentmi môže spĺňať kritériá článku 101 ods. 3. Vo všeobecnosti bude potrebné osobitné a konkrétne posúdenie na základe rôznych prvkov, ako je postavenie zmluvných strán na relevantnom trhu, počet a postavenie ostatných účastníkov verejného obstarávania na trhu, obsah dohody o konzorciu, dotknuté produkty alebo služby a trhové podmienky.
396. Pokiaľ ide o efektívnosť, môže mať formu nižších cien, ale aj lepšej kvality, širšieho výberu alebo rýchlejšej realizácie produktov alebo služieb, ktorých sa výzva na predkladanie ponúk týka. Okrem toho musia byť splnené všetky ostatné kritériá stanovené v článku 101 ods. 3 (nevyhnutnosť, prenesenie na spotrebiteľov a nevylúčenie hospodárskej súťaže). V postupoch verejného obstarávania sú tieto kritériá často navzájom prepojené: zvýšenie efektívnosti spoločnej ponuky prostredníctvom dohody o konzorciu sa ľahšie prenáša na spotrebiteľov, a to vo forme nižších cien alebo lepšej kvality ponuky, ak sa nevylúči hospodárska súťaž vo vzťahu k ponuke a na ponukovom konaní sa zúčastnia iní relevantní konkurenti.
397. Kritériá stanovené v článku 101 ods. 3 môžu byť v zásade splnené, ak spoločná účasť na verejnom obstarávaní umožňuje zmluvným stranám predložiť ponuku, ktorá je konkurencieschopnejšia než ponuky, ktoré by predložili samostatne, pokiaľ ide o ceny a/alebo kvalitu, a výhody v prospech spotrebiteľov a obstarávateľa prevážujú nad obmedzeniami hospodárskej súťaže. Zvýšenie efektívnosti sa musí preniesť na spotrebiteľov a nebude stačiť na splnenie kritérií stanovených v článku 101 ods. 3, ak z neho budú mať výhody len zmluvné strany dohody o konzorciu na účely spoločného predkladania ponúk.

5.5. Príklady

398. 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 trhovú podiel na celkovom trhu služieb pracovní v tomto meste 3 %, sa dohodnú, že vytvoria spoločnú marketingovú pobočku na účely poskytovania 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 harmonogramov dodávok. Zriadia spoločné informačné centrum, kde môžu inštitucionálni zákazníci požiadať o vyzdvihnutie alebo dodávku. Zamestnajú pracovníka recepcie (pre telefonické 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 dlhší otvárací čas 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 stanovenie cien, znamená, že by sa mohol uplatňovať článok 101 ods. 1. Pokiaľ by však zmluvné strany neboli schopné vstúpiť na trh poskytovania služieb pracovní inštitucionálnym zákazníkom, či už individuálne, alebo v spolupráci s menším počtom zmluvných strán ako štyri strany, ktoré sa v súčasnosti zúčastňujú na dohode, dohoda by nevyvolávala obavy z narušenia hospodárskej súťaže bez ohľadu na obmedzenie stanovenia cien, ktoré sa v tomto prípade môže považovať za nevyhnutné na propagáciu spoločnej značky a úspech projektu.

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

Príklad 2

Situácia: Skutočnosti sú rovnaké ako sa uvádza v príklade 1 v bode 398 s jedným hlavným rozdielom: v záujme zabezpečenia životaschopnosti projektu by stačilo, ak by dohodu vykonávali len tri zmluvné strany (namiesto štyroch, ktoré sa v skutočnosti zúčastňujú na spolupráci).

Analýza: Hoci je spoločný trhový podiel zmluvných strán nižší ako 15 %, skutočnosť, že dohoda zahŕňa stanovenie 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 trhový 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, stanovenie cien možno považovať za nevyhnutné na propagáciu spoločnej značky a následne aj na úspech projektu a výsledné zvýšenie efektívnosti. Okrem toho, ak sa vezme do úvahy roztrieštenosť trhu, dohoda nevylúči hospodársku súťaž. Skutočnosť, že dohodu uzavreli štyri zmluvné strany (namiesto troch, ktoré by boli absolútne nevyhnutné), umožňuje zvýšenie kapacity a prispieva k súčasnemu 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 oslabenia hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami a dohoda pravdepodobne spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

400. Spoločná internetová platforma – 1

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 prideli 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 zaplatenia 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 svoje vlastné firemné webové sídlo, takisto 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 vybrať aj 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 stanovenie cien, je pravdepodobné, že obmedzí hospodársku súťaž z hľadiska 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, by sa obmedzenie v súvislosti so stanovením cien 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, ako aj vzhľadom na spoločné online označovanie. 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.

401. Spoločná internetová platforma – 2

Príklad 4

Situácia: Niekoľko malých nezávislých kníhkupectiev si vytvorí elektronickú webovú platformu na účely propagácie, predaja a dodávky kníh, ktoré sú k dispozícii v ich predajniach. Tieto kníhkupectvá pokrývajú rozsiahly región hraničiaci s niekoľkými členskými štátmi. Každé kníhkupectvo platí ročný poplatok určený na pokrytie nákladov na prevádzku a propagáciu platformy. Poplatok sa vypočítava na základe pevného percentuálneho podielu z ročného predaja každého kníhkupectva na platforme až do maximálnej sumy. Táto maximálna suma sa dohodne každý rok a vychádza z prevádzkových nákladov platformy, ktoré vznikli v predchádzajúcom roku. Na počiatočné obdobie troch rokov je percentuálny podiel stanovený na 10 % z ročného predaja, ale členovia sa dohodli, že s rastom podniku budú môcť príspevky pravdepodobne znížiť. Kníhkupectvá sa dohodli, že vyrokujú dohodu s doručovateľskou spoločnosťou o doručovaní kníh objednaných online v deň objednávky. Vzhľadom na počet kníhkupectiev zapojených do tohto podniku je doručovateľská spoločnosť schopná zaručiť doručenie v deň objednávky. Dohodne sa cena za túto doručovaciu službu, ktorá zahŕňa náklady na balenie. Medzi jednotlivými kníhkupectvami neexistuje žiadna dohoda týkajúca sa online ceny ich kníh, tú oznamuje každé kníhkupectvo len platforme a medzi kníhkupectvami nedochádza k výmene informácií o budúcich cenách alebo akciách. Cena kníh online je vo všeobecnosti rovnaká ako cena účtovaná v obchode (pričom sa k nej pripočíta suma poštovného a balného dohodnutá s doručovateľskou spoločnosťou). Vstup do platformy je otvorený všetkým nezávislým obchodom po zaplatení ročného poplatku. V tom istom regióne existuje niekoľko ďalších podobných webových platforiem, ktoré poskytujú podobné služby. Žiadna platforma nemá viac ako 15 % trhu v jednom regióne.

Analýza: Keďže dohoda zahŕňa stanovenie ceny za balenie a doručenie objednávok, ako aj poplatok založený na percentuálnom podiele z maloobchodných cien, môže sa uplatniť článok 101 ods. 1. Zmluvné strany poskytnú dôkazy, že výhody vyrokovanej dohody – vrátane doložky o dodaní v deň objednávky – by neplynuli každému kníhkupectvu jednotlivo. Okrem toho vďaka dohode došlo k výraznému zvýšeniu predaja kníh – tak online, ako aj v kamenných predajniach. Zdá sa jasné, že tieto výhody by sa bez dohody nedali dosiahnuť. Keďže v rovnakom regióne pôsobí niekoľko ďalších platforiem s podobným trhovým podielom, hospodárska súťaž nie je vylúčená a dohoda nevyvoláva obavy z narušenia hospodárskej súťaže.

402. Spoločný predajný podnik

Príklad 5

Situácia: Podniky A a B, ktoré sa nachádzajú v dvoch rôznych členských štátoch, vyrábajú bicyklové pneumatiky. Na celom trhu Únie s bicyklovými pneumatikami majú spoločný trhovú podiel 14 %. Rozhodli sa, že vytvoria (neplnofunkčný) spoločný predajný podnik na účely odbytu pneumatík určených výrobcom bicyklov a dohodli sa na predaji všetkej svojej výroby 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 rokuje o cenách a prideľuje objednávky najbližšiemu výrobnému závodu, čo je spôsob, ako racionalizovať náklady na dopravu, keď sa produkt ďalej dodáva zákazníkovi.

Analýza: Hoci je spoločný trhovú podiel zmluvných strán nižší ako 15 %, dohoda patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1. Obmedzuje hospodársku súťaž z hľadiska cieľa, pretože zahŕňa prideľovanie 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 prideľovanie 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.

403. Doložka o nepreberaní klientov v dohode o externom zadávaní služieb

Príklad 6

Situácia: Podniky A a B sú konkurenčnými poskytovateľmi upratovacích služieb pre komerčné priestory. Oba podniky majú trhovú podiel 15 %. Existuje niekoľko ďalších konkurentov, ktorí majú trhovú podiel v rozpätí 10 až 15 %. Podnik A prijal (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. Podnik A sa následne rozhodol, že už nebude uzatvárať zmluvy s novými malými zákazníkmi. Podniky A a B okrem toho uzavruť dohodu o externom zadávaní služieb, na základe ktorej by podnik B priamo poskytoval upratovacie služby existujúcim malým zákazníkom podniku A (ktorí predstavujú 1/3 jeho zákazníckej základne). Podnik A sa súčasne usiluje nestratiť zákaznícky vzťah k týmto malým zákazníkom. Podnik A si teda bude aj naďalej udržiavať svoje zmluvné vzťahy s malými zákazníkmi, priame poskytovanie upratovacích služieb však bude vykonávať podnik B. Na realizáciu dohody o externom zabezpečovaní služieb podnik A bude musieť nevyhnutne poskytnúť podniku B údaje o totožnosti malých zákazníkov podniku A, na ktorých sa dohoda vzťahuje. Keďže podnik A sa obáva, že podnik B by sa mohol pokúsiť prebrať týchto zákazníkov tým, že im ponúkne lacnejšie priame služby (a obíde tak podnik A), podnik A trvá na tom, aby dohoda o externom zadávaní služieb obsahovala „doložku o nepreberaní klientov“. Podľa tejto doložky podnik B nesmie kontaktovať malých zákazníkov, na ktorých sa vzťahujú dohody o externom zadávaní služieb, s cieľom poskytovať im priame služby. Podniky A a B sa okrem toho dohodli, že podnik B nesmie poskytovať priame služby týmto zákazníkom dokonca ani v prípade, že sa títo zákazníci obrátia na podnik B. Bez „doložky o nepreberaní klientov“ by podnik A neuzavrel dohodu o externom zadávaní služieb s podnikom B alebo so žiadnym iným podnikom.

Analýza: Dohoda o externom zadávaní služieb vylučuje podnik B ako nezávislého dodávateľa upratovacích služieb pre malých zákazníkov podniku A, pretože už nebudú môcť vstupovať do priameho zmluvného vzťahu s podnikom B. Preto sa môže uplatniť článok 101 ods. 1. Títo zákazníci však predstavujú len 1/3 zákazníckej základne podniku A, to znamená 5 % trhu. Vždy sa ešte budú môcť obrátiť na konkurentov podnikov A a B, ktorí predstavujú 70 % trhu. Dohoda o externom zadávaní služieb preto neumožní podniku A výhodne zvyšovať ceny účtované zákazníkom, na ktorých sa vzťahuje dohoda o externom zadávaní služieb. Okrem toho nie je pravdepodobné, že by dohoda o externom zadávaní služieb viedla k dohodnutému výsledku, pretože podniky A a B majú spoločný trhovú podiel iba 30 % a čelia niekoľkým konkurentom, ktorí majú podobné trhovú podiely, ako sú individuálne trhovú podiely podnikov A a B. Navyše skutočnosť, že poskytovanie služieb malým a veľkým zákazníkom je do istej miery rozdielne, minimalizuje riziko účinkov presahovania dohody o externom zadávaní služieb na správanie podnikov A a B, keď súťažia o veľkých zákazníkov. Preto je nepravdepodobné, že dohoda o externom zadávaní služieb by spôsobila obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, a môže byť vyňatá v zmysle článku 101 ods. 3.

404. Platforma na distribúciu médií

Príklad 7

Situácia: Televízny vysielateľ A a televízny vysielateľ B, obaja pôsobiaci najmä na trhu voľne dostupného televízneho vysielania v členskom štáte, vytvoria spoločný podnik s cieľom spustiť na tom istom vnútroštátnom trhu online platformu videa na požiadanie, na ktorej môžu spotrebitelia za poplatok sledovať filmy alebo seriály vyrobené každým z nich alebo tretími stranami, ktoré udelili licenciu na príslušné audiovizuálne práva jednému z týchto dvoch televíznych vysielateľov. Skupina televízneho vysielateľa A má na trhu voľne dostupných televíznych programov podiel približne 25 % a televízny vysielateľ B má trhovú podiel približne 15 %. Na trhu pôsobia dvaja ďalší veľkí aktéri, ktorí majú trhovú podiely v rozpätí 10 % až 15 %, a niekoľko menších vysielateľov. Vnútroštátny trh s videom na požiadanie, na ktorom bude spoločný podnik pôsobiť, je mladým trhom so všeobecným očakávaním značného rastového potenciálu. Cenu za sledovanie videa bude centrálny určovať spoločný podnik, ktorý bude koordinovať aj ceny za nákup licencií na video na požiadanie na hornom trhu.

Analýza: Vzhľadom na ich veľkosť na vnútroštátnom televíznom trhu a ich veľkú knižnicu audiovizuálnych práv by podniky A aj B mohli spustiť platformu videa na požiadanie samostatne. Preto sú potenciálnymi konkurentmi na vznikajúcom spotrebiteľskom trhu videa na požiadanie. Okrem toho dohoda zahŕňa stanovenie cien, a preto sa uplatňuje článok 101 ods. 1. Obmedzenie hospodárskej súťaže sa javí ako podstatné, keďže cenová súťaž medzi týmito dvoma vysielateľmi bude vylúčená. Okrem toho sa budú koordinovať aj ceny licencií na video na požiadanie. Tieto obmedzenia hospodárskej súťaže budú vzhľadom na činnosti a veľkosť zúčastnených podnikov citeľné. Pokiaľ ide o uplatňovanie článku 101 ods. 3, zdá sa, že výhody vyplývajúce z rozšírenej ponuky videí na požiadanie a zo zjednodušenej navigácie v obsahu neprevážia negatívne účinky na hospodársku súťaž. Obmedzenia sa najmä nezdájú potrebné na dosiahnutie uvedených výhod, keďže tie by sa mohli dosiahnuť aj s otvorenou platformou a čisto technickou spolupracou. Dá sa teda dospieť k záveru, že dohoda nespĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

405. Konzorciá na účely spoločného predkladania ponúk

Príklad 8

Situácia: Podniky A a B sú konkurenčnými poskytovateľmi medicínskych produktov pre nemocnice. Rozhodnú sa uzavrieť dohodu o konzorciu na účely spoločného predkladania ponúk v sérii verejných obstarávaní organizovaných vnútroštátnym zdravotníckym systémom v členskom štáte na poskytovanie súboru liekov z plazmy verejným nemocniciam. Kritériom pre zadávanie zákaziek je ekonomicky najvýhodnejšia ponuka, pričom sa zohľadňuje rovnováha medzi cenou a kvalitou. Ďalšie body sa pridávajú najmä v prípade, že ponuka obsahuje sériu voliteľných produktov. Podniky A aj B mohli súťažiť v postupoch verejného obstarávania samostatne na základe požiadaviek uvedených v pravidlách verejného obstarávania. V skutočnosti podniky A aj B už súťažili individuálne v jednom z príslušných verejných obstarávaní, ktoré bolo pridelené inému účastníkovi, keďže ich individuálne ponuky boli z hľadiska ceny a kvality horšie, najmä z dôvodu obmedzenej ponuky voliteľných produktov. Vo všeobecnosti existujú minimálne dvaja ďalší účastníci predmetných postupov verejného obstarávania.

Analýza: Keďže podniky A a B mohli súťažiť vo verejných obstarávaní samostatne, uplatňuje sa článok 101 ods. 1 a spoločná účasť môže obmedziť hospodársku súťaž. Dohoda sa preto musí posudzovať podľa článku 101 ods. 3. Podľa výsledku predchádzajúceho verejného obstarávania, v ktorom zmluvné strany súťažili samostatne, sa zdá, že spoločná ponuka by bola konkurencieschopnejšia ako individuálne ponuky, pokiaľ ide o ceny a rozsah ponúkaných produktov, najmä voliteľných produktov. Zdá sa, že dohoda o konzorciu je objektívne potrebná na to, aby zúčastnené zmluvné strany mohli predložiť skutočne konkurencieschopné ponuky v rámci verejného obstarávania v porovnaní s ponukami predloženými ostatnými účastníkmi. Hospodárska súťaž vo verejných obstarávaní nie je vylúčená, keďže na predkladaní ponúk sa zúčastnia minimálne dvaja ďalší relevantní konkurenti. Z toho vyplýva, že zvýšenie efektívnosti spoločnej ponuky by mohlo byť prínosom pre verejného obstarávateľa a v konečnom dôsledku aj pre spotrebiteľov. Preto sa zdá, že dohoda spĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

6. VÝMENA INFORMÁCIÍ

6.1. Úvod

406. Účelom tejto kapitoly je usmerniť podniky a združenia pri posudzovaní výmeny informácií z hľadiska hospodárskej súťaže⁽¹⁹⁴⁾. Výmena informácií môže mať rôzne formy a môže sa uskutočňovať v rôznych kontextoch.

⁽¹⁹⁴⁾ Pokiaľ vymieňané informácie predstavujú úplne alebo čiastočne osobné údaje, týmito usmerneniami nie je dotknuté právo Únie v oblasti ochrany údajov, najmä nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2016/679 z 27. apríla 2016 o ochrane fyzických osôb pri spracúvaní osobných údajov a o voľnom pohybe takýchto údajov, ktorým sa zrušuje smernica 95/46/ES (všeobecné nariadenie o ochrane údajov) (Ú. v. EÚ L 119, 4.5.2016, s. 1). Žiadne ustanovenie týchto usmernení by sa nemalo uplatňovať ani vykladať tak, aby sa znížilo alebo obmedzilo právo na ochranu osobných údajov.

407. Výmena informácií na účely tejto kapitoly zahŕňa výmenu i) nespracovaného a neusporiadaného digitálneho obsahu, ktorý bude potrebné spracovať, aby bol použiteľný (nespracované údaje); ii) vopred spracovaných údajov, ktoré už boli pripravené a overené; iii) údajov, ktoré boli spracované s cieľom získať zmysluplné informácie, a to v akejkolvek forme, ako aj iv) akéhokoľvek iného typu informácií vrátane informácií, ktoré nie sú digitálne. Zahŕňa fyzickú výmenu informácií a spoločné využívanie údajov medzi skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi⁽¹⁹⁵⁾. V tejto kapitole pojem „informácie“ zahŕňa všetky uvedené typy údajov a informácií.
408. Informácie sa môžu vymieňať priamo medzi konkurentmi (vo forme jednostranného zverejnenia alebo v rámci dvoj- či viacstrannej výmeny) alebo nepriamo prostredníctvom tretej strany alebo cez tretiu stranu (napríklad poskytovateľa služieb, platformy, online nástroja alebo algoritmu), spoločnej agentúry (napríklad obchodného združenia), organizácie pre prieskum trhu alebo prostredníctvom dodávateľov či maloobchodníkov. Táto kapitola sa vzťahuje na priame aj nepriame formy výmeny informácií.
409. Výmena informácií môže byť súčasťou iného typu dohody o horizontálnej spolupráci. Vykonávanie takejto dohody o horizontálnej spolupráci si môže vyžadovať výmenu citlivých obchodných informácií. V takom prípade bude potrebné overiť, či výmena môže viesť k dohodnutému výsledku vzhľadom na činnosti zmluvných strán v rámci spolupráce a mimo nej. Akýkoľvek negatívny účinok vyplývajúci z takejto výmeny sa nebude posudzovať samostatne, ale vo svetle celkových účinkov horizontálnej dohody o spolupráci. Ak výmena informácií neprekračuje rámec toho, čo je nevyhnutné na legitímnu spoluprácu medzi konkurentmi, potom aj v prípade, že výmena má obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, je pravdepodobnejšie, že dohoda spĺňa kritériá článku 101 ods. 3, ako keď výmena presahuje rámec toho, čo je nevyhnutné na umožnenie spolupráce. Ak samotná výmena informácií tvorí hlavný cieľ spolupráce, posúdenie výmeny by sa malo uskutočniť podľa usmernení uvedených v tejto kapitole.
410. Výmena informácií môže byť aj súčasťou procesu nadobudnutia. V takých prípadoch môže výmena informácií, v závislosti od okolností, podliehať pravidlám nariadenia o fúziách⁽¹⁹⁶⁾. Akékoľvek konanie obmedzujúce hospodársku súťaž, ktoré priamo nesúvisí s nadobudnutím kontroly a nie je nevyhnutné na jeho uskutočnenie, naďalej podlieha článku 101 zmluvy.
411. Výmena informácií môže vyplývať aj z regulačných iniciatív. Aj keď podniky môžu byť nabádané alebo povinné vymieňať si určité informácie a údaje s cieľom splniť požiadavky Únie alebo vlády, článok 101 ods. 1 sa naďalej uplatňuje. V praxi to znamená, že podniky, na ktoré sa vzťahujú regulačné požiadavky, nesmú tieto požiadavky využívať ako prostriedok na porušenie článku 101 ods. 1. Mali by obmedziť rozsah výmeny informácií na to, čo sa vyžaduje na základe platného nariadenia, a v prípade výmeny citlivých obchodných informácií možno budú musieť zaviesť preventívne opatrenia.

V nariadení EÚ sa môže napríklad stanoviť výmena informácií medzi subjektmi, na ktoré sa vzťahuje nariadenie, s cieľom odstrániť alebo znížiť potrebu testovania na zvieratách a/alebo znížiť náklady na výskum. Na takéto výmeny sa vzťahuje uplatňovanie článku 101 ods. 1. Spoločnosti, ktoré sa zúčastňujú na výmenách stanovených v nariadení, preto nesmú poskytovať citlivé obchodné informácie, ktoré odhaľujú ich trhovú stratégiu, alebo technické informácie, ktoré presahujú požiadavky nariadenia. Spoločnosti môžu znížiť frekvenciu výmeny informácií, aby boli tieto informácie menej citlivé z obchodného hľadiska. Ak je to možné, mali by sa používať súhrnné informácie alebo rozsahy, aby sa predišlo vymieňaniu jednotlivých alebo podrobnejších údajov. Spoločnosti môžu zvážiť aj využitie nezávislého poskytovateľa služieb tretej strany („správcu“), ktorý dostáva jednotlivé informácie z viacerých zdrojov na základe dohôd o zachovaní mlčanlivosti a následne ich porovnáva, kontroluje a agreguje do súhrnného výkazu, ktorý nedáva možnosť odvodiť jednotlivé údaje.

⁽¹⁹⁵⁾ Pojem spoločné využívanie údajov sa používa na opis všetkých možných foriem a modelov, ktoré sú základom prístupu k údajom a ich prenosu medzi podnikmi. Patria sem aj skupiny údajov, v ktorých sa držiteľia údajov združujú s cieľom spoločne využívať zdroje údajov.

⁽¹⁹⁶⁾ Článok 4 ods. 1 a článok 7 ods. 1 nariadenia č. 139/2004. Pozri aj rozsudok z 22. septembra 2021, Altice Europe/Komisia, T-425/18, zatiaľ neuverejnený, EU:T:2021:607, bod 239.

6.2. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1**6.2.1. Úvod**

412. Výmena informácií je bežným javom na mnohých konkurenčných trhoch, ktorý môže priniesť rôzne druhy zvýšenia efektívnosti. Môže vyriešiť problémy informačnej asymetrie⁽¹⁹⁷⁾, a tak spraviť trhy efektívnejšími. V posledných rokoch narástol význam najmä spoločného využívania údajov, ktoré sa stalo nevyhnutným pre informované rozhodovanie prostredníctvom využívania analytiky veľkých objemov údajov a techník strojového učenia⁽¹⁹⁸⁾. Okrem toho môžu podniky zlepšiť svoju vnútornú efektívnosť prostredníctvom vzájomného porovnávania najlepších postupov. Výmena informácií môže podnikom takisto pomôcť ušetriť náklady znížením zásob, umožnením rýchlejšieho dodania produktov podliehajúcich skaze spotrebiteľom alebo riešením nestabilného dopytu atď. Výmena informácií rovnakého typu alebo doplnujúceho charakteru môže spoločnostiam umožniť vyvinúť nové alebo lepšie produkty alebo služby alebo trénovať algoritmy na širšom, zmysluplnejšom základe. Okrem toho môže výmena informácií priniesť priamy úžitok spotrebiteľom tým, že zníži ich náklady na vyhľadávanie a zlepši výber.

413. Ako sa uvádza v bode 15, výmena informácií sa môže riešiť podľa článku 101 ods. 1 len vtedy, ak sa ňou zakladá dohoda, zosúladený postup alebo rozhodnutie združenia podnikov, alebo je ich súčasťou. Ako sa uvádza v bode 15, pojem zosúladený postup znamená okrem vzájomnej dohody zúčastnených podnikov aj následné správanie na trhu a vzťah príčiny a následku medzi nimi⁽¹⁹⁹⁾. V prípade, že pri príprave protisúťažnej dohody dôjde k výmene citlivých obchodných informácií medzi konkurentmi, stačí to na preukázanie existencie zosúladeného postupu v zmysle článku 101 ods. 1. V tomto ohľade nie je potrebné preukázať, že sa títo konkurenti formálne zaviazali prijať určitý spôsob správania alebo že sa konkurenti dohodli na svojom budúcom správaní na trhu⁽²⁰⁰⁾. Okrem toho existuje predpoklad, že podniky, ktoré sa zúčastňujú na zosúladenom postupe a ktoré zostávajú aktívne na trhu, zohľadňujú pri určovaní svojho správania na trhu informácie, ktoré si vymieňajú so svojimi konkurentmi⁽²⁰¹⁾.

414. Hlavnou zásadou hospodárskej súťaže je, že každý podnik nezávisle určuje svoje hospodárske správanie na relevantnom trhu. Táto zásada nebráni podnikom, aby sa rozumne prispôbili existujúcemu alebo očakávanému správaniu ich konkurentov alebo obvyklým podmienkam existujúcim na trhu. Podniky by sa však mali vyhýbať výmenám informácií, ktorých cieľom alebo účinkom je vytvoriť podmienky hospodárskej súťaže, ktoré nezodpovedajú bežným podmienkam relevantného trhu. Ide o prípad, keď výmena buď ovplyvní konanie skutočného alebo potenciálneho konkurenta na trhu, alebo takémuto konkurentovi odhalí konanie, ktoré sa iný konkurent rozhodol uskutočňovať alebo ktoré zamýšľa na tomto trhu uskutočňovať⁽²⁰²⁾.

415. V tomto oddiele sa najskôr uvádzajú dve hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže súvisiace s výmenou informácií (oddiel 6.2.2). Ďalej sa uvádza viac usmernení o význame povahy informácií, ktoré sa vymieňajú na účely posúdenia podľa článku 101 ods. 1 (oddiel 6.2.3), a povahy samotnej výmeny (oddiel 6.2.4), ako aj o charakteristikách trhu (oddiel 6.2.5). Dva vyhradené oddiely sa zaoberajú obmedzeniami hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa (oddiel 6.2.6) a z hľadiska účinku (oddiel 6.2.7).

⁽¹⁹⁷⁾ Ekonomická teória informačnej asymetrie skúma rozhodnutia v transakciách, kde jedna zmluvná strana má viac informácií, ako druhá.

⁽¹⁹⁸⁾ Spoločné využívanie údajov sa podporuje aj v európskej dátovej stratégii.

⁽¹⁹⁹⁾ Pozri rozsudok z 21. januára 2016, Eturas a i., C-74/14, EU:C:2016:42, body 39 – 40; rozsudok z 19. marca 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisia, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 126.

⁽²⁰⁰⁾ Rozsudok z 26. januára 2017, Duravit a i./Komisia, C-609/13 P, EU:C:2017:46, bod 135.

⁽²⁰¹⁾ Rozsudok z 10. novembra 2017, Icap a i./Komisia, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 57; rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 51, a rozsudok z 19. marca 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisia, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 127.

⁽²⁰²⁾ Rozsudok z 21. januára 2016, Eturas a i., C-74/14, EU:C:2016:42, bod 27 a rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, body 32 a 33.

6.2.2. Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže súvisiace s výmenou informácií ⁽²⁰³⁾

6.2.2.1. Dohodnutý výsledok

416. Umelým zvyšovaním transparentnosti medzi konkurentmi na trhu môže výmena citlivých obchodných informácií uľahčiť koordináciu súťažného správania podnikov a viesť k obmedzeniam hospodárskej súťaže. To platí najmä v prípade, ak výmena podporuje iný protisúťažný mechanizmus ⁽²⁰⁴⁾.
417. Samotná výmena citlivých obchodných informácií môže podnikom umožniť dospieť k spoločnej dohode o podmienkach koordinácie, čo môže viesť k dohodnutému výsledku na trhu. Výmena môže vyvolávať vzájomne zhodné očakávania, pokiaľ ide o neistoty, ktoré existujú na trhu. Na základe toho môžu podniky dospieť k spoločnej dohode o ich správaní na trhu, a to aj bez konkrétnej dohody o koordinácii ⁽²⁰⁵⁾.
418. Výmenu citlivých obchodných informácií možno použiť aj ako metódu na zvýšenie vnútornej stability protisúťažnej dohody alebo zosúladeného postupu na trhu. Výmena informácií môže spôsobiť, že trh sa stane dostatočne transparentným, aby umožnil dohodnutým podnikom v dostatočnej miere monitorovať, či sa iné podniky odchyľujú od dohodnutého výsledku, a dozvedieť sa tak, kedy majú podniknúť odvetné opatrenia. 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 schopní urobiť, alebo môže zvýšiť stabilitu dohodnutého výsledku, ktorý už na trhu existuje.

Používanie algoritmov konkurentmi môže napríklad zvýšiť riziko dohodnutého výsledku na trhu ⁽²⁰⁶⁾. Algoritmy môžu konkurentom umožniť zvýšiť transparentnosť trhu, zisťovať cenové odchýlky v reálnom čase a zefektívniť sankčné mechanizmy. Na druhej strane, aby bola možná algoritmická kolúzia, okrem špecifického návrhu algoritmov sú potrebné určité štrukturálne trhové podmienky, napríklad vysoká frekvencia interakcií, obmedzená kúpna sila a prítomnosť homogénnych produktov/služieb.

419. Výmenu citlivých obchodných informácií možno použiť aj ako metódu na zvýšenie vonkajšej stability protisúťažnej dohody alebo zosúladeného postupu na trhu. Výmeny, ktoré spôsobujú, že trh sa stáva dostatočne transparentným, môžu umožniť dohodnutým podnikom, aby monitorovali, kde a kedy sa nové podniky pokúšajú vstúpiť na trh, a tak umožniť, aby sa dohodnuté podniky zamerali na nového účastníka trhu. Výmena súčasných aj minulých informácií môže vytvoriť taký monitorovací mechanizmus.

6.2.2.2. Protisúťažné uzavretie trhu

420. Okrem uľahčenia kolúzie môže výmena informácií viesť aj k protisúťažnému uzavretiu trhu na tom istom trhu, na ktorom prebieha výmena, alebo na príbuznom trhu ⁽²⁰⁷⁾.
421. K uzavretiu trhu na tom istom trhu môže dôjsť v prípade, keď sa v dôsledku výmeny citlivých obchodných informácií dostanú konkurenti, ktorí sa na danej výmene nepodieľajú, do značne znevýhodneného postavenia z hľadiska hospodárskej súťaže v porovnaní s podnikmi združenými v rámci systému výmeny. Tento druh uzavretia trhu je možný len vtedy, ak majú príslušné informácie strategický význam a výmena sa vzťahuje na podstatnú časť relevantného trhu. Môže ísť napríklad o prípad iniciatív zdieľania údajov, pri ktorých majú zdieľané údaje strategický význam, predstavujú veľkú časť trhu a bráni sa prístupu tretích strán ⁽²⁰⁸⁾. Takéto iniciatívy neuľahčujú ani vstup nových subjektov na trh.

⁽²⁰³⁾ Použitie výrazu „hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže“ znamená, že nasledujúci opis obáv z narušenia hospodárskej súťaže nie je ani výlučný, ani vyčerpávajúci.

⁽²⁰⁴⁾ Rozsudok z 26. januára 2017, *Duravit a i./Komisia*, C-609/13 P, EU:C:2017:46, bod 134; rozsudok zo 7. januára 2004, *Aalborg Portland a i./Komisia*, vec C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P a C-219/00 P, EU:C:2004:6, bod 281.

⁽²⁰⁵⁾ Pozri napríklad rozsudok zo 7. novembra 2019, *Campine a Campine Recycling/Komisia*, T-240/17, EU:T:2019:778, bod 305.

⁽²⁰⁶⁾ Algoritmická kolúzia sa musí odlišovať od takzvanej „kolúzie na základe kódexu“, ktorá sa týka zámerného uplatňovania spoločných algoritmov koordinácie správania konkurentmi. Kolúzia na základe kódexu je zvyčajne kartel, a preto ide o obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, bez ohľadu na trhové podmienky a vymieňané informácie.

⁽²⁰⁷⁾ Pokiaľ ide o obavy súvisiace s uzavretím trhu, ktoré môžu vyplývať z vertikálnych dohôd, pozri body [...] usmernení o vertikálnych obmedzeniach.

⁽²⁰⁸⁾ Rozsudok z 23. novembra 2006, *Asnef-Equifax*, C-238/05, EU:C:2006:734, body 57 a 58, zdôrazňuje dôležitosť analýzy základnej trhovej štruktúry s cieľom určiť, či je riziko uzavretia trhu pravdepodobné.

422. Nie je možné vylúčiť, že výmena informácií môže viesť aj k protisúťažnému uzavretiu trhu tretích strán na súvisiacom trhu. Napríklad vertikálne integrované spoločnosti, ktoré si vymieňajú informácie na hornom trhu, môžu získať trhovú silu a dosiahnuť kolúziu s cieľom zvýšiť cenu kľúčovej zložky pre dolný trh. Tým by mohli zvýšiť náklady svojich konkurentov na dolnom trhu, čo by mohlo mať za následok protisúťažné uzavretie dolného trhu. Okrem toho podniky, ktoré používajú netransparentné a diskriminačné podmienky prístupu k zdieľaným informáciám, môžu obmedziť schopnosť tretích strán zisťovať trendy pre potenciálne nové produkty na súvisiacich trhoch.

6.2.3. *Povaha vymieňaných informácií*

6.2.3.1. *Citlivé obchodné informácie*

423. Článok 101 ods. 1 sa uplatňuje, ak je pravdepodobné, že výmena citlivých obchodných informácií ovplyvní obchodnú stratégiu konkurentov. Ide o prípad, ak informácie po výmene znižujú neistotu týkajúcu sa budúceho alebo nedávneho konania jedného alebo viacerých konkurentov na trhu a bez ohľadu na to, či podniky zapojené do výmeny získajú zo spolupráce nejakú výhodu. Často ide o informácie, ktoré podnik potrebuje chrániť, aby si udržal alebo zlepšil svoje konkurenčné postavenie na trhu(-och). Informácie o cenách sú napríklad citlivé obchodné informácie, ale článok 101 ods. 1 sa uplatňuje aj v prípade, ak výmena nemá priamy vplyv na ceny zaplatené koncovými používateľmi⁽²⁰⁹⁾. Skutočnosť, že vymieňané informácie môžu byť nesprávne alebo zavádzajúce, sama osebe nevylučuje riziko, že môžu ovplyvniť správanie konkurentov na trhu⁽²¹⁰⁾.

424. Informácie, ktoré sa považujú za obzvlášť citlivé obchodné informácie a ktorých výmena bola klasifikovaná ako obmedzenie z hľadiska cieľa, zahŕňajú:

výmenu informácií o cenách a cenových zámeroch podniku s konkurentmi⁽²¹¹⁾,

výmenu informácií o súčasných a budúcich výrobných kapacitách podniku s konkurentmi⁽²¹²⁾,

výmenu informácií o zamýšľanej obchodnej stratégii podniku s konkurentmi⁽²¹³⁾,

výmenu informácií o mechanizmoch podniku súvisiacich so súčasným a budúcim dopytom s konkurentmi⁽²¹⁴⁾,

výmenu informácií o budúcom predaji podniku s konkurentmi⁽²¹⁵⁾,

výmenu informácií o súčasnej situácii podniku a jeho obchodnej stratégii s konkurentmi⁽²¹⁶⁾,

výmenu informácií o budúcich vlastnostiach produktu, ktoré sú relevantné pre spotrebiteľov, s konkurentmi⁽²¹⁷⁾,

výmenu informácií o pozíciách na trhu a stratégiách na aukciách finančných produktov s konkurentmi⁽²¹⁸⁾.

⁽²⁰⁹⁾ Rozsudok z 19. marca 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisia, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 123 a rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 36.

⁽²¹⁰⁾ Rozsudok z 15. decembra 2016, Philips a Philips France/Komisia, T-762/14, EU:T:2016:738, bod 91.

⁽²¹¹⁾ Pozri napríklad rozsudok z 8. júla 2020, Infineon Technologies/Komisia, T-758/14 RENV, zatiaľ neuverejnený, EU:T:2020:307, bod 96; rozsudok z 15. decembra 2016, Philips a Philips France/Komisia, T-762/14, EU:T:2016:738, body 134 – 136. Informácie sa nemusia týkať priamo cien. Výmena informácií, ktoré tvoria rozhodujúci prvok ceny, ktorú má zaplatiť koncový používateľ, môže takisto predstavovať obmedzenie z hľadiska cieľa. Pozri rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 37.

⁽²¹²⁾ Rozsudok z 8. júla 2020, Infineon Technologies/Komisia, T-758/14 RENV, zatiaľ neuverejnený, EU:T:2020:307, bod 85 a 96; rozsudok z 15. decembra 2016, Philips a Philips France/Komisia, T-762/14, EU:T:2016:738, bod 104.

⁽²¹³⁾ Rozsudok z 8. júla 2020, Infineon Technologies/Komisia, T-758/14 RENV, zatiaľ neuverejnený, EU:T:2020:307, bod 98.

⁽²¹⁴⁾ Rozsudok z 9. septembra 2015, Samsung SDI a i./Komisia, T-84/13, EU:T:2015:611, bod 51.

⁽²¹⁵⁾ Rozsudok z 8. júla 2020, Infineon Technologies/Komisia, T-758/14 RENV, zatiaľ neuverejnený, EU:T:2020:307, bod 96.

⁽²¹⁶⁾ Rozsudok z 8. júla 2020, Infineon Technologies/Komisia, T-758/14 RENV, zatiaľ neuverejnený, EU:T:2020:307, bod 70.

⁽²¹⁷⁾ Rozhodnutie Komisie z 8. júla 2021 vo veci AT40178 Automobilové emisie, odôvodnenia 84, 107 a 124 – 126.

⁽²¹⁸⁾ Rozhodnutie Komisie z 20. mája 2021 vo veci AT.40324 Európske štátne dlhopisy, odôvodnenie 94.

6.2.3.2. Verejné informácie

425. „Skutočne verejné“ informácie sú informácie, ktoré sú rovnako dostupné (pokiaľ ide o náklady na prístup) pre všetkých konkurentov a zákazníkov⁽²¹⁹⁾. Keďže informácie sú verejne dostupné, mohli stratiť svoju citlivú obchodnú povahu. Vo všeobecnosti nie je pravdepodobné, že výmeny skutočne verejných informácií predstavujú porušenie článku 101⁽²²⁰⁾. Skutočnosť, že informácie sú skutočne verejné, môže znížiť pravdepodobnosť dohodnutého výsledku na trhu do tej miery, že podniky, ktoré sa nezúčastňujú koordinácie, potenciálni konkurenti, ako aj zákazníci môžu byť schopní obmedziť potenciálne obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž⁽²²¹⁾.
426. Na to, aby boli informácie skutočne verejné, ich získanie by nemalo byť pre zákazníkov a pre podniky, ktoré sa nepodieľajú na výmene, nákladnejšie ako pre podniky, ktoré si informácie vymieňajú. Konkurenti by sa za bežných okolností nerozhodli vymieňať informácie, ktoré môžu rovnako ľahko získať na trhu, a preto sú výmeny skutočne verejných informácií v praxi nepravdepodobné. Naopak, aj keď sa informácie vymieňané medzi konkurentmi považujú za informácie „vo verejnej sfére“, nie sú skutočne verejné, ak náklady spojené so zhromažďovaním informácií odrádzajú iné podniky a zákazníkov od toho, aby tak robili⁽²²²⁾. Možnosť zhromažďovať informácie na trhu, získavať ich napríklad od zákazníkov, automaticky neznamená, že také informácie predstavujú údaje o trhu, ktoré sú ľahko dostupné pre konkurentov⁽²²³⁾.

Typickým príkladom skutočne verejných informácií je reklama čerpacích staníc s informáciami o ich aktuálnych cenách pre spotrebiteľov, ako aj pre okolitých konkurentov. V prípade neexistencie protisúťažnej dohody alebo zosúladeného postupu je takáto reklama výhodná pre spotrebiteľov, pretože uľahčuje porovnanie medzi čerpacími stanicami pred tým, ako natankujú svoje autá, aj keď reklama zároveň umožňuje konkurentom dozvedieť sa o cenách svojich okolitých konkurentov.

V prípade, že by si vlastníci čerpacích staníc začali vymieňať informácie o cenách v reálnom čase len medzi sebou, posúdenie podľa článku 101 ods. 1 bude pravdepodobne odlišné. Údaje o cenách vymieňané vlastníckmi 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 v skutočnosti potrebné neustále cestovať. Náklady s tým spojené sú potenciálne vysoké, takže tieto informácie nebolo možné v praxi získať bez výmeny informácií. Okrem toho je výmena systematická a pokrýva celý relevantný trh, na ktorom je prítomných len niekoľko konkurentov a noví účastníci sú nepravdepodobní. Výmenou sa pravdepodobne vytvorí atmosféra vzájomnej istoty medzi konkurentmi, pokiaľ ide o ich cenovú politiku, a tým sa pravdepodobne uľahčí dohodnutý výsledok.

427. Dokonca aj keď sú informácie verejne dostupné (napríklad informácie, ktoré uverejňujú regulačné orgány), doplnujúca výmena 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 vymieňané informácie, ktoré sú rozhodujúce pre naklonenie rovnováhy trhu smerom k dohodnutému výsledku.

⁽²¹⁹⁾ 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.

⁽²²⁰⁾ Rozsudok z 30. septembra 2003, *Atlantic Container Line a i./Komisia*, T-191/98, T-212/98 až T-214/98, ECR 2003 II-03275, EU:T:2003:245, bod 1154. To nemusí platiť v prípade, ak výmena podporuje kartel.

⁽²²¹⁾ 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 byť 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.

⁽²²²⁾ Okrem toho skutočnosť, že strany výmeny v minulosti oznámili údaje verejnosti (prostredníctvom dennej tlače alebo svojho webového sídla) neznamená, že následná neverejná výmena by nebola porušením článku 101 ods. 1.

⁽²²³⁾ Pozri rozsudok z 12. júla 2001, *Tate & Lyle a i./Komisia*, T-202/98, T-204/98 a T-207/98, ECR 2001 II-02035, EU:T:2001:185, bod 60.

V určitom sektore môže byť napríklad verejne známe, že náklady na dodávky rastú. Na bilaterálnych stretnutiach alebo počas stretnutí príslušného obchodného združenia môžu účastníci na tento jav poukázať. Hoci sa konkurenti môžu odvolávať na rastúce náklady na dodávky – keďže je to verejne známe –, nemôžu spoločne hodnotiť rastúce náklady, ak to znižuje neistotu týkajúcu sa budúceho alebo nedávneho konania jednotlivého konkurenta na trhu ⁽²²⁴⁾. Konkurent musí nezávisle určiť politiku, ktorú zamýšľa viesť na vnútornom trhu. To znamená, že každý konkurent sa musí nezávisle rozhodnúť, aká bude jeho reakcia na rastúce náklady na dodávky.

6.2.3.3. Súhrnné/individualizované informácie a údaje

428. Citlivá obchodná povaha informácií závisí aj od ich užitočnosti pre konkurentov. V závislosti od okolností môže mať výmena nespracovaných údajov menej citlivú obchodnú povahu než výmena údajov, ktoré už boli spracované na zmysluplné informácie. Podobne môžu mať nespracované údaje menej citlivú obchodnú povahu než súhrnné údaje, pričom môžu podnikom umožniť dosiahnuť vyššiu efektivitu ich výmenou. Zároveň je oveľa menej pravdepodobné, že výmena skutočne súhrnných informácií, pri ktorých je rozpoznanie individualizovaných informácií na úrovni podniku dostatočne zložitá alebo neisté, povedie k obmedzeniu hospodárskej súťaže než výmena informácií na úrovni spoločnosti.

429. Zbieranie a uverejnenie súhrnných údajov o trhu (ako sú údaje o predajoch, údaje o kapacitách alebo údaje o nákladoch na vstupy a na komponenty) obchodným združením alebo podnikom na získavanie informácií o trhu môže priniesť výhody tak konkurentom, ako aj zákazníkom tým, že im umožní získať jasnejší obraz o ekonomickej situácii určitého odvetvia. Zbieranie takýchto informácií a ich uverejňovanie môže prispieť k tomu, že jednotliví konkurenti budú lepšie informovaní pri rozhodnutiach, ktoré sú potrebné pre efektívne prispôbenie ich individuálnej konkurenčnej stratégie podmienkam na trhu. Všeobecnejšie povedané, pokiaľ sa výmena súhrnných informácií neuskutoční medzi relatívne malým počtom podnikov s dostatočne veľkým podielom na trhu, pravdepodobne nepovedie k obmedzeniu hospodárskej súťaže. Na druhej strane môže výmena individualizovaných informácií uľahčiť spoločnú dohodu na trhu a stratégie trestania tým, že koordinujúcim podnikom umožňuje efektívnejšie identifikovať podnik, ktorý porušil pravidlá koordinácie alebo podnik vstupujúci na trh. Nie je však možné vylúčiť, že výmena súhrnných informácií a údajov uľahčí dohodnutý výsledok na trhoch so špecifickými charakteristikami. Členovia veľmi pevného a stabilného oligopolu, ktorí si vymieňajú súhrnné informácie, by v prípade, že zaznamenajú trhovú cenu pod určitou úrovňou, mohli automaticky predpokladať, že sa niekto odchýlil od dohodnutého výsledku, a prijať odvetné opatrenia na celom trhu. Inými slovami, na udržanie stabilnej kolúzie podniky vo veľmi pevnom a stabilnom oligopole vždy nepotrebujú vedieť, kto je porušovateľom, niekedy im stačí informácia, že „niekto“ pravidlá koordinácie porušil.

6.2.3.4. Vek informácií

430. V mnohých odvetviach sa informácie stávajú historickými pomerne rýchlo, a strácajú tak svoju citlivú obchodnú povahu. Je nepravdepodobné, že výmena historických informácií povedie k dohodnutému výsledku, keďže je nepravdepodobné, že by naznačovala zamýšľané správanie konkurentov alebo zabezpečila spoločnú dohodu na trhu ⁽²²⁵⁾. V zásade platí, že čím sú informácie staršie, tým sú menej užitočné pre včasné odhalenie odchýlok, a teda ako vierohodná hrozba rýchleho odvetného opatrenia ⁽²²⁶⁾. To si však vyžaduje posúdenie relevantnosti informácií v každom individuálnom prípade ⁽²²⁷⁾.

⁽²²⁴⁾ Pozri napríklad rozsudok zo 14. marca 2013, Dole Food Company a Dole Germany/Komisía, T-588/08, EU:T:2013:130, body 291 – 295.

⁽²²⁵⁾ Zber historických údajov sa môže používať aj na účely vypracovania príspevku odvetvového združenia k prehodnoteniu verejnej politiky alebo jeho analýzy.

⁽²²⁶⁾ Komisia napríklad v predchádzajúcich veciach považovala výmenu individuálnych údajov, ktoré boli staršie ako jeden rok, za výmenu historických údajov neobmedzujúcu hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, zatiaľ čo informácie staré menej ako jeden rok sa považovali za nové; rozhodnutie Komisie vo veci IV/31.370, UK Agricultural Tractor Registration Exchange, odôvodnenie 50; rozhodnutie Komisie vo veci IV/36.069, Wirtschaftsvereinigung Stahl (Ú. v. ES L 1, 3.1.1998, s. 10), odôvodnenie 17.

⁽²²⁷⁾ Všeobecný súd vo svojom rozsudku z 12. júla 2019, Sony a Sony Electronics/Komisía, T-762/15, EU:T:2019:515, bod 127, usúdil, že za okolností veci predstavovala znalosť výsledkov aukcie z minulosti vysoko relevantné informácie pre konkurentov, a to tak na účely monitorovania, ako aj s ohľadom na budúce zmluvy.

431. To, či sú informácie historické, závisí od špecifických charakteristík relevantného trhu, frekvencie rokovaní o kúpe a predaji v odvetví a veku informácií, o ktoré sa zvyčajne opierajú obchodné rozhodnutia v danom odvetví. Informácie sa napríklad môžu považovať za historické, ak sú niekoľkokrát staršie ako priemerná dĺžka cenových cyklov alebo zmlúv v danom odvetví, ak tieto zmluvy môžu poslúžiť ako ukazovateľ frekvencie opakovaných rokovaní o cenách. Na druhej strane výmena aktuálnych informácií môže mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, najmä ak táto výmena slúži na umelé zvýšenie transparentnosti medzi podnikmi a nie voči spotrebiteľom.

Napríklad, ak sa podniky zvyčajne opierajú o údaje o preferenciách spotrebiteľov (nákupy alebo iné voľby) za posledný rok s cieľom optimalizovať strategické obchodné rozhodnutia svojich značiek, informácie pokrývajúce toto obdobie budú mať vo všeobecnosti citlivejšiu obchodnú povahu ako staršie údaje. Informácie za posledný rok sa potom nepovažujú za „historické“.

6.2.4. Vlastnosti výmeny

6.2.4.1. Jednostranné poskytnutie informácií

432. Situácia, v ktorej len jeden podnik poskytne citlivé obchodné informácie svojmu(-im) konkurentovi(-om), ktorý (-i) ich prijme(-ú), môže takisto predstavovať zosúladený postup ⁽²²⁸⁾. K takémuto poskytnutiu informácií môže dôjsť napríklad prostredníctvom príspevkov na webových sídlach, správ (četu), e-mailov, telefónnych hovorov, vstupov do zdieľaného algoritmického nástroja, 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. Ak len jeden podnik odhalí svojim konkurentom citlivé obchodné informácie týkajúce sa svojej budúcej obchodnej politiky, znižuje to strategickú neistotu, pokiaľ ide o budúce fungovanie trhu pre všetkých jeho konkurentov, a zvyšuje riziko obmedzenia hospodárskej súťaže a dohodnutého správania ⁽²²⁹⁾.

Napríklad účasť na stretnutí ⁽²³⁰⁾, na ktorom podnik svojim konkurentom odhalí svoje cenové plány, bude s najväčšou pravdepodobnosťou spadať do pôsobnosti článku 101 ods. 1, a to aj v prípade, ak neexistuje konkrétna dohoda o zvýšení cien ⁽²³¹⁾. V rovnakom duchu je pravdepodobné, že aj zavedenie cenového pravidla v zdieľanom algoritmickom nástroji (napríklad najnižšia cena na príslušnej online platforme alebo v obchode + 5 % alebo cena jedného konkurenta – 5 %) bude spadať do pôsobnosti článku 101 ods. 1, a to aj v prípade, ak neexistuje konkrétna dohoda o zosúladení budúcich cien.

Na druhej strane odoslanie e-mailovej správy do osobných poštových schránok samé osebe nenaznačuje, že príjemcovia si mali byť vedomí obsahu tejto správy ⁽²³²⁾. Vo svetle iných objektívnych a konzistentných indícií môže odôvodniť domnienku, že príjemcovia poznali obsah, no títo príjemcovia musia mať stále možnosť túto domnienku vyvrátiť ⁽²³³⁾.

433. Ak podnik dostane citlivé obchodné informácie od konkurenta (či už na stretnutí, telefonicky, elektronicky alebo ako vstup do algoritmického nástroja), bude sa predpokladať, že zohľadní takéto informácie a prispôbi tomu zodpovedajúcim spôsobom svoje správanie na trhu, pokiaľ neodpovie jasným vyhlásením, že si neželá dostávať takéto informácie ⁽²³⁴⁾, alebo ich nahlási správnym orgánom.

⁽²²⁸⁾ Pozri rozsudok z 15. marca 2000, Cimenteries CBR/Komisia, T-25/95 a iné, ECR 2000 II-00491, EU:T:2000:77, bod 1849.

⁽²²⁹⁾ Pozri návrhy generálnej advokátky Kokott z 19. februára 2009, T-Mobile Netherlands a i., vec C-8/08, EU:C:2009:110, bod 54.

⁽²³⁰⁾ Pozri rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 59.

⁽²³¹⁾ Pozri rozsudok z 12. júla 2001, Tate & Lyle a i./Komisia, T-202/98, T-204/98 a T-207/98, ECR 2001 II-02035, EU:T:2001:185, bod 54.

⁽²³²⁾ Rozsudok z 21. januára 2016, Eturas a i., C-74/14, EU:C:2016:42, body 39 – 40.

⁽²³³⁾ Súd v rozsudku z 21. januára 2016, Eturas a i., C-74/14, EU:C:2016:42, bod 41, uviedol príklady, ako túto domnienku vyvrátiť: preukázaním, že adresát správy neprijal alebo že si daný úsek nepozrel alebo si ho pozrel až po uplynutí určitého času od odoslania.

⁽²³⁴⁾ Pozri rozsudok z 21. januára 2016, Eturas a i., C-74/14, EU:C:2016:42, bod 48, rozsudok z 8. júla 1999, Hüls/Komisia, C-199/92 P, EU:C:1999:358, bod 162; rozsudok z 8. júla 1999, Komisia/Anic Participazioni, C-49/92 P, EU:C:1999:356, bod 121.

434. Ak podnik vykoná jednostranné vyhlásenie, ktoré je zároveň skutočne verejné, napríklad prostredníctvom príspevku na verejne dostupnom webovom sídle, vyhlásenia na verejnosti alebo v novinách, vo všeobecnosti to nepredstavuje zosúladený postup v zmysle článku 101 ods. 1 ⁽²³⁵⁾. V závislosti od skutočností, ktoré sú základom danej veci, však nemožno vylúčiť možnosť zistenia zosúladeného postupu. Ako je vysvetlené v bode 426, poskytovanie skutočne verejných informácií a údajov môže pomôcť zákazníkom uskutočňovať informované rozhodnutia. Táto efektívnosť je však menej pravdepodobná, ak sa informácie týkajú budúcich zámerov, ktoré sa nemusia uskutočniť a nezaväzujú podnik voči jeho zákazníkom ⁽²³⁶⁾.

Jednostranné verejné oznámenie odkazujúce napríklad na budúce zábery týkajúce sa cien nezaväzuje oznamujúci podnik voči jeho zákazníkom, ale môže konkurentom poskytnúť dôležité signály týkajúce sa zamýšľanej stratégie podniku na trhu. To platí najmä v prípade, ak sú informácie dostatočne konkrétne. Takéto oznámenia nemajú preto tendenciu zabezpečiť efektívnosť v prospech spotrebiteľov, ale môžu uľahčiť kolúziu.

Jednostranné verejné oznámenia môžu takisto naznačovať základnú protisúťažnú dohodu alebo zosúladený postup. Na trhu, na ktorom je málo konkurentov a na ktorom existujú veľké prekážky vstupu, môžu podniky, ktoré neustále zverejňujú informácie bez zjavného prínosu pre spotrebiteľov (napríklad informácie o nákladoch na výskum a vývoj, nákladoch na prispôbenie sa environmentálnym požiadavkám atď.), byť v prípade neexistencie iného prijateľného vysvetlenia zapojené do porušenia článku 101 ods. 1. Jednostranné verejné oznámenia možno použiť na vykonávanie alebo monitorovanie ich koluzívnych dohôd. To, či sa takéto porušenie skutočne zistí, bude závisieť od celého súboru dostupných dôkazov.

6.2.4.2. Nepriama výmena informácií a výmeny v zmiešaných vertikálnych/horizontálnych vzťahoch

435. Výmena citlivých obchodných informácií medzi konkurentmi sa môže uskutočňovať prostredníctvom tretej strany (napríklad poskytovateľa služieb tretej strany vrátane platformy alebo poskytovateľa optimalizačných nástrojov tretej strany), spoločnej agentúry (napríklad obchodnej organizácie) prostredníctvom jedného z ich dodávateľov alebo zákazníkov ⁽²³⁷⁾, alebo prostredníctvom zdieľaného algoritmu (spolu ďalej len „tretia strana“). Hlavnou obavou z narušenia hospodárskej súťaže je, že výmena môže znížiť neistotu týkajúcu sa konania konkurentov, a tak viesť k dohodnutému výsledku na trhu. Kolúzia je v takýchto prípadoch buď uľahčená alebo vynútená prostredníctvom tretej strany. V závislosti od skutočností veci môžu byť za takúto kolúziu zodpovední konkurenti aj tretia strana. Nič v znení článku 101 ods. 1 nenasvedčuje, že v ňom uvedený zákaz sa vzťahuje len na zmluvné strany takýchto dohôd alebo zosúladených postupov, ktoré pôsobia na trhoch, ktoré sú nimi dotknuté ⁽²³⁸⁾.
436. V prípade nepriamej výmeny citlivých obchodných informácií sa vyžaduje v každom individuálnom prípade analýza úlohy každého účastníka, aby sa zistilo, či sa výmena týka protisúťažnej dohody alebo zosúladeného postupu a kto nesie zodpovednosť za kolúziu. V tomto posúdení sa musí zohľadniť najmä úroveň informovanosti dodávateľov alebo príjemcov o výmene medzi inými príjemcami alebo dodávateľmi informácií a treťou stranou.

Možno rozlišovať niekoľko okolností:

Niektoré nepriame výmeny informácií sa označujú ako dohody vo forme pavúka. V takýchto prípadoch spoločný dodávateľ alebo výrobca pôsobí ako centrum na prenos informácií rôznym maloobchodníkom, ale môže sa takisto stať, že maloobchodník uľahčuje koordináciu medzi viacerými dodávateľmi alebo výrobcami. Online platforma môže pôsobiť ako centrum aj v prípade, že uľahčuje, koordinuje alebo presadzuje protisúťažné postupy medzi používateľmi služieb svojej platformy.

⁽²³⁵⁾ Pozri rozsudok z 5. októbra 2020, Casino, Guichard-Perrachon a AMC/Komisia, T-249/17, zatiaľ neuverejnený, EU:T:2020:458, body 263 – 267.

⁽²³⁶⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie zo 7. júla 2016, vec AT.39850 Lodná kontajnerová doprava, odôvodnenia 40 – 43.

⁽²³⁷⁾ Zatiaľ čo usmernenie o posúdení vertikálnych dohôd o distribúcii je k dispozícii vo VBER a v usmerneniach VBER, za určitých okolností možno na horizontálnu kolúziu použiť vertikálne dohody o distribúcii.

⁽²³⁸⁾ Rozsudok z 10. novembra 2017, Icapa i/Komisia, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 103; rozsudok z 22. októbra 2015, AC-Treuhand/Komisia, C-194/14 P, EU:C:2015:717, body 27, 34 – 35.

Online platformy môžu napríklad umožniť výmenu informácií medzi používateľmi platforiem na zabezpečenie určitých rozpätí alebo cenových úrovní. Platformy možno použiť aj na uloženie prevádzkových obmedzení systému, ktoré používateľom platformy bránia ponúkať nižšie ceny alebo iné výhody konečným zákazníkom. Iné nepriame výmeny informácií môžu zahŕňať spoliehanie sa (potenciálnych) konkurentov na zdieľaný optimalizačný algoritmus, ktorý by prijímal obchodné rozhodnutia založené na citlivých obchodných informačných kanáloch od rôznych konkurentov, alebo vykonávanie zosúladených/koordinovaných funkcií alebo mechanizmov optimalizácie v príslušných automatizovaných nástrojoch. Zatiaľ čo používanie verejne dostupných údajov pre algoritmickej softvér je legálne, zhromažďovanie citlivých informácií do cenového nástroja ponúkaného jednou IT spoločnosťou, ku ktorému majú prístup rôzni konkurenti, by mohlo predstavovať horizontálnu kolúziu.

Spoločná agentúra, ako napríklad obchodné združenie, môže takisto uľahčiť výmeny medzi svojimi členmi.

437. Podnik, ktorý nepriamo prijíma alebo prenáša citlivé obchodné informácie, môže byť zodpovedný za porušenie článku 101 ods. 1. To môže nastať pod podmienkou, že podnik, ktorý prijal alebo preniesol informácie, si bol vedomý protisúťažných cieľov sledovaných jeho konkurentmi a treťou stranou a zamýšľal k nim prispieť svojim vlastným konaním. To by platilo v prípade, ak by sa podnik explicitne alebo implicitne dohodol s poskytovateľom tretej strany, ktorý zdieľa tieto informácie s konkurentmi, alebo ak by mal v úmysle sprístupniť svojim konkurentom citlivé obchodné informácie prostredníctvom tretej strany. Okrem toho by podmienka bola splnená, ak by podnik prijímajúci alebo prenášajúci informácie mohol primerane predvídať, že tretia strana bude zdieľať svoje obchodné informácie so svojimi konkurentmi, a ak by bol pripravený prevziať riziko, ktoré z toho vyplýva. Na druhej strane podmienka nie je splnená, ak tretia strana použila citlivé obchodné informácie podniku a bez toho, aby tento podnik informovala, ich postúpila svojim konkurentom ⁽²³⁹⁾.
438. Podobne môže byť za takéto porušenie zodpovedná aj tretia strana, ktorá prenáša citlivé obchodné informácie, ak mala v úmysle prispieť svojim vlastným konaním k spoločným cieľom, ktoré sledujú všetci účastníci dohody, pričom vedela o skutočnom plánovanom alebo realizovanom konaní iných podnikov sledujúcich rovnaké ciele, alebo to mohla primerane predvídať a bola pripravená podstúpiť riziko ⁽²⁴⁰⁾.

6.2.4.3. Frekvencia výmeny informácií

439. Časté výmeny informácií, ktoré umožňujú lepšie sa dohodnúť o trhu, a sledovanie porušovania pravidiel, zvyšujú riziká dohodnutého výsledku. Na nestabilných 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 kúpe a predaji nie sú časté) by menej častá výmena informácií spravidla postačovala na dosiahnutie dohodnutého výsledku. Naopak, menej častá výmena informácií by nemusela postačovať na dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhoch s krátkodobými zmluvami a častými opakovanými rokovaniami ⁽²⁴¹⁾. Frekvencia výmeny informácií potrebná na dosiahnutie dohodnutého výsledku vo všeobecnosti závisí aj od povahy, veku a agregácie týchto informácií ⁽²⁴²⁾. V dôsledku rastúceho významu údajov v reálnom čase pre schopnosť podnikov životaschopne konkurovať najvyššiu konkurenčnú výhodu získava automatizovaná výmena informácií v reálnom čase.

6.2.4.4. Opatrenia zavedené na obmedzenie a/alebo kontrolu používania údajov

440. Podniky, ktoré si chcú (alebo potrebujú) vymieňať informácie, môžu zaviesť opatrenia na obmedzenie prístupu k informáciám a/alebo kontrolu používania informácií ⁽²⁴³⁾. Takéto opatrenia môžu zabrániť tomu, aby citlivé obchodné informácie mohli ovplyvniť správanie konkurenta.

⁽²³⁹⁾ Rozsudok z 21. júla 2016, VM Remonts a i., C-542/14, EU:C:2016:578, bod 30; rozsudok z 22. októbra 2015, AC-Treuhand/Komisia, C-194/14 P, EU:C:2015:717, bod 30.

⁽²⁴⁰⁾ Rozsudok z 10. novembra 2017, Icap a i./Komisia, T-180/15, EU:T:2017:795, bod 100.

⁽²⁴¹⁾ Napríklad nepravideľné zmluvy by mohli znížiť možnosť odvetných opatrení.

⁽²⁴²⁾ V závislosti od štruktúry trhu a celkového kontextu výmeny nemožno vylúčiť možnosť, že izolovaná výmena môže predstavovať dostatočný základ na to, aby podniky zosúladili svoje správanie na trhu; pozri rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 59.

⁽²⁴³⁾ Takéto povinnosti už môžu vyplývať zo všeobecného nariadenia o ochrane údajov (Ú. v. EÚ L 119, 4.5.2016, s. 1), ak sú súčasťou výmeny osobné údaje.

Podniky môžu napríklad využívať skupiny „clean team“ na prijímanie a spracovanie informácií. Takáto skupina vo všeobecnosti označuje obmedzenú skupinu jednotlivcov z podniku, ktorí nie sú zapojení do každodenných obchodných operácií a sú viazaní prísnymi protokolmi o dôvernosti, pokiaľ ide o citlivé obchodné informácie. Túto skupinu možno použiť napríklad pri vykonávaní inej dohody o horizontálnej spolupráci s cieľom zabezpečiť, že informácie poskytované na účely takejto spolupráce sa budú poskytovať na základe potreby poznať a súhrnne.

Účastníci súboru údajov by v zásade mali mať prístup len k svojim vlastným informáciám a konečným, súhrnným informáciám ostatných účastníkov. Technické a praktické opatrenia môžu zabezpečiť, že účastník nebude môcť získať citlivé obchodné informácie od iných účastníkov. Správa súboru údajov môže byť napríklad zverená nezávislej tretej strane, ktorá podlieha prísnyim pravidlám dôvernosti, pokiaľ ide o informácie získané od účastníkov súboru údajov. Tí, ktorí spravujú súbor údajov, by mali takisto zabezpečiť, aby sa zhromažďovali iba informácie, ktoré sú potrebné na realizáciu legitímneho účelu súboru údajov.

6.2.4.5. Prístup k zhromaždeným informáciám a údajom

441. V situáciách, keď sú vymieňané informácie strategické pre hospodársku súťaž a pokrývajú významnú časť relevantného trhu – ale nepredstavujú riziko dohodnutého výsledku – podmienky prístupu k týmto informáciám tvoria dôležitý prvok na posúdenie možných účinkov uzavretia trhu. Výmena takýchto strategických informácií môže byť prípustná len vtedy, ak sú informácie sprístupnené nediskriminačným spôsobom všetkým podnikom pôsobiacim na relevantnom trhu. Ak by takáto dostupnosť nebola zaručená, niektorí konkurenti by boli znevýhodnení, pretože by mali menej informácií, čo by neľahčilo ani vstup nových subjektov na trh ⁽²⁴⁴⁾.
442. Môže ísť predovšetkým o prípad iniciatív zdieľania údajov, pri ktorých údaje zdieľané v súbore údajov predstavujú veľkú časť trhu. Ak zdieľané údaje predstavujú cennú výhodu pre hospodársku súťaž na trhu, pre konkurentov, ktorým je zamietnutý prístup (alebo je prístup povolený len za menej výhodných podmienok), môže byť trh uzavretý. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1 bude závisieť od prvkov, akými sú povaha zdieľaných údajov, podmienky dohody o zdieľaní údajov a požiadavky na prístup, ako aj postavenie príslušných zmluvných strán na trhu. Za predpokladu, že súbor údajov nepodlieha dohodnutému výsledku, určitá forma otvoreného členstva alebo prístupu k súboru údajov by obmedzila riziko protisúťažného uzavretia trhu. Pri posúdení by sa malo zväziť, že účinky uzavretia trhu vyplývajúce z odmietnutia poskytnúť prístup k súboru údajov môžu byť výrazné, najmä ak existuje vysoký stupeň koncentrácie trhu a údajov, a ak združené údaje poskytujú dôležitú konkurenčnú výhodu nielen pre relevantný trh, ale aj pre susedné trhy.

6.2.5. Charakteristiky trhu

443. Pravdepodobnosť, že výmena informácií povedie ku kolúzii alebo k uzavretiu trhu, závisí od charakteristík trhu. Takisto môžu výmeny ovplyvniť tieto charakteristiky trhu. Medzi príslušné charakteristiky trhu v tomto ohľade patrí okrem iného úroveň transparentnosti na trhu, počet prítomných podnikov, existencia prekážok vstupu, homogénna povaha produktu alebo služby, ktorej sa výmena týka, homogénna povaha zapojených podnikov ⁽²⁴⁵⁾ a stabilita podmienok dopytu a ponuky na trhu ⁽²⁴⁶⁾.
444. Je jednoduchšie dosiahnuť spoločnú dohodu o podmienkach koordinácie a monitorovať odchýlky na trhu, na ktorom je prítomných len niekoľko podnikov. Ak je trh veľmi koncentrovaný, výmena určitých informácií môže najmä podľa typu vymieňaných informácií umožniť podnikom poznať postavenie a obchodnú stratégiu svojich konkurentov na trhu, a skresliť tak súperenie na tomto trhu a zvýšiť pravdepodobnosť kolúzie, či dokonca ju

⁽²⁴⁴⁾ Rozsudok z 23. novembra 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 60.

⁽²⁴⁵⁾ Ak sú podniky 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.

⁽²⁴⁶⁾ Treba poznamenať, že nejde o úplný zoznam relevantných charakteristík. Trh môže mať iné charakteristiky, ktoré sú dôležité pri stanovovaní určitých výmen informácií.

uľahčiť. Naopak, ak je trh rozdrobený, rozširovanie a výmena informácií medzi konkurentmi môžu byť pre konkurencieschopnosť trhu neutrálne, dokonca pozitívne ⁽²⁴⁷⁾.

445. Trh, ktorý je veľmi transparentný, môže uľahčiť kolúziu tým, že umožní podnikom spoločne sa dohodnúť na podmienkach koordinácie, a tým, že zvýši vnútornú a vonkajšiu stabilitu kolúzie ⁽²⁴⁸⁾.
446. Dohodnuté výsledky sú takisto pravdepodobnejšie, ak sú podmienky dopytu a ponuky na trhu relatívne stabilné ⁽²⁴⁹⁾. Nestály dopyt, výrazný vnútorný rast niektorých podnikov na trhu alebo častý vstup nových podnikov môžu naznačovať, že súčasná situácia nie je dostatočne stabilná na to, aby bola koordinácia pravdepodobná ⁽²⁵⁰⁾, alebo si môže vyžadovať častejšie výmeny, aby mali vplyv na hospodársku súťaž.
447. Koordinácia môže byť zložitejšia aj na trhoch, kde sú dôležité inovácie, pretože najmä významné inovácie môžu umožniť jednému podniku získať voči konkurentom značnú výhodu. V záujme udržateľnosti dohodnutého výsledku by reakcie tretích strán, napríklad súčasných a potenciálnych konkurentov, ktorí sa nezúčastňujú na koordinácii, ako aj reakcie zákazníkov nemali ohrozovať očakávané dohodnuté výsledky. V tomto kontexte je vzhľadom na existenciu prekážok vstupu pravdepodobnejšie, že dohodnutý výsledok na trhu je realizovateľný a udržateľný.

6.2.6. Obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa

448. Výmena informácií sa považuje za obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, ak ide o citlivé obchodné informácie a výmenou sa môže odstrániť neistota medzi účastníkmi, pokiaľ ide o načasovanie, rozsah a podrobnosti zmien, ktoré majú dotknuté podniky prijať vo svojom správaní na trhu ⁽²⁵¹⁾. Pri posudzovaní toho, či výmena predstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, bude Komisia venovať osobitnú pozornosť obsahu výmeny, jej cieľom, ako aj hospodárskemu a právnomu kontextu, v rámci ktorého sa výmena informácií uskutočňuje ⁽²⁵²⁾. V rámci posúdenia uvedeného kontextu je potrebné zohľadniť povahu dotknutého tovaru alebo služieb, ako aj skutočné podmienky fungovania a štruktúry dotknutého trhu alebo trhov ⁽²⁵³⁾.
449. Z príkladov v bode 424 jasne vyplýva, že na to, aby výmena informácií predstavovala obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, nie je potrebné žiadne priame prepojenie medzi vymieňanými informáciami a maloobchodnými cenami. Pri stanovení, či došlo k obmedzeniu hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, je rozhodujúcim kritériom povaha kontaktov a nie ich frekvencia ⁽²⁵⁴⁾.

Napríklad: skupina konkurentov má obavy, že sa na ich produkty môžu vzťahovať čoraz prísnejšie environmentálne požiadavky. V kontexte bežných lobistických činností sa pravidelne stretávajú a vymieňajú si názory. Aby dosiahli spoločné stanovisko týkajúce sa budúcich legislatívnych návrhov, vymieňajú si určité informácie týkajúce sa environmentálnych vlastností ich existujúcich produktov. Pokiaľ sú tieto informácie historické a neumožňujú podnikom získať povedomie o zamýšľaných trhových stratégiách ich konkurentov, výmena nepredstavuje obmedzenie v zmysle článku 101 ods. 1.

⁽²⁴⁷⁾ Pozri rozsudok z 23. novembra 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 58 a citovanú judikatúru.

⁽²⁴⁸⁾ Pozri aj bod 452.

⁽²⁴⁹⁾ Pozri rozsudok z 27. októbra 1994, Deere/Komisia, T-35/92, EU:T:1994:259, bod 78.

⁽²⁵⁰⁾ Pozri rozhodnutie Komisie vo veciach IV/31.370 a 31.446, UK Agricultural Tractor Registration Exchange, Ú. v. ES L 68, 13.3.1992, s. 19, odôvodnenie 51 a rozsudok z 27. októbra 1994, Deere/Komisia, T-35/92, EU:T:1994:259, bod 78.

⁽²⁵¹⁾ Rozsudok z 8. júla 2020, Infineon Technologies/Komisia, T-758/14 P, zatiaľ neuvydaný, EU:T:2020:307, bod 100. Pozri aj: rozsudok z 19. marca 2015, Dole Food a Dole Fresh Fruit Europe/Komisia, C-286/13 P, EU:C:2015:184, bod 122, a rozsudok zo 4. júna 2009, T-Mobile Netherlands a i., C-8/08, EU:C:2009:343, bod 41.

⁽²⁵²⁾ Pozri napríklad rozsudok zo 6. októbra 2009, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P a C-519/06 P, EU:C:2009:610, bod 58; rozsudok z 20. novembra 2008, BIDS, C-209/07, EU:C:2008:643, bod 15 a ďalšie.

⁽²⁵³⁾ Rozsudok z 26. septembra 2018, Philips a Philips France/Komisia, C-98/17 P, EU:C:2018:774, bod 35.

⁽²⁵⁴⁾ Rozsudok zo 7. novembra 2019, Campine a Campine Recycling/Komisia, T-240/17, ECLI:EU:T:2019:778, bod 308.

Ak si však podniky začnú vymieňať informácie týkajúce sa vývoja budúcich produktov, existuje riziko, že takéto výmeny môžu ovplyvniť správanie konkurentov na trhu. Táto výmena môže viesť konkurentov k spoločnej dohode neuvádzať na trh produkty, ktoré sú k životnému prostrediu šetrnejšie, ako sa to vyžaduje v právnych predpisoch. Takáto koordinácia má vplyv na správanie zmluvných strán na trhu a obmedzuje výber spotrebiteľov a hospodársku súťaž v rámci charakteristík produktu. Preto sa bude považovať za obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa.

450. Výmenu informácií možno považovať za kartel, ak jej cieľom je koordinácia súťažného správania alebo ovplyvňovanie príslušných parametrov hospodárskej súťaže na trhu medzi dvoma alebo viacerými konkurentmi. Výmena informácií predstavuje kartel, ak ide o dohodu alebo zosúladený postup dvoch alebo viacerých konkurentov zameraný na koordináciu ich súťažného správania na trhu alebo ovplyvňovanie príslušných parametrov hospodárskej súťaže, a to prostredníctvom takých praktík, ako je okrem iného stanovenie alebo koordinácia nákupných alebo predajných cien alebo iných obchodných podmienok, a to aj pokiaľ ide o práva duševného vlastníctva, pridelovanie výrobných alebo predajných kvót, rozdeľovanie si trhov a zákazníkov vrátane kolúzie vo verejnom obstarávaní, obmedzovanie dovozu alebo vývozu alebo protisúťažné opatrenia voči ostatným konkurentom. 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. Výmena informácií takisto môže umožniť implementáciu kartelu tým, že umožní podnikom, aby monitorovali, či účastníci dodržiavajú dohodnuté podmienky. Tieto druhy výmen informácií sa budú posudzovať ako súčasť kartelu.

6.2.7. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

451. Výmena informácií, ktorá nepredstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa, môže mať napriek tomu obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
452. Ako sa uvádza v bode 37, pravdepodobné účinky výmeny informácií na hospodársku súťaž sa musia analyzovať individuálne, pretože výsledky posudzovania závisia od kombinácie rôznych faktorov špecifických pre jednotlivé prípady. Komisia v tomto posúdení porovná skutočné alebo potenciálne účinky výmeny informácií na súčasné trhové podmienky so situáciou, ktorá by nastala, ak by sa daná konkrétna výmena informácií neuskutočnila⁽²⁵⁵⁾. 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.
453. Pri posúdení možných obmedzujúcich účinkov má význam⁽²⁵⁶⁾ povaha vymieňaných informácií (pozri oddiel 6.2.3), charakteristiky výmeny informácií (pozri oddiel 6.2.4) a charakteristiky trhu (pozri oddiel 6.2.5).
454. 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 protisúťažné správanie zapojených podnikov.
455. 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 výmena informácií uskutočňuje v kontexte iného druhu dohody o horizontálnej spolupráci, akákoľvek takáto výmena, ktorá neprekračuje rámec toho, čo je potrebné na jej implementáciu, obvykle nevyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vtedy, ak pokrytie trhu nedosahuje prahové hodnoty trhových podielov stanovené v príslušnej kapitole týchto usmernení, v príslušnom nariadení o skupinovej výnimke⁽²⁵⁷⁾ alebo v oznámení *de minimis* vzťahujúcom sa na príslušný druh dohody⁽²⁵⁸⁾.

⁽²⁵⁵⁾ Rozsudok z 28. mája 1998, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, bod 76.

⁽²⁵⁶⁾ Rozsudok z 23. novembra 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 54.

⁽²⁵⁷⁾ V prípade výmen informácií v kontexte dohody o výskume a vývoji, ak nepresahujú rámec toho, čo je potrebné na vykonávanie dohody, sa môže využiť tzv. bezpečný prístav 25 %, ktorá je stanovená v nariadení o skupinovej výnimke pre dohody o výskume a vývoji. Pokiaľ ide o nariadenie o skupinovej výnimke pre dohody o špecializácii, príslušný bezpečný prístav je 20 %.

⁽²⁵⁸⁾ Pozri oddiel 1.2.8.

456. Je menej pravdepodobné, že výmena informácií, ktorá málo prispieva k transparentnosti na trhu, bude mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž než 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. 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.

6.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

6.3.1. Zvýšenie efektívnosti ⁽²⁵⁹⁾

457. Výmena informácií môže viesť k zvýšeniu efektívnosti, a to v závislosti od charakteristík trhu. Podniky sa napríklad môžu stať efektívnejšími, keď porovnajú svoju výkonnosť na základe osvedčených postupov v odvetví. Výmena informácií môže zároveň prispieť k odolnému trhu tým, že umožní podnikom rýchlejšie reagovať na zmeny v dopyte a ponuke a zmierňovať vnútorné a vonkajšie riziká narušení alebo zraniteľností dodávateľského reťazca. Môže prinášať výhody tak spotrebiteľom, ako aj podnikom tým, že poskytuje poznatky o relatívnej kvalite produktov, napríklad prostredníctvom zverejňovania zoznamov najpredávanejších produktov alebo údajov na cenové porovnanie. Výmena informácií, ktorá je skutočne verejná, môže takisto priniesť prospech spotrebiteľom tým, že im umožní informovanejší výber (a zníži náklady na vyhľadávanie). Podobne môžu verejné výmeny informácií o aktuálnych cenách vstupov znížiť náklady podnikov na vyhľadávanie, z čoho by zvyčajne mali prospech spotrebiteľia prostredníctvom nižších konečných cien.

458. K efektívnosti môže takisto prispieť výmena údajov o spotrebiteľoch medzi podnikmi na trhoch s asymetrickými informáciami o spotrebiteľoch. 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 takisto znížiť odkázanosť spotrebiteľa a vyvolať tak silnejšiu hospodársku súťaž. Je to preto, že informácie sú vo všeobecnosti špecifické pre vzťah a spotrebiteľia by inak stratili výhodu vyplývajúcu z týchto informácií, keby prešli k inému podniku. Príklady takéhoto zvýšenia efektívnosti možno nájsť v odvetviach bankovníctva a poisťovníctva, ktoré charakterizujú časté výmeny informácií o neplnení záväzkov zo strany spotrebiteľa a o charakteristikách rizika.

6.3.2. Nevyhnutnosť

459. 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 povaha informácií a kontext, v rámci ktorého sa ich výmena uskutočňuje, nepredstavujú žiadne riziko ohrozenia neobmedzenej hospodárskej súťaže, ktoré nie je 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 referenčného porovnávania by vo všeobecnosti nebola nevyhnutná, pretože zhromaždené informácie (napríklad v určitej forme odvetvovej klasifikácie) by takisto mohli priniesť požadované zvýšenie efektívnosti, a pritom by predstavovali nižšie riziko toho, že povedú k dohodnutému výsledku.

6.3.3. Prenesenie na spotrebiteľov

460. 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.

⁽²⁵⁹⁾ Diskusia týkajúca sa potenciálneho zvýšenia efektívnosti vyplývajúceho z výmeny informácií nemá výlučný ani vyčerpávajúci charakter.

6.3.4. *Nezylúčenie hospodárskej súťaže*

461. Kritériá článku 101 ods. 3 nemožno splniť v prípade, že podnikom zapojeným do výmeny informácií sa poskytne možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže v súvislosti s podstatnou časťou príslušných produktov.

6.4. **Príklady***Príklad 1*

Situácia: Luxusné hotely v hlavnom meste krajiny A so značne homogénnou štruktúrou nákladov fungujú v rámci pevného, a stabilného oligopolu s jednoduchou štruktúrou, 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 vyvodit' 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 z hľadiska 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 uľahčila koordináciu súťažného správania podnikov. 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 aj 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, citlivými obchodnými informáciami. Táto výmena pravdepodobne uľahčí dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu, pretože zúčastnené zmluvné strany predstavujú pevný a stabilný oligopol s jednoduchou štruktúrou zapojený do dlhodobého konkurenčného vzťahu (opakované interakcie). Okrem toho nákladové štruktúry hotelov sú prevažne homogénne. Nakoniec spotrebiteľia ani vstup na trh nemôžu obmedziť protisúťažné správanie etablovanej spoločnosti, keďže spotrebiteľia majú malú silu kupujúceho a prekážky vstupu sú vysoké. Nie je pravdepodobné, 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.

Príklad 2

Situácia: Tri veľké podniky so spoločným trhovým podielom 80 % na stabilnom, koncentrovanom trhu s jednoduchou štruktúrou a vysokými prekážkami pre vstup si často vymieňajú priamo medzi sebou neverejné informácie o veľkej časti svojich individuálnych nákladov. Podniky tvrdia, že to robia preto, aby mohli referenčne porovnávať výkonnosť so svojimi konkurentmi, a ich zámerom je, aby sa stali efektívnejšími.

Analýza: Táto výmena informácií v zásade nepredstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa. Z toho dôvodu sa musia posúdiť jej účinky. Vzhľadom na štruktúru trhu, na skutočnosť, že vymieňané informácie sa týkajú veľkej časti variabilných nákladov podnikov, na 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 a stabilný oligopol s jednoduchou štruktúrou, 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 komplexnom trhu.

Príklad 3

Situácia: Na relevantnom trhu je päť výrobcov čerstvej mrkvovej šťavy plnenej do fliaš. Dopyt po tomto produkte je veľmi nestabilný a líši sa na rôznych miestach v rozdielnom čase. Šťava 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 šťave na každom predajnom mieste, ktoré nasledujúci týždeň uverejní na svojom webovom sídle súhrnne za každé predajné miesto. Uverejňovaná štatistika umožňuje výrobcovi a maloobchodníkovi predpovedať dopyt a lepšie umiestňovať produkt na trhu. Pred zavedením výmeny informácií maloobchodníci vykazovali veľké množstvo 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, a to z dôvodu nestabilného dopytu na trhu. Aj keď výmena vytvára určité riziká vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, a to lepším zosúladením dopytu a ponuky, a teda aj znížením odpadu, výmena pravdepodobne povedie k zvýšeniu efektívnosti. Informácie sa vymieňajú verejne a v súhrnnej podobe, čo je spojené s nižšími rizikami narušajúcimi 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.

Príklad 4

Situácia: Na trhu, ktorý často postihuje nedostatok dodávok, pôsobí viacero výrobcov základných produktov. Odvetvové združenie s cieľom čo najúčinnšie a najrýchlejšie zlepšiť ponuku a zvýšiť výrobu navrhne zhromažďovanie údajov a modelovanie dopytu a ponuky v súvislosti s dotknutými základnými produktmi. Zároveň by sa zhromažďovali údaje na identifikáciu výrobných kapacít, existujúcich zásob a potenciálu na optimalizáciu dodávateľského reťazca. So zberom údajov a s ich agregáciou v rámci modelu by pomohol poradenský podnik, na ktorý by sa vzťahovali dohody o nezverejňovaní informácií uzatvorené s každým výrobcom. Súhrnné údaje by sa spätne poskytovali výrobcovi s cieľom vyvážiť a prispôsobiť ich individuálne využitie kapacity, výrobu a ponuku.

Analýza: zhromaždené údaje sa považujú za citlivé obchodné informácie a ich prípadnou výmenou medzi výrobcami sa môže odstrániť neistota medzi účastníkmi, pokiaľ ide o načasovanie, rozsah a podrobnosti zmien, ktoré majú dotknuté podniky prijať vo svojom správaní na trhu. Navyše výrobcovia, ktorí nie sú členmi odvetvového združenia, sa môžu dostať do značne znevýhodneného postavenia v porovnaní s podnikmi pridruženými v rámci systému výmeny.

S cieľom predísť riziku kolúzie by sa mohlo prijať viacero opatrení. Ak výmena citlivých obchodných informácií medzi výrobcami je absolútne nevyhnutná nad rámec informácií, ktoré by sa získali a vymieňali v agregovanej forme prostredníctvom odvetvového združenia a poradenstva (napríklad, na spoločné určenie najlepších alternatív v oblasti zmeny výroby alebo zvýšenia kapacity), takéto výmeny by museli byť striktné obmedzené na to, čo je nevyhnutné na efektívne dosiahnutie týchto cieľov. Všetky informácie a výmeny vo vzťahu k projektu by sa museli riadne zdokumentovať s cieľom zabezpečiť transparentnosť interakcií. Účastníci by sa museli zaviazat k zabráneniu akýmkoľvek rokovaniam o cenách alebo akejkoľvek koordinácii v iných oblastiach, ktoré nie sú striktné nevyhnutné na dosiahnutie cieľov. Projekt by sa mal zároveň časovo obmedziť, aby sa výmeny bezodkladne zastavili po tom, keď riziko nedostatku prestane byť dostatočne naliehavou hrozbou na opodstatnenie spolupráce. Citlivé obchodné informácie by získaval len poradenský podnik, ktorý by bol zodpovedný za ich agregáciu. Obavy súvisiace so zabránením prístupu na trh by sa mohli zmierniť, ak by bol projekt otvorený pre každého výrobcu dotknutého produktu, a to bez ohľadu na to, či je členom príslušného odvetvového združenia.

7. DOHODY O ŠTANDARDIZÁCII

7.1. Úvod

462. Dohody o štandardizácii majú ako prvoradý cieľ definovať technické alebo kvalitatívne požiadavky, ktoré môžu spĺňať súčasné alebo budúce produkty, výrobné procesy, postupy náležitej starostlivosti v hodnotovom reťazci, služby alebo metódy ⁽²⁶⁰⁾. Dohody o štandardizácii sa môžu týkať rôznych otázok, ako napríklad štandardizácie rôznych stupňov alebo veľkostí konkrétneho produktu alebo technických špecifikácii na trhoch produktov alebo služieb, kde je nevyhnutná kompatibilita a interoperabilita s inými produktmi alebo systémami. Podmienky prístupu k istej značke kvality alebo k povoleniu od regulačného orgánu tiež možno považovať za normu, ako aj dohody, v ktorých sa stanovujú normy udržateľnosti. Hoci normy udržateľnosti sú podobné dohodám o štandardizácii, ktorým sa venuje táto kapitola, zároveň sa vyznačujú vlastnosťami, ktoré sú atypické v dohodách o štandardizácii alebo v nich figurujú v menšej miere. Príslušné usmernenia k takýmto normám udržateľnosti sa preto stanovujú v kapitole 9.

463. Tieto usmernenia sa nevzťahujú na vypracovanie a predkladanie technických noriem ako súčasť výkonu verejných právomocí ⁽²⁶¹⁾. Európske normalizačné organizácie uznané podľa nariadenia (EÚ) Európskeho parlamentu a Rady č. 1025/2012 z 25. októbra 2012 o európskej normalizácii ⁽²⁶²⁾ podliehajú právu hospodárskej súťaže do tej miery, v akej sa môžu považovať za podnik alebo združenie podnikov v zmysle článkov 101 a 102 ⁽²⁶³⁾. Na normy týkajúce sa poskytovania odborných služieb, ako sú predpisy prijatia do slobodného povolania, sa tieto pravidlá nevzťahujú.

7.2. Relevantné trhy

464. Dohody o štandardizácii môžu mať účinky na štyroch možných trhoch, ktoré sa vymedzia podľa oznámenia o definícii trhu a akýchkoľvek budúcich usmernení týkajúcich sa vymedzenia relevantných trhov na účely práva hospodárskej súťaže Únie. Po prvé, normotvorba môže ovplyvniť trh alebo trhy s produktmi alebo službami, ktorých sa norma alebo normy týkajú. Po druhé, ak normotvorba zahŕňa vývoj alebo výber technológie alebo ak sa s právami duševného vlastníctva obchoduje oddelene od produktov, ktorých sa týkajú, daná norma môže mať účinky na relevantný trh technológie ⁽²⁶⁴⁾. Po tretie, trh normotvorby môže byť ovplyvnený, ak existujú rôzne normotvorné orgány alebo dohody. Po štvrté, v príslušných prípadoch je to samostatný trh na testovanie a certifikáciu, ktorý môže byť ovplyvnený normotvorbou.

7.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1

7.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

465. Dohody o štandardizácii zvyčajne prinášajú pozitívny hospodársky účinok ⁽²⁶⁵⁾, napríklad podporou hospodárskej prepojenosti na vnútornom trhu a podnecovaním rozvoja nových a lepších produktov alebo trhov a lepších dodacích podmienok. Normy tak zvyčajne zvyšujú hospodársku súťaž a znižujú výrobné a mimovýrobné náklady, čím prinášajú celkové úspory. Normy môžu zachovávať a zvyšovať kvalitu, bezpečnosť, poskytovať informácie a zabezpečovať interoperabilitu a kompatibilitu (a zvyšovať tak hodnotu pre spotrebiteľov).

⁽²⁶⁰⁾ Štandardizácia sa môže uskutočňovať rôznymi spôsobmi od prijatia noriem založených na konsenze uznanými medzinárodnými, európskymi alebo národnými štandardizačnými orgánmi, cez prijatie technických špecifikácií založených na konsenze a vypracovaných konzorciami a fórami až po dohody medzi nezávislými podnikmi.

⁽²⁶¹⁾ Pozri rozsudok z 26. marca 2009, Selex Sistemi Integrati/Komisia, C-113/07 P, EU:C:2009:191, bod 92.

⁽²⁶²⁾ Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1025/2012 z 25. októbra 2012 o európskej normalizácii, ktorým sa menia a dopĺňajú smernice Rady 89/686/EHS a 93/15/EHS a smernice Európskeho parlamentu a Rady 94/9/ES, 94/25/ES, 95/16/ES, 97/23/ES, 98/34/ES, 2004/22/ES, 2007/23/ES, 2009/23/ES a 2009/105/ES a ktorým sa zrušuje rozhodnutie Rady 87/95/EHS a rozhodnutie Európskeho parlamentu a Rady č. 1673/2006/ES.

⁽²⁶³⁾ Pozri rozsudok z 12. mája 2010, EMC Development/Komisia, T-432/05, EU:T:2010:189.

⁽²⁶⁴⁾ Pozri kapitolu 2 o dohodách o výskume a vývoji, ako aj Usmernenia o uplatňovaní článku 101 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na dohody o transfere technológií (Ú. v. EÚ C 89, 28.3.2014, s. 3, body 20 až 26) (ďalej len „usmernenia o transfere technológií“), ktorých predmetom sú aspekty definície trhu, ktoré majú mimoriadny význam v oblasti udeľovania licencií na technologické práva. Príklad definície trhu v súlade s týmito usmerneniami je uvedený v odôvodneniach 184 až 220 rozhodnutia Komisie vo veci AT.39985 – Motorola – Presadzovanie patentov nevyhnutných pre normu GPRS.

⁽²⁶⁵⁾ Pozri aj bod 501.

466. Účastníci na štandardizácii nie sú nevyhnutne konkurentmi. Normotvorba však môže za určitých okolností, pokiaľ ide o konkurentov, vyvolať aj obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž potenciálnym obmedzovaním cenovej súťaže a limitovaním alebo reguláciou výroby, trhov, inovácií alebo technického rozvoja. Ako sa bližšie vysvetľuje v ďalšom texte, môže k tomu dôjsť tromi hlavnými spôsobmi, a to: i) obmedzením cenovej súťaže; ii) zabránením prístupu k inovatívnym technológiám a iii) vylúčením alebo diskrimináciou niektorých podnikov prostredníctvom zabránenia účinnému prístupu k norme.
467. Po prvé, ak by podniky v kontexte normotvorby viedli diskusie v rozpore s hospodárskou súťažou, mohlo by to obmedziť alebo vylúčiť cenovú súťaž na dotknutých trhoch alebo obmedziť či kontrolovať výrobu, a tak uľahčiť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu ⁽²⁶⁶⁾.
468. 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. Keď sa vyberie a vyvinie jedna technológia a stanoví sa norma, niektoré technológie a podniky môžu čeliť prekážke brániacej vstupu a môžu byť potenciálne vylúčené z trhu. Okrem toho normy, ktoré vyžadujú, aby sa pre normu používala výhradne jedna konkrétna technológia, môžu brániť vývoju a šíreniu iných technológií. Zabráňovanie vývoju iných technológií uložením povinnosti členom normotvornej organizácie používať výhradne jednu konkrétnu normu môže mať ten istý účinok. Riziko obmedzenia inovácie sa zvyšuje, ak je jeden alebo viacero podnikov neodôvodnene vylúčených z normotvor-ného procesu.
469. V kontexte noriem týkajúcich sa práv duševného vlastníctva ⁽²⁶⁷⁾ je z teoretického hľadiska možné rozlíšiť tri hlavné skupiny podnikov s rôznymi záujmami, pokiaľ ide o normotvorbu. Po prvé, existujú podniky pôsobiace len na horných trhoch, ktoré výlučne vyvíjajú technológie a uvádzajú ich na trh. Patria sem aj podniky, ktoré nadobúdajú technológie na účely udeľovania licencií týmto technológiám. 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 ktoré nie sú vlastníckmi príslušných práv duševného vlastníctva. Licenčné poplatky pre ne predstavujú náklady a nie zdroj príjmov a ich motiváciou je tieto poplatky znížiť. Napokon existujú integrované podniky, ktoré vyvíjajú technológie chránené právami duševného vlastníctva a zároveň predávajú produkty, na ktoré by potrebovali licenciu. Tieto podniky majú zmiešanú motiváciu. Na jednej strane by mohli 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 nevyhnutné pre normu týkajúcu sa ich vlastných produktov. Môžu preto pristúpiť ku krížovej výmene licencií na svoje vlastné nevyhnutné práva duševného vlastníctva za nevyhnutné práva duševného vlastníctva, ktoré vlastnia iné podniky, alebo používať svoje práva duševného vlastníctva obranným spôsobom. Podniky môžu okrem toho zhodnocovať svoje práva duševného vlastníctva inými metódami, ako sú licenčné poplatky. V praxi mnohé podniky používajú kombináciu týchto obchodných modelov.
470. Po tretie, štandardizácia môže viesť k výsledkom narúšajúcim hospodársku súťaž tým, že zabráni niektorým podnikom v účinnom prístupe k výsledkom procesu tvorby 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 ⁽²⁶⁸⁾, pretože umožňuje účastníkovi zistiť, ktoré technológie sú chránené právami duševného vlastníctva a ktoré nie. Právne predpisy v oblasti duševného vlastníctva a právne predpisy v oblasti hospodárskej súťaže majú tie isté ciele ⁽²⁶⁹⁾, ktorými sú zvyšovanie prosperity spotrebiteľov a podpora inovácií, ako aj efektívne rozdeľovanie zdrojov. 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 vlastníca práva duševného vlastníctva, ktoré sú nevyhnutné na implementáciu normy, by prostredníctvom svojich práv duševného vlastníctva mohla v kontexte tvorby normy získať aj kontrolu nad používaním normy. Ak norma predstavuje

⁽²⁶⁶⁾ V závislosti od okruhu účastníkov procesu normotvorby sa môžu obmedzenia vyskytovať buď na strane dodávateľa, alebo na strane kupujúceho na danom trhu so štandardizovaným produktom.

⁽²⁶⁷⁾ V kontexte tejto kapitoly sa právami duševného vlastníctva rozumejú najmä patenty (vrátane nezverejnených patentových prihlášok). Ak však v praxi akýkoľvek iný druh práv duševného vlastníctva dáva držiteľovi práv duševného vlastníctva kontrolu nad použitím normy, mali by sa uplatňovať tie isté zásady.

⁽²⁶⁸⁾ Ak je doplnený aj o záväzok FRAND. Pozri body 482 – 484.

⁽²⁶⁹⁾ Pozri usmernenia o transfere technológií, bod 7.

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 odmietnutím poskytnúť licenciu na nevyhnutné práva duševného vlastníctva alebo vyberaním nadmerných poplatkov vo forme diskriminačných alebo neprimerane vysokých ⁽²⁷⁰⁾ licenčných poplatkov, a tak zabrániť účinnému prístupu k norme („zablokovanie“). Môže dôjsť aj k opačnej situácii, ak sú licenčné rokovania zdĺhavé z dôvodov výlučne na strane používateľa normy. Mohlo by to zahŕňať napríklad odmietnutie zaplataenia spravodlivého, primeraného a nediskriminačného (FRAND) licenčného poplatku alebo využívanie zdržiavacích stratégií („zdržiavanie“).

471. Aj keď môže stanovenie normy viesť k vzniku alebo zvýšeniu trhovej sily držiteľov práv duševného vlastníctva, ktorí vlastnia práva duševného vlastníctva, ktoré sú nevyhnutné pre normu, nie je však 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 ⁽²⁷¹⁾.

7.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa

472. Dohody, ktoré používajú normu ako súčasť širšej obmedzujúcej dohody zameranej na vylúčenie skutočných alebo potenciálnych konkurentov, obmedzujú hospodársku súťaž z hľadiska cieľa. Do tejto kategórie by napríklad patrila dohoda, ktorou by si národné združenie výrobcov stanovilo normu a vyvíjalo by tlak na tretie strany, aby neuvádzali na trh produkty, ktoré túto normu nespĺňajú, alebo situácia, v ktorej by sa výrobcovia existujúceho produktu tajne dohodli na vylúčení novej technológie z už existujúcej normy ⁽²⁷²⁾.

473. Obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa budú predstavovať akékoľvek dohody, ktoré obmedzia hospodársku súťaž zverejnením najobmedzujúcejších licenčných podmienok ešte pred prijatím normy, aby zakryli spoločné stanovovanie cien nadväzujúcich produktov alebo náhradných práv duševného vlastníctva alebo technológií ⁽²⁷³⁾.

7.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

7.3.3.1. Dohody, ktoré spravidla neobmedzujú hospodársku súťaž

474. Dohody o štandardizácii, ktoré neobmedzujú hospodársku súťaž z hľadiska cieľa, sa musia analyzovať vo svojom právnom a hospodárskom kontexte, a to aj zohľadnením povahy dotknutých tovarov alebo služieb, skutočných podmienok fungovania a štruktúry relevantného trhu alebo trhov, so zreteľom na ich skutočný a pravdepodobný účinok na hospodársku súťaž. V prípade absencie trhovej sily ⁽²⁷⁴⁾ 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.

475. Pokiaľ ide o normotvorné dohody, v prípade ktorých existuje riziko vytvorenia trhovej sily, v bodoch 477 až 483 sa stanovujú podmienky, za ktorých by takéto dohody spravidla nepatrili do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1.

476. Nesplnenie niektorých alebo žiadnych zásad stanovených v tomto oddiele nebude viesť k predpokladu 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 vlastné posúdenie. V tejto súvislosti sa uznáva, že existujú rôzne normotvorné modely a že konkurencia v rámci týchto modelov a medzi nimi je pozitívnym aspektom trhového hospodárstva. Normotvorné organizácie majú preto úplnú voľnosť, pokiaľ ide o zavedenie pravidiel a postupov, ktoré neporušujú pravidlá hospodárskej súťaže, aj keď sa líšia od pravidiel a postupov opísaných v bodoch 477 až 483.

⁽²⁷⁰⁾ Vysoké licenčné poplatky sa môžu považovať za neprimerane vysoké len vtedy, ak sú splnené podmienky zneužitia dominantného postavenia stanovené článku 102 ZFEÚ a v judikatúre Súdneho dvora Európskej únie. Pozri napríklad rozsudok zo 14. februára 1978, United Brands, vec 27/76, EU:C:1978:22.

⁽²⁷¹⁾ Pozri odôvodnenia 221 až 270 rozhodnutia Komisie vo veci AT.39985 – Motorola – Presadzovanie patentov nevyhnutných pre normu GPRS.

⁽²⁷²⁾ Pozri napríklad rozhodnutie Komisie vo veci IV/35.691, Mestské vykurovacie potrubie, odôvodnenie 147, 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“.

⁽²⁷³⁾ Tento bod by nemal brániť tomu, aby jednotliví držiteľia práv duševného vlastníctva zverejnili *ex ante* najobmedzujúcejšie licenčné podmienky patentov nevyhnutných pre normu, alebo aby všetci držiteľia práv duševného vlastníctva zverejnili *ex ante* najvyššie súhrnné licenčné poplatky, ako sa uvádza v bode 500. Nebráni ani vzniku patentových združení vytvorených v súlade so zásadami stanovenými v oddiele IV.4 usmernení o transfere technológií, ani rozhodnutiu bezplatne poskytnúť licenciu na práva duševného vlastníctva, ktoré sú nevyhnutné pre normu, ako sa uvádza v tejto kapitole.

⁽²⁷⁴⁾ Pozri aj kapitolu 1 Úvod. Pokiaľ ide o trhové podiely, pozri aj bod 498.

477. Ak je účasť na normotvorbe **neobmedzená** a **postup** pre prijímanie príslušnej normy je **transparentný**, dohody o štandardizácii, ktoré nestanovujú **žiadnu povinnosť dodržať** ⁽²⁷⁵⁾ normu a **poskytnúť prístup** k norme za **spravodlivých, primeraných a nediskriminačných (FRAND) podmienok**, nebudú zvyčajne obmedzovať hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.
478. Na zaistenie **neobmedzenej účasti** by sa v pravidlách normotvornej organizácie muselo najmä stanovovať, že sa všetci konkurenti na trhu alebo trhoch, ktoré norma ovplyvňuje, môžu zúčastniť na procese vedúcom k výberu normy. Normotvorné organizácie by takisto museli mať k dispozícii objektívne a nediskriminačné postupy prideľovania hlasovacích práv a v prípade potreby aj objektívne kritériá na výber technológie, ktorá sa má stať súčasťou normy.
479. Pokiaľ ide o **transparentnosť**, príslušné normotvorné organizácie by museli mať postupy, ktoré umožňujú zainteresovaným stranám informovať sa včas o pripravovanej, prebiehajúcej a ukončenej práci v oblasti štandardizácie v každej fáze tvorby normy.
480. Okrem toho pravidlá normotvornej organizácie by museli zaisťovať **účinný prístup** k norme za **spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok** ⁽²⁷⁶⁾.
481. V prípade normy zahŕňajúcej práva duševného vlastníctva **jasná a vyvážená politika v oblasti práv duševného vlastníctva** ⁽²⁷⁷⁾ **prispôbená konkrétnemu odvetviu** a potrebám dotknutej normotvornej organizácie zvyšuje pravdepodobnosť toho, že implementujúce subjekty budú mať účinný prístup k normám vypracovaným touto normotvornou organizáciou.
482. Na **zaistenie účinného prístupu** k norme by sa politikou v oblasti práv duševného vlastníctva muselo 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 (ďalej len „záväzok FRAND“) ⁽²⁷⁸⁾. Tento záväzok by sa mal prijať pred prijatím normy. Politika v oblasti práv duševného vlastníctva by mala zároveň držiteľom práv duševného vlastníctva umožniť vylúčiť určité technológie z procesu normotvorby, a tým aj zo záväzku poskytnúť licenciu, ak k tomuto vylúčeniu dôjde v skorej fáze tvorby normy. V záujme zabezpečenia účinnosti záväzku FRAND by sa na všetkých zúčastnených držiteľov práv duševného vlastníctva, ktorí prijímajú taký záväzok, musela vzťahovať aj požiadavka, aby zaistili, aby bol každý podnik, na ktorý držiteľ práv duševného vlastníctva prenesie svoje práva duševného vlastníctva (vrátane práva na poskytovanie licencie na tieto práva duševného vlastníctva) viazaný týmto záväzkom, a to napríklad ustanovením v zmluve medzi kupujúcim a predávajúcim. Je potrebné uviesť, že záväzok FRAND sa môže týkať aj poskytovania licencií bez licenčných poplatkov.
483. Politika v oblasti práv duševného vlastníctva by takisto musela vyžadovať, aby účastníci v **dobrej viere** zverejňovali svoje práva duševného vlastníctva, ktoré by mohli byť nevyhnutné na implementáciu pripravovanej normy. Je to dôležité z dôvodu, že i) zástupcom odvetvia to umožní prijať informované rozhodnutie, pokiaľ ide o výber technológie, ktorá sa má do normy zahrnúť ⁽²⁷⁹⁾, a ii) prispeje to k dosiahnutiu cieľa, ktorým je účinný prístup k norme. Táto povinnosť zverejnenia by mohla byť založená na primeranom úsilí

⁽²⁷⁵⁾ Pozri v tomto smere aj bod 490.

⁽²⁷⁶⁾ Účinný prístup by sa mal napríklad poskytnúť k špecifikácii normy.

⁽²⁷⁷⁾ Ako sa uvádza v bodoch 482 a 483. Pozri aj Oznámenie Európskej komisie COM(2017) 712 o vymedzení prístupu EÚ, pokiaľ ide o patenty nevyhnutné pre normy.

⁽²⁷⁸⁾ Pozri rozsudok zo 16. júla 2015, Huawei Technologies Co. Ltd/ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, bod 53: „Za týchto okolností a vzhľadom na skutočnosť, že záväzok udeliť licencie za podmienok FRAND vytvára legitímne očakávanie tretích osôb, že majiteľ PNN im skutočne udelí licencie za takýchto podmienok, odmietnutie majiteľa PNN udeliť licenciu za týchto podmienok môže v zásade predstavovať zneužitie v zmysle článku 102 ZFEÚ.“ Pozri aj bod 417 rozhodnutia Komisie vo veci AT.39985 – Motorola – Presadzovanie patentov nevyhnutných pre normu GPRS: „Vzhľadom na proces štandardizácie, ktorý viedol k prijatiu normy GPRS a na dobrovoľný záväzok spoločnosti Motorola udeliť licenciu na patent Cudak nevyhnutný pre normu za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných (FRAND) podmienok, subjekty implementujúce normu GPRS majú oprávnené očakávanie, že spoločnosť Motorola im licenciu na daný patent nevyhnutný pre normu udelí za predpokladu, že sú ochotné uzavrieť licenčnú zmluvu za FRAND podmienok.“

⁽²⁷⁹⁾ Naopak „patentová pasca“ nastáva vtedy, ak podnik zúčastnený na procese normotvorby úmyselne utajuje skutočnosť, že vlastní patenty nevyhnutné pre vytváranie normy, a takéto patenty začne uplatňovať až vtedy, keď sa dospelo k dohode o norme, pričom ďalšie podniky sú tak „viazané“ ju používať. Ak k „patentovej pasce“ dôjde počas procesu normotvorby, oslabuje sa tým dôvera v proces normotvorby vzhľadom na to, že účinný proces normotvorby je predpokladom technického rozvoja a rozvoja trhu vo všeobecnosti v prospech spotrebiteľov. Pozri napríklad rozhodnutie Komisie z 9. decembra 2009 vo veci COMP/38.636 – RAMBUS (Ú. v. EÚ C 30, 6.2.2010, s. 17).

identifikovať práva duševného vlastníctva, ktoré sa týkajú potenciálnej normy⁽²⁸⁰⁾, a na aktualizácii zverejňovaných informácií súbežne s tvorbou normy. Pokiaľ ide o patenty, zverejnenie práv duševného vlastníctva by malo obsahovať aspoň číslo patentu alebo číslo patentovej prihlášky. Ak tieto informácie zatiaľ nie sú verejne dostupné, 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 (tzv. všeobecné zverejnenie)⁽²⁸¹⁾. Okrem uvedeného prípadu je však menej pravdepodobné, že by sa všeobecným zverejnením zástupcom odvetvia umožnil informovaný výber technológie a zabezpečil účinný prístup k norme. Účastníci by sa zároveň mali podnecovať k tomu, aby aktualizovali svoje zverejnené informácie v čase prijatia normy, najmä ak dôjde k akýmkoľvek zmenám, ktoré môžu mať vplyv na význam alebo platnosť ich práv duševného vlastníctva. Vzhľadom na to, že v prípade normotvornej organizácie, ktorá uplatňuje politiku bezplatných noriem, nie sú riziká súvisiace s účinným prístupom totožné, zverejnenie práv duševného vlastníctva by v takom kontexte nebolo dôležité.

484. Závazky 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. Závazky 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 zaviazané používať normu, alebo stanovujú diskriminačné licenčné poplatky⁽²⁸²⁾. Zároveň záväzky FRAND umožňujú držiteľom práv duševného vlastníctva speňažiť ich technológie prostredníctvom spravodlivých, primeraných a nediskriminačných licenčných poplatkov a získať primeranú návratnosť investícií do výskumu a vývoja, ktorý je svojou povahou riskantný. Tým možno zabezpečiť pretrvávajúce stimuly na to, aby k norme prispievala najlepšia dostupná technológia.
485. Na to, aby normotvorná organizácia dosiahla súlad s článkom 101, nie je potrebné, aby overovala, či licenčné podmienky účastníkov spĺňajú záväzok FRAND⁽²⁸³⁾. 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.
486. V prípade sporu by malo posúdenie, či sú poplatky účtované za prístup k právam duševného vlastníctva v rámci normotvorby nespravodlivé alebo neprimerané, vychádzať z toho, či majú poplatky primeraný vzťah k ekonomickej hodnote práv duševného vlastníctva⁽²⁸⁴⁾. Ekonomická hodnota práv duševného vlastníctva by mohla byť založená na súčasnej pridanej hodnote dotknutých práv duševného vlastníctva a nemala by závisieť od trhového úspechu produktov, ktorý nesúvisí s patentovanou technológiou⁽²⁸⁵⁾. Vo všeobecnosti sa na vykonanie tohto posúdenia môžu použiť rôzne metódy⁽²⁸⁶⁾, pričom v praxi sa často využíva viac ako jedna metóda s cieľom odstrániť nedostatky konkrétnej metódy a vykonať krížovú kontrolu výsledkov⁽²⁸⁷⁾. Je možné porovnať licenčné poplatky, ktoré si stanovil dotknutý podnik za príslušné patenty v konkurenčnom prostredí predtým, ako odvetvie vytvorilo normu (*ex ante*), s hodnotou/poplatkami druhej najlepšej alternatívy (*ex ante*) alebo s hodnotou/poplatkami stanovenými potom, ako bolo odvetvie k jej použitiu zaviazané (*ex post*). Týmto spôsobom by malo byť možné uskutočniť porovnanie konzistentne a spoľahlivo⁽²⁸⁸⁾.

⁽²⁸⁰⁾ 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 určitosťou nemajú žiadne práva duševného vlastníctva týkajúce sa potenciálnej normy.

⁽²⁸¹⁾ Účastníci sa vyzývajú, aby svoje zverejnené informácie doplnili po uverejnení čísla patentu a/alebo čísla patentovej prihlášky.

⁽²⁸²⁾ Pozri aj rozsudok zo 16. júla 2015, Huawei Technologies Co. Ltd/ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EÚ: C:2015:477, bod 71, podľa ktorého žaloba za porušenie môže predstavovať zneužitie dominantného postavenia v zmysle článku 102, ak je podaná voči ochotnému držiteľovi licencie bez dodržania procesných krokov stanovených Súdny dvorom v jeho rozsudku.

⁽²⁸³⁾ Normotvorné organizácie nie sú stranou licenčných rokovaní ani vyplývajúcich dohôd.

⁽²⁸⁴⁾ Pozri rozsudok zo 14. februára 1978, United Brands, vec 27/76, EÚ:C:1978:22, bod 250; pozri aj rozsudok zo 16. júla 2009, Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland/Komisija, C-385/07 P, EÚ:C:2009:456, bod 142.

⁽²⁸⁵⁾ Oznámenie Európskej komisie COM(2017) 712 o vymedzení prístupu EÚ, pokiaľ ide o patenty nevyhnutné pre normy, s. 7.

⁽²⁸⁶⁾ Metódy založené na nákladoch v zásade nemusia byť najlepšie prispôbené vzhľadom na ťažkosti pri posudzovaní nákladov zodpovedajúcich vývoju určitého patentu alebo skupín patentov, a môžu narušiť stimuly na inováciu.

⁽²⁸⁷⁾ Opísané metódy nie sú výlučné a na stanovenie spravodlivých, primeraných a nediskriminačných sadzieb poplatkov možno použiť iné metódy v rovnakom duchu ako uvedené metódy. Pozri aj Chrysosoula Pentheroudakis, Justus A. Baron (2017), Licenčné podmienky patentov nevyhnutných pre normy: komplexná analýza prípadov. Vedecká správa Spoločného výskumného centra na podporu politiky. EUR 28302 EN; doi:10.2791/193948.

⁽²⁸⁸⁾ Pozri rozsudok z 13. júla 1989, Tournier, C-395/87, EÚ:C:1989:319, bod 38; rozsudok z 13. júla 1989, Lucazeau a i./SACEM a i., veci 110/88, 241/88 a 242/88, EÚ:C:1989:326, bod 33.

487. Mohol by sa vyžadovať aj nezávislý odborný posudok týkajúci sa objektívnej kľúčovej úlohy príslušných práv duševného vlastníctva a jeho zásadného významu pre danú normu. Vo vhodnom prípade existuje v kontexte tvorby konkrétnej normy aj možnosť vychádzať zo zverejnenia *ex ante* licenčných podmienok vrátane jednotlivých alebo súhrnných licenčných poplatkov v prípade relevantných práv duševného vlastníctva. Podobne možno porovnať licenčné podmienky v zmluvách držiteľa práv duševného vlastníctva s inými subjektmi vykonávajúcimi rovnakú normu. Licenčné poplatky účtované za tie isté práva duševného vlastníctva v rámci iných porovnateľných noriem môžu takisto poslúžiť ako referencia pre spravodlivé, primerané a nediskriminačné licenčné poplatky. Predpokladom týchto metód je to, že porovnanie možno uskutočniť konzistentne a spoľahlivo a že nie je výsledkom neprimeraného uplatňovania trhovej sily. Ďalšia metóda spočíva v tom, že sa najskôr stanoví primeraná celková hodnota všetkých relevantných práv duševného vlastníctva a potom sa určí podiel patriaci konkrétnemu držiteľovi práv duševného vlastníctva. Účelom týchto usmernení nie je uviesť vyčerpávajúci zoznam vhodných metód na posúdenie toho, či sú licenčné poplatky neprimerane vysoké alebo diskriminačné podľa článku 102.
488. Je však potrebné zdôrazniť, že nič v týchto usmerneniach nebráni zmluvným stranám, aby svoje spory týkajúce sa výšky spravodlivých, primeraných a nediskriminačných licenčných poplatkov riešili pred príslušnými občianskoprávnymi alebo obchodnými súdmi alebo alternatívnymi metódami riešenia sporov ⁽²⁸⁹⁾.

7.3.3.2. Posúdenie dohôd o štandardizácii z hľadiska účinku

489. Pri posudzovaní každej dohody o štandardizácii sa musia zohľadniť pravdepodobné účinky normy na dotknuté trhy. Pri analýze dohôd o štandardizácii treba zohľadniť vlastnosti daného sektora a odvetvia. Ďalej uvedené hľadiská sa vzťahujú na všetky dohody o štandardizácii, ktoré sa odchyľujú od zásad uvedených v bodoch 477 až 483.

A) DOBROVOĽNÁ POVAHA NORMY

490. To, či dohody o štandardizácii môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, môže závisieť od skutočnosti, či je členom normotvornej organizácie ponechaná voľnosť vytvárať alternatívne normy alebo produkty, ktoré dohodnutú normu nespĺňajú ⁽²⁹⁰⁾. Napríklad ak dohoda o vytvorení normy zaväzuje členov, aby vyrábali len produkty v súlade s danou normou, výrazne sa tým zvyšuje riziko pravdepodobného negatívneho účinku na hospodársku súťaž a za určitých okolností to môže viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa ⁽²⁹¹⁾. 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, najmä ak norma nezahŕňa žiadne nevyhnutné práva duševného vlastníctva.

B) PRÍSTUP K NORME

491. Posúdenie toho, či dohoda obmedzuje hospodársku súťaž, sa zameria aj na prístup k norme. Ak nie je výsledok normy (t. j. špecifikácia, ako dosiahnuť súlad s normou, a v náležitých prípadoch práva duševného vlastníctva nevyhnutné na vykonávanie normy) vôbec prístupný žiadnym členom alebo tretím stranám (t. j. nečlenom príslušnej normotvornej organizácie), môže to viesť k uzavretiu alebo segmentácii trhov, a tak k pravdepodobnému obmedzeniu hospodárskej súťaže. Obmedzenie hospodárskej súťaže je pravdepodobné takisto v prípade, ak je výsledok normy prístupný členom alebo tretím stranám len za diskriminačných alebo neprimeraných podmienok. V prípade viacerých vzájomne si konkurujúcich noriem alebo v prípade účinnej súťaže medzi štandardizovaným a neštandardizovaným riešením však obmedzenie prístupu nemusí viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže.
492. Pokiaľ ide o dohody o tvorbe noriem obsahujúce **odlišné druhy modelov zverejňovania práv duševného vlastníctva** než tie, ktoré sú opísané v bode 483, bolo by nutné v jednotlivých prípadoch individuálne posúdiť, či daný model zverejňovania (napr. model zverejňovania, ktorým sa nevyžaduje, ale len podporuje zverejnenie práv duševného vlastníctva) zaisťuje účinný prístup k norme. Dohody o tvorbe noriem, ktorými sa stanovuje zverejňovanie informácií týkajúcich sa vlastností a pridanej hodnoty každého práva duševného vlastníctva normy, a ktorými sa takto zvyšuje transparentnosť pre zmluvné strany zapojené do tvorby normy, nebudú v zásade obmedzovať hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

⁽²⁸⁹⁾ Ak obe zmluvné strany súhlasia, o sporoch týkajúcich sa spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok, pokiaľ ide o patenty nevyhnutné pre normu, môže rozhodnúť aj nezávislá tretia strana, t. j. rozhodca. Pozri napríklad rozsudok zo 16. júla 2015, Huawei Technologies Co. Ltd/ZTE Corp. a ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, bod 68 a rozhodnutie Komisie z 29. apríla 2014 vo veci AT. 39939 – Samsung – Vymáhanie patentov nevyhnutných pre normu univerzálneho mobilného telekomunikačného systému (UMTS), odôvodnenie 78.

⁽²⁹⁰⁾ Pozri rozhodnutie Komisie vo veci IV/29/151, Philips/VCR, odôvodnenie 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 licencií 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).“

⁽²⁹¹⁾ Pozri rozhodnutie Komisie vo veci IV/29/151, Philips/VCR, odôvodnenie 23.

C) ÚČASŤ NA TVORBE NORMY

493. Ak je účasť na procese normotvorby otvorená, zníži sa tým riziko pravdepodobných obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, ku ktorým by došlo v dôsledku vylúčenia určitých podnikov z možnosti ovplyvniť výber a vypracovanie normy ⁽²⁹²⁾.
494. Otvorenú účasť možno dosiahnuť tým, že sa všetkým konkurentom a/alebo relevantným zainteresovaným stranám na trhu, ktorý norma ovplyvňuje, umožní zúčastniť sa na tvorbe a výbere normy.
495. Čím väčší je pravdepodobný vplyv normy na trh a čím širšie jej potenciálne pole pôsobnosti, tým dôležitejšie je, aby bol zaistený rovnaký prístup k procesu normotvorby.
496. V niektorých situáciách však obmedzená účasť nemusí mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, napríklad: i) ak prebieha súťaž medzi viacerými normami a normotvornými organizáciami; ii) ak by normu nebolo možné prijať bez obmedzenia, pokiaľ ide o účastníkov ⁽²⁹³⁾, alebo by takéto prijatie bolo nepravdepodobné ⁽²⁹⁴⁾, alebo iii) ak je obmedzenie, pokiaľ ide o účastníkov, časovo obmedzené a je v záujme rýchleho pokroku (napríklad na začiatku činnosti v oblasti štandardizácie) a ak majú všetci konkurenti v kľúčových bodoch príležitosť zapojiť sa, aby pokračovali v tvorbe normy.
497. V niektorých situáciách možno potenciálne negatívne účinky obmedzenej účasti odstrániť alebo aspoň zmierniť zaistením toho, aby boli zainteresované strany v súvislosti s prebiehajúcimi prácami informované a aby sa s nimi konzultovalo ⁽²⁹⁵⁾. Môžu sa vypracovať uznané postupy na kolektívne zastupovanie zainteresovaných strán (napr. spotrebiteľov). Čím viac dokážu zainteresované strany ovplyvniť proces vedúci k výberu normy a čím je postup prijímania normy transparentnejší, tým je pravdepodobnejšie, že prijatá norma bude zohľadňovať záujmy všetkých zainteresovaných strán.

D) TRHOVÉ PODIELY

498. Na účely posúdenia účinkov dohody o tvorbe noriem by sa mali zohľadniť trhové podiely tovarov, služieb alebo technológií založených na danej norme. V skorej fáze nemusí byť vždy možné s určitou istotou posúdiť, či normu v praxi prijme veľká časť daného odvetvia, alebo či bude normu používať len jeho okrajová časť. V prípadoch, keď sú podniky prispievajúce technológiami k norme vertikálne integrované, by sa podiely podnikov, ktoré sa podieľali na tvorbe normy, na relevantných trhoch mohli použiť ako ukazovateľ na odhadnutie pravdepodobného trhového podielu normy (keďže podniky podieľajúce sa na tvorbe normy by vo väčšine prípadov mali záujem o jej vykonávanie) ⁽²⁹⁶⁾. Keďže je však účinnosť dohôd o štandardizácii často úmerná podielu odvetvia zapojeného do tvorby a/alebo uplatňovania 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.

E) DISKRIMINÁCIA

499. Každá dohoda o tvorbe noriem, ktorou sa jasne diskriminuje ktorýkoľvek zúčastnený alebo potenciálny člen, môže viesť k obmedzeniu hospodárskej súťaže. Ak napríklad normotvorná organizácia výslovne vylúči len podniky pôsobiace na horných trhoch (t. j. spoločnosti, ktoré nepôsobia na dolnom výrobnom trhu), mohlo by to viesť k vylúčeniu potenciálne lepších technológií na horných trhoch.

⁽²⁹²⁾ V rozhodnutí Komisie vo veci IV/31.458, X/Open Group, 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 na rozdiel od členov nemohli nečlenovia vykonávať normu pred jej prijatím (pozri bod 32). Dohoda sa preto za týchto okolností považovala za obmedzenie v zmysle článku 101 ods. 1.

⁽²⁹³⁾ K takémuto obmedzeniu môže dôjsť prostredníctvom vylúčenia zainteresovaných strán z dohody o štandardizácii alebo prostredníctvom obmedzenejšieho štatútu účastníka.

⁽²⁹⁴⁾ Alebo ak by bolo prijatie normy výrazne zdržané v dôsledku neefektívneho procesu, akékoľvek počiatočné obmedzenie by mohlo byť prevážené väčšou efektívnosťou, ktorá sa musí posúdiť podľa článku 101 ods. 3.

⁽²⁹⁵⁾ Pozri rozhodnutie Komisie zo 14. októbra 2009 vo veci 39.416, Klasifikácia lodí.

⁽²⁹⁶⁾ Pozri bod 464.

F) ZVEREJNENIE VÝŠKY LICENČNÝCH POPLATKOV EX ANTE

500. Dohody o tvorbe noriem, na základe ktorých jednotliví držiteľia práv duševného vlastníctva zverejňujú *ex ante* najobmedzujúcejšie licenčné podmienky patentov nevyhnutných pre normu, alebo všetci držiteľia práv duševného vlastníctva zverejňujú *ex ante* najvyšší súhrnný ⁽²⁹⁷⁾ licenčný poplatok, 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 normotvornej organizácie v oblasti práv duševného vlastníctva vyžadovala od držiteľov práv duševného vlastníctva, aby pred prijatím normy individuálne zverejňovali svoje najobmedzujúcejšie licenčné podmienky vrátane najvyšších licenčných poplatkov alebo najvyššieho súhrnného licenčného poplatku, ktoré by účtovali, za normálnych okolností by to nevedlo k obmedzeniu hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1 ⁽²⁹⁸⁾. Takéto jednostranné zverejnenie najobmedzujúcejších licenčných podmienok alebo maximálneho súhrnného licenčného poplatku *ex ante* by bolo jedným zo spôsobov, ako umožniť zmluvným stranám zapojeným do tvorby normy, aby prijali informované rozhodnutie založené na nevýhodách a výhodách rôznych alternatívnych technológií.

7.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

7.4.1. Zvyšovanie efektívnosti

501. Dohody o standardizácii často prinášajú značné zvýšenie efektívnosti. Normy platné v celej Únii môžu napríklad uľahčiť integráciu trhu a umožniť podnikom, 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 kompatibilita, často podporujú hospodársku súťaž založenú na prednostiach jednotlivých technológií rôznych podnikov 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 environmentálnych aspektov produktu, môžu spotrebiteľom takisto uľahčovať výber a môžu viesť k vyššej kvalite produktov. Normy takisto zohrávajú dôležitú úlohu v prípade inovácie. Môžu skrátiť čas potrebný na uvedenie novej technológie na trh a uľahčiť inováciu tým, že umožnia podnikom stavať na dohodnutých riešeniach. Toto zvýšenie efektívnosti môže prispieť k odolnosti vnútorného trhu.

502. Na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti v prípade dohôd o standardizácii musia byť informácie nevyhnutné na uplatňovanie normy skutočne dostupné tým, ktorí chcú vstúpiť na trh ⁽²⁹⁹⁾.

503. Šírenie normy možno podporiť pomocou známkou alebo log osvedčujúcich súlad s normou, čo poskytuje zákazníkovi istotu. Dohody týkajúce sa testovania a certifikácie presahujú rámec primárneho cieľa vymedzenia normy a zvyčajne by predstavovali odlišnú dohodu a trh.

504. Kým vplyv na inovácie sa musí analyzovať v každom prípade individuálne, normy, v dôsledku ktorých vzniká kompatibilita medzi rôznymi technologickými platformami na horizontálnej úrovni, sa považujú za normy, ktoré pravdepodobne prinesú zvýšenie efektívnosti.

7.4.2. Nevyhnutnosť

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

⁽²⁹⁷⁾ Aby sa zvýšila transparentnosť potenciálnych nákladov na vykonávanie normy, normotvorné organizácie by mohli aktívne zverejňovať celkový maximálny objem licenčných poplatkov za normu. Držiteľia práv duševného vlastníctva môžu podobne ako v prípade združovania patentov zdieľať celkový objem licenčných poplatkov.

⁽²⁹⁸⁾ Akékoľvek jednostranné alebo spoločné zverejnenie najobmedzujúcejších licenčných podmienok *ex ante* by sa nemalo používať ako zámliečka na spoločné stanovovanie cien či už nadväzujúcich produktov alebo zastupiteľných práv duševného vlastníctva/technológií, ktoré je obmedzením hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa.

⁽²⁹⁹⁾ Pozri rozhodnutie Komisie z 15. decembra 1986 vo veci IV/31.458, X/Open Group, odôvodnenie 42: „Komisia sa domnieva, že ochota skupiny dať výsledky k dispozícii čo najrýchlejšie je základným prvkom jej rozhodnutia udeliť výnimku.“

506. Pri posudzovaní každej dohody o štandardizácii sa na jednej strane musí vziať do úvahy jej pravdepodobný účinok na dotknuté trhy a na druhej strane rozsah obmedzení, ktoré možno presahujú rámec cieľa, ktorým je zvýšenie efektívnosti ⁽³⁰⁰⁾.
507. Účasť na tvorbe 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 ⁽³⁰¹⁾. Alternatívne by sa mali odstrániť alebo obmedziť akékoľvek reštriktívne účinky obmedzenej účasti ⁽³⁰²⁾. Obmedzenie, pokiaľ ide o účastníkov, by sa okrem toho mohlo vyvážiť efektívnosťou podľa článku 101 ods. 3, ak by sa prijatie normy závažne oneskorilo v dôsledku procesu otvoreného pre všetkých konkurentov.
508. 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 ⁽³⁰³⁾ 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 by zahrnutie náhradných práv duševného vlastníctva ako základných častí normy a obmedzenie použitia danej technológie na túto konkrétnu normu (t. j. výlučné použitie) mohlo obmedziť súťaž medzi technológiami a nebolo by nevyhnutné na dosiahnutie identifikovaného zvýšenia efektívnosti.
509. Obmedzenia v dohode o štandardizácii, na základe ktorých sa norma stáva pre odvetvie záväznou a povinnou, v zásade nie sú nevyhnutné.
510. Podobne dohody o štandardizácii, ktoré dávajú istým orgánom výlučné právo na testovanie súladu s normou, presahujú rámec primárneho cieľa vymedzenia normy a takisto môžu obmedzovať súťaž. Exkluzivita však môže byť istý čas odôvodnená, a to napríklad potrebou kompenzovať značné počiatočné náklady ⁽³⁰⁴⁾. 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.

⁽³⁰⁰⁾ V rozhodnutí Komisie vo veci IV/29/151, Philips/VCR, viedol súlad s normami VCR 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“ (odôvodnenie 31).

⁽³⁰¹⁾ Pozri rozhodnutie Komisie z 15. decembra 1986 vo veci IV/31.458, X/Open Group, odôvodnenie 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 logistickým problémom v rámci riadenia pracovnej činnosti a mohlo by to brániť prijatiu vhodných návrhov.“ Pozri tiež rozhodnutie Komisie vo veci 39.416, 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 kritériá 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 kritériá zároveň nebudú brániť technicky spôsobilým klasifikačným spoločnostiam, aby sa stali členmi IACS, ak budú mať záujem.“

⁽³⁰²⁾ Pozri bod 477 o zabezpečení, že zainteresované strany sú v súvislosti s prebiehajúcimi prácami informované a konzultuje sa s nimi, ak je účasť obmedzená.

⁽³⁰³⁾ Technológia, ktorú používateľa alebo držiteľa licencie považujú za vzájomne zameniteľnú alebo vymeniteľnú za inú technológiu z dôvodu charakteristík a plánovaného použitia danej technológie.

⁽³⁰⁴⁾ V tejto súvislosti pozri rozhodnutie Komisie z 29. novembra 1995 vo veciach IV/34.179, 34.202, 216, Dutch Cranes (SCK a FNK), odôvodnenie 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 vylučovanie, obmedzovanie alebo skresľovanie hospodárskej súťaže v zmysle článku 85 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.“

7.4.3. Prenesenie na spotrebiteľov

511. 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 štandardizácii. 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 alebo hospodársku súťaž medzi novými a už existujúcimi produktmi, službami a postupmi, možno predpokladať, že norma prinesie spotrebiteľom prospech.

7.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

512. To, či dohoda o štandardizácii poskytuje zmluvným stranám možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže, závisí od rôznych zdrojov hospodárskej súťaže na trhu, od úrovne konkurenčného obmedzenia, ktoré tieto zdroje vytvárajú vo vzťahu k zmluvným stranám, a od vplyvu dohody na tieto konkurenčné obmedzenia. Aj keď sú na účely tejto analýzy relevantné trhové podiely, veľkosť zostávajúcich zdrojov skutočnej hospodárskej súťaže nie je možné posudzovať výlučne na základe trhového podielu s výnimkou prípadov, keď sa norma stáva *de facto* odvetvovou normou⁽³⁰⁵⁾. V poslednom uvedenom prípade môže dôjsť k vylúčeniu hospodárskej súťaže, ak sa tretím stranám zabráni v účinnom prístupe k tejto norme.

7.5. Príklady

513. Stanovovanie noriem, ktoré konkurenti nemôžu splniť

Príklad 1

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

Analýza: Táto dohoda o štandardizácii pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 a je nepravdepodobné, že by spĺňala kritériá článku 101 ods. 3. Členovia normotvornej organizácie bez akéhokoľvek objektívneho dôvodu stanovili normu tak, že produkty ich konkurentov, ktoré sú založené na iných technologických riešeniach, ju nemôžu splniť, hoci majú rovnocenné úžitkové vlastnosti. Preto táto norma, ktorá nebola zostavená na nediskriminačnom základe, nedovolí alebo obmedzí inováciu a rozmanitosť produktov. Je nepravdepodobné, že spôsob, akým je norma vypracovaná, povedie k väčšiemu zvýšeniu efektívnosti než neutrálna norma.

514. 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 tvorby 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 zmluvné strany dohodnú, že budú vyrábať len produkty, ktoré splňajú novú normu, dohoda obmedzí technický rozvoj, zníži inovácie a zabráni zmluvným stranám v tom, aby predávali rôzne produkty, čo pravdepodobne povedie k vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

⁽³⁰⁵⁾ Pojem „štandardizácia *de facto*“ označuje situáciu, keď (právne nezáväznú) normu v praxi používa väčšina predstaviteľov daného odvetvia.

515. Dohoda o štandardizácii bez zverejnenia práv duševného vlastníctva

Príklad 3

Situácia: Súkromná normotvorná organizácia, ktorá pôsobí v oblasti štandardizácie v odvetví IKT (informačných a komunikačných technológií), má politiku v oblasti práv duševného vlastníctva, ktorá nevyžaduje zverejňovanie práv duševného vlastníctva, ktoré by mohli byť nevyhnutné pre budúcu normu, ani na takéto zverejňovanie nenabáda. Normotvorná organizácia prijala vedomé rozhodnutie neukladať túto povinnosť, a to najmä z toho dôvodu, že vo všeobecnosti všetky technológie, ktoré sú pre budúcu normu potenciálne dôležité, sú chránené mnohými právami duševného vlastníctva. Normotvorná organizácia sa preto domnieva, že povinnosť zverejniť práva duševného vlastníctva by na jednej strane nepriniesla účastníkom výhodu v podobe možnosti vybrať si riešenie, ktoré by nezahŕňalo žiadne práva duševného vlastníctva alebo by 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. V rámci politiky v oblasti práv duševného vlastníctva normotvornej organizácie sa 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 normotvorné organizácie, ktoré si navzájom konkurujú. Účasť v normotvornej organizácii 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 takéto povinnosť členom normotvornej organizácie umožňuje zohľadniť množstvo práv duševného vlastníctva vzťahujúcich sa na konkrétnu technológiu pri rozhodovaní sa medzi konkurenčnými technológiami (prípadne, ak je to možné, vybrať technológiu, na ktorú sa nevzťahujú žiadne práva 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 preto nebude mať pozitívny účinok spočívajúci v tom, že by členom umožnilo zohľadniť pri výbere technológie množstvo práv duševného vlastníctva, pretože bez ohľadu na vybratú technológiu možno predpokladať, že bude chránená právami duševného vlastníctva. Z uvedeného vyplýva, že dohoda pravdepodobne nebude mať žiadne negatívne účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

8. ŠTANDARDNÉ PODMIENKY**8.1. Vymedzenie pojmov**

516. V určitých odvetviach podniky používajú štandardné podmienky a podmienky predaja alebo nákupu, ktoré vypracovalo obchodné združenie alebo priamo konkurenčné podniky („štandardné podmienky“) ⁽³⁰⁶⁾. Tieto usmernenia sa vzťahujú na tieto 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 vymeniteľných produktov. V prípade, že sa tieto štandardné podmienky široko využívajú v určitom odvetví, podmienky nákupu alebo predaja používané v danom odvetví sa môžu *de facto* zosúladiť ⁽³⁰⁷⁾. Príkladmi odvetví, v ktorých štandardné podmienky zohrávajú dôležitú úlohu, sú bankovníctvo (napríklad podmienky týkajúce sa bankového účtu) a poisťovníctvo.
517. Štandardné podmienky, ktoré individuálne vypracuje určitý podnik 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.

8.2. Relevantné trhy

518. Pokiaľ ide o štandardné podmienky, účinky sa vo všeobecnosti prejavujú na dolnom trhu, na ktorom podniky, ktoré uplatňujú štandardné podmienky, súťažia prostredníctvom predaja svojich produktov zákazníkovi.

8.3. Posúdenie podľa článku 101 ods. 1**8.3.1. Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže**

519. 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,

⁽³⁰⁶⁾ Tieto štandardné podmienky by sa mohli vzťahovať len na veľmi malú alebo na veľkú časť ustanovení obsiahnutých v konečnej zmluve.

⁽³⁰⁷⁾ Myslí sa tým situácia, keď (právne nezáväzná) štandardné podmienky v praxi používa väčšina predstaviteľov odvetvia a/alebo sa tieto podmienky používajú pre väčšinu aspektov produktu/služby, čo vedie k obmedzeniu alebo až neexistencii výberu pre spotrebiteľa.

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, keď sa v štandardných podmienkach definuje rozsah konečného produktu. Pokiaľ ide o klasický spotrebný tovar, štandardné podmienky predaja vo všeobecnosti neobmedzujú inováciu existujúceho produktu ani kvalitu a rozmanitosť produktov.

520. 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 obmedzia cenovú súťaž.

521. Okrem toho, ak by sa štandardné podmienky stali v odvetví bežnou praxou, prístup k nim by mohol byť pre vstup na trh rozhodujúci. V takých prípadoch by odmietnutie prístupu k štandardným podmienkam mohlo spôsobiť protisúťažné uzavretie trhu. Pokiaľ štandardné podmienky zostanú fakticky prístupné pre každého, kto si tento prístup želá, je nepravdepodobné, že by spôsobili protisúťažné uzavretie trhu.

8.3.2. Obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa

522. Dohody, ktoré používajú štandardné podmienky ako súčasť širšej dohody obmedzujúcej hospodársku súťaž zameranej na vylúčenie skutočných alebo potenciálnych konkurentov, tiež obmedzujú hospodársku súťaž z hľadiska cieľa. Ako príklad možno uviesť situáciu, keď obchodné združenie neumožní novému účastníkovi prístup k svojim štandardným podmienkam, ktorých použitie má zásadný význam na zabezpečenie vstupu na trh.

523. Akékoľvek štandardné podmienky obsahujúce ustanovenia, ktoré priamo ovplyvňujú ceny účtované zákazníkom (to znamená odporúčané ceny, zľavy atď.), by predstavovali obmedzenie hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa.

8.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

524. Tvorba a používanie štandardných podmienok sa musia posudzovať v príslušnom ekonomickom kontexte a v súvislosti so situáciou na relevantnom trhu s cieľom stanoviť, či je pravdepodobné, že predmetné štandardné podmienky vyvolajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

525. Pokiaľ je účasť konkurentov na relevantnom trhu na samotnej 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 nevyvolajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž (s výhradou upozornení uvedených v bodoch 527 až 531).

526. Skutočne prístupné a nezáväzná štandardné podmienky predaja 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 si vyžadujú dôkladnejšie posúdenie.

527. 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 zosúladeniu. Mohlo by k tomu dôjsť v prípade, keď rozsiahle používanie štandardných podmienok *de facto* vedie k obmedzeniu inovácií a rozmanitosti produktov na trhu. Táto situácia môže napríklad vzniknúť, keď štandardné podmienky v poisťných zmluvách obmedzujú klientovi praktický výber, pokiaľ ide o kľúčové prvky zmluvy, ako sú napríklad poisťné štandardné riziká. Aj keď používanie štandardných podmienok nie je povinné, mohli by oslabiť motiváciu konkurentov, aby medzi sebou súťažili v diverzifikácii produktov. To by sa mohlo prekonať otvorením možnosti pre poisťovateľov, aby do svojich poisťných zmlúv zahrnuli aj iné ako štandardné riziká.

528. Pri posudzovaní toho, či existuje riziko, že by štandardné podmienky mohli mať obmedzujúce účinky prostredníctvom obmedzenia výberu produktov, by sa mali zohľadniť faktory, ako je napríklad existujúca hospodárska súťaž na danom trhu. Ak napríklad existuje veľký počet malých konkurentov, riziko obmedzenia výberu produktov sa zdá menšie než v prípade, keď existuje len niekoľko väčších konkurentov⁽³⁰⁸⁾. Trhové podiely podnikov, 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, ak by v prípade neexistencie štandardných podmienok nebolo možné ponúknuť určitý produkt, pravdepodobne nedôjde k žiadnemu obmedzujúcemu účinku na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. V takejto situácii by vytvorenie štandardných podmienok výber produktov skôr rozšírilo, než zúžilo.
529. 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 postupov v prípade vrátenia tovaru atď.). Keďže pre zákazníkov je ťažké jasne posúdiť všetky tieto prvky, zvyknú uprednostňovať rozšírené postupy a štandardné podmienky týkajúce sa týchto prvkov by sa preto mohli stať *de facto* normou, ktorú by museli podniky 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.
530. 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).
531. 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.

8.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3

8.4.1. Zvýšenie efektívnosti

532. Použitie štandardných podmienok môže prinášať hospodárske úžitky, napríklad uľahčiť zákazníkovi porovnávanie ponúkaných podmienok, a tým im umožniť prechod od jedného podniku k druhému. 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 na trh. Štandardné podmienky tiež môžu zvýšiť právnu istotu zmluvných strán. Tieto zvýšenia efektívnosti môžu prispieť k odolnému vnútornému trhu.

533. Čím je počet konkurentov na trhu vyšší, tým je zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z uľahčenia porovnávania podmienok vyššie.

8.4.2. Nevyhnutnosť

534. Obmedzenia, ktoré presahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré môžu vytvárať štandardné podmienky, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Vo všeobecnosti nie je opodstatnené, aby boli štandardné podmienky pre odvetvie záväzné a povinné. Nemožno však vylúčiť, že záväzné štandardné podmienky môžu byť v konkrétnom prípade nevyhnutné na dosiahnutie zvýšenia efektívnosti, ktoré prinášajú.

⁽³⁰⁸⁾ 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 takisto nepovedie k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž.

8.4.3. Prenesenie na spotrebiteľov

535. Riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž a pravdepodobnosť zvýšenia efektívnosti sa zvyšujú zároveň s narastajúcim podielom podnikov na trhu a rozsahom, do akého sa používajú štandardné podmienky. Preto nie je možné stanoviť akýkoľvek všeobecný „bezpečný prístav“, v rámci ktorého neexistuje riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, alebo ktorý by umožnil predpokladať, že zvýšenie efektívnosti sa preniesie na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
536. Určité zvýšenie efektívnosti, ktoré prinášajú štandardné podmienky, ako sú zvýšená porovnateľnosť ponúk na trhu, ľahšia zmena poskytovateľov a právna istota vyplývajúca z ustanovení štandardných podmienok, je však pre spotrebiteľov nevyhnutne prospešné. Pokiaľ ide o ďalšie možné zvýšenie efektívnosti, ako sú nižšie transakčné náklady, je potrebné vykonať posúdenie na základe jednotlivých prípadov a v príslušnom ekonomickom kontexte, či je prenesenie tejto vyššej efektívnosti na spotrebiteľov pravdepodobné.

8.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

537. Štandardné podmienky, ktoré používa prevažná časť odvetvia, môžu vytvoriť *de facto* odvetvovú normu. V takomto prípade môže dôjsť k vylúčeniu hospodárskej súťaže, ak sa tretím stranám zabráni v účinnom prístupe k tejto norme. Ak sa však štandardné podmienky týkajú len obmedzenej časti produktu alebo služby, pravdepodobne nedôjde k vylúčeniu hospodárskej súťaže.

8.5. Príklady

538. Nezáväzné a otvorené štandardné podmienky používané v prípade zmlúv s koncovými používateľmi

Príklad 1

Situácia: Obchodné združenie distribútorov elektrickej energie vytvorí nezáväznú štandardnú podmienku na dodávku elektriny koncovým používateľom. 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 na zúčtovanie finančných vzťahov medzi zmluvnými stranami (čo sa stane, ak napríklad zákazník neumožní dodávateľovi odpočet meracích zariadení). Štandardné podmienky sa nevzťahujú na žiadne otázky, ktoré súvisia s cenami, to znamená, že neobsahujú žiadne odporúčané ceny ani iné ustanovenia týkajúce sa ceny. Každý podnik pôsobiaci v danom odvetví môže voľne používať tieto štandardné podmienky tak, ako to považuje za vhodné. Približne 80 % zmlúv uzatvorených s koncovými používateľmi na relevantnom 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 citeľný negatívny vplyv na ceny, kvalitu alebo rozmanitosť produktov.

539. Štandardné podmienky používané v prípade zmlúv medzi podnikmi

Príklad 2

Situácia: Stavebné podniky v určitom členskom štáte sa spojili, aby vytvorili nezáväznú a otvorenú štandardnú podmienku, ktorú má používať dodávateľ, keď predkladá klientovi cenovú ponuku na stavebné práce. Ich súčasťou je aj formulár cenovej ponuky spolu s podmienkami vhodnými na účely výstavby. Dokumenty spoločne tvoria zmluvu o dielo na dodanie stavebných prác. 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. Tieto štandardné podmienky by sa často používali medzi podnikmi, z ktorých jeden pôsobí na hornom a druhý na dolnom trhu.

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 spotrebiteľa týkajúceho sa koncových produktov, v tomto prípade stavebných prác. Iné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž sa nejavia ako pravdepodobné. Viaceré doložky uvedené v predchádzajúcom texte (odovzdávanie a nedostatky, ukončenie atď.) bývajú často upravené zákonom.

540. Štandardné podmienky, ktoré umožňujú porovnávanie produktov rôznych podnikov

Príklad 3

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 poistenci. Neukladajú komplexné poisťné krytie zahŕňajúce riziká, ktorým nie je súčasne vystavený veľký počet poistencov, a nevyžaduje sa v nich, aby poistenci získali krytie rôznych rizík u toho istého poisťovateľa. Napriek tomu, že väčšina poisťovní používa štandardné poisťné podmienky, nie všetky ich zmluvy obsahujú 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 stanovenia štandardných poisťných podmienok je zapojené spotrebiteľské združenie. Tieto podmienky sú taktiež k dispozícii pre potreby nových účastníkov, a to 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 spotrebiteľom porovnávať produkty ponúkané poisťovňami. Tieto porovnania zasa uľahčujú zmenu poisťovne, a tak posilňujú hospodársku súťaž. Zmena poskytovateľov a vstup konkurentov na trh predstavujú okrem toho výhodu pre spotrebiteľov. Skutočnosť, že sa na procese podieľalo spotrebiteľské združenie, by mohla v určitých prípadoch zvýšiť pravdepodobnosť tohto zvýšenia efektívnosti, z ktorého nemajú spotrebiteľia automaticky prospech. Je pravdepodobné, že štandardnými poisťnými podmienkami sa znížia aj transakčné náklady a poisťovníam sa umožní vstup na rôzne geografické trhy a/alebo trhy s produktmi. Okrem toho sa nezdá, že obmedzenia presahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie stanoveného zvýšenia efektívnosti, a k vylúčeniu hospodárskej súťaže by nedošlo. Preto je pravdepodobné, že kritériá článku 101 ods. 3 sú splnené.

9. DOHODY O UDRŽATEĽNOSTI

9.1. Úvod

541. Táto kapitola sa zameriava na posúdenie dohôd medzi konkurentmi, ktoré sledujú jeden alebo viac cieľov udržateľnosti (ďalej len „dohody o udržateľnosti“).
542. Udržateľný rozvoj je hlavnou zásadou Zmluvy o Európskej únii a prioritným cieľom politik Únie ⁽³⁰⁹⁾. Komisia sa zaviazala realizovať ciele Organizácie Spojených národov v oblasti udržateľného rozvoja ⁽³¹⁰⁾. V Európskej zelenej dohode sa v súlade s týmto záväzkom stanovuje stratégia rastu, ktorej cieľom je transformovať Úniu na spravodlivú a prosperujúcu spoločnosť s moderným a konkurencieschopným hospodárstvom, ktoré efektívne využíva zdroje, kde budú do roku 2050 čisté emisie skleníkových plynov na nule a kde hospodársky rast nezávisí od využívania zdrojov ⁽³¹¹⁾.

⁽³⁰⁹⁾ Článok 3 ZEÚ.

⁽³¹⁰⁾ Agenda 2030 pre udržateľný rozvoj, ktorú v roku 2015 prijali všetky členské štáty Organizácie Spojených národov.

⁽³¹¹⁾ Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Európskej rade, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. Európska zelená dohoda [COM(2019) 640 final].

543. Udržateľný rozvoj sa vo všeobecnosti vzťahuje na schopnosť spoločnosti spotrebúvať a využívať dostupné zdroje v súčasnosti bez toho, aby bola ohrozená schopnosť budúcich generácií uspokojovať svoje vlastné potreby. Zahŕňa činnosti, ktoré podporujú hospodársky, environmentálny a sociálny (vrátane pracovných a ľudských práv) rozvoj⁽³¹²⁾. Pojem „cieľ udržateľnosti“ preto okrem iného zahŕňa riešenie zmeny klímy (napríklad prostredníctvom zníženia emisií skleníkových plynov), odstránenie znečistenia, obmedzenie využívania prírodných zdrojov, dodržiavanie ľudských práv, podporu odolnej infraštruktúry a inovácií, zníženie plytvania potravinami, uľahčenie prechodu na zdravé a výživné potraviny, zabezpečenie dobrých životných podmienok zvierat atď.⁽³¹³⁾.
544. Presadzovaním práva hospodárskej súťaže sa prispieva k udržateľnému rozvoju zabezpečením účinnej hospodárskej súťaže, ktorou sa urýchľujú inovácie, zvyšuje sa kvalita a výber produktov, zabezpečuje sa efektívne pridelenie zdrojov, znižujú sa výrobné náklady, a tým sa prispieva k blahobytu spotrebiteľov.
545. Obava súvisiaca s udržateľným rozvojom však spočíva v tom, že individuálne rozhodnutia o výrobe a spotrebe môžu mať negatívne účinky (ďalej len „negatívne externality“), napríklad na životné prostredie, ktoré hospodárske subjekty alebo spotrebiteľia, ktorí ich spôsobujú, dostatočne nezohľadňujú. Takéto zlyhania trhu možno zmierniť alebo odstrániť kolektívnymi akciami, napríklad prostredníctvom verejných politík, špecifických odvetvových nariadení alebo dohôd o spolupráci medzi podnikmi, ktoré podporujú udržateľnú výrobu alebo spotrebu.
546. Ak sa zlyhania trhu riešia vhodnou reguláciou, napríklad povinnými normami Únie v oblasti znečistenia, mechanizmami stanovovania cien, ako je systém Únie na obchodovanie s emisiami (ďalej len „systém ETS“) a daňami, ďalšie opatrenia zo strany podnikov, napríklad prostredníctvom dohôd o spolupráci, už nemusia byť potrebné. Dohody o spolupráci však môžu byť potrebné, ak existujú zvyškové zlyhania trhu, ktoré sa v plnej miere neriešia verejnými politikami a právnymi predpismi.
547. Ciele udržateľnosti možno dosiahnuť rôznymi druhmi dohôd o spolupráci vrátane tých, ktoré sú uvedené v predchádzajúcich kapitolách týchto usmernení. Dohody, ktoré sledujú ciele udržateľnosti, sa typovo nelíšia od dohôd o spolupráci. Pojem „dohoda o udržateľnosti“ používaný v týchto usmerneniach sa vo všeobecnosti vzťahuje na akýkoľvek druh dohody o horizontálnej spolupráci, ktorý skutočne sleduje jeden alebo viac cieľov udržateľnosti, a to bez ohľadu na podobu spolupráce. Ak sa dohoda o udržateľnosti týka druhu spolupráce uvedenej v ktorejkoľvek z predchádzajúcich kapitol týchto usmernení, jej posúdenie sa bude riadiť zásadami a úvahami stanovenými v týchto kapitolách, pričom sa zohľadní konkrétny sledovaný cieľ udržateľnosti.
548. Dohody o udržateľnosti vyvolávajú obavy z narušenia hospodárskej súťaže podľa článku 101 ods. 1 len vtedy, ak majú za následok vážne obmedzenia hospodárskej súťaže v podobe obmedzení z hľadiska cieľa, alebo prichádzajú s citelnými negatívnymi účinkami na hospodársku súťaž v rozpore s článkom 101 ods. 1. Ak dohody o udržateľnosti porušujú článok 101 ods. 1, môžu byť stále odôvodnené podľa článku 101 ods. 3, ak sú splnené štyri podmienky uvedeného ustanovenia. Podrobné usmernenie o posúdení týchto podmienok je uvedené v usmerneniach Komisie o uplatňovaní článku 101 ods. 3⁽³¹⁴⁾. Dohody, ktoré obmedzujú hospodársku súťaž, sa nemôžu vyňať zo zákazu podľa článku 101 ods. 1 len z toho dôvodu, že sú potrebné na dosiahnutie cieľa udržateľnosti⁽³¹⁵⁾. Sekundárne obmedzenia dohody o udržateľnosti, ktorá je v súlade s článkom 101 ods. 1, však takisto nebudú patriť do rozsahu pôsobnosti tohto ustanovenia⁽³¹⁶⁾.

⁽³¹²⁾ Pozri napríklad rezolúciu OSN č. 66/288 prijatú Valným zhromaždením OSN 27. júla 2012.

⁽³¹³⁾ Agenda OSN pre udržateľný rozvoj do roku 2030 určuje 17 cieľov udržateľného rozvoja (patrí tam napríklad cieľ 7: zabezpečiť prístup k cenovo dostupným, spoľahlivým a udržateľným a moderným zdrojom energie; cieľ 9: vybudovať odolnú infraštruktúru, podporovať inkluzívnu a udržateľnú industrializáciu a posilniť inovácie; cieľ 13: podniknúť bezodkladné opatrenia na boj proti klimatickým zmenám a ich dôsledkom) a 169 čiastkových cieľov (patrí tam napríklad čiastkový cieľ 9.1: vyvinúť kvalitnú, spoľahlivú, udržateľnú a odolnú infraštruktúru vrátane regionálnej a cezhraničnej infraštruktúry na podporu hospodárskeho rozvoja a ľudského blahobytu so zameraním na cenovo dostupný a spravodlivý prístup pre všetkých, a čiastkový cieľ 13.1: posilniť odolnosť a adaptačnú schopnosť na riziká spojené s klimatickými zmenami a prírodnými katastrofami vo všetkých krajinách).

⁽³¹⁴⁾ Usmernenia Komisie o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy (ďalej len „usmernenia o článku 101 ods. 3“) (Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 97).

⁽³¹⁵⁾ V zmluve sa výslovne stanovujú výnimky z uplatňovania pravidiel hospodárskej súťaže len na účely vykonávania služby všeobecného hospodárskeho záujmu podľa článku 106 ods. 2 zmluvy a na dosiahnutie cieľov spoločnej poľnohospodárskej politiky podľa článku 42 zmluvy. Pozri aj veci, v ktorých Súdny dvor uznal, že obmedzenia, ktoré sú neoddeliteľnou súčasťou legitímnych cieľov, ktoré sledujú určité povolania, môžu byť vyňaté zo zákazu podľa článku 101 ods. 1, ak sú následné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž neoddeliteľnou súčasťou sledovania týchto cieľov (pozri rozsudok z 19. februára 2002, Wouters a i., C-309/99, EÚ:C:2002:98, a rozsudok zo 16. júla 2006, Meca-Medina a Majcen/Komisía, C-519/04 P, EÚ:C:2006:492).

⁽³¹⁶⁾ Pozri predchádzajúci oddiel 1.2.6.

549. V tejto kapitole sa poskytuje ďalšie usmernenie na posúdenie týchto podmienok, a najmä sa v nej objasňuje, kedy možno pri posúdení podľa článku 101 ods. 3 zohľadniť prínosy udržateľnosti ako kvalitatívne alebo kvantitatívne zvýšenie efektívnosti.
550. Štruktúra tejto kapitoly je takáto: v oddiele 9.2 sú uvedené príklady dohôd o udržateľnosti, pri ktorých je nepravdepodobné, že by vyvolali obavy z narušenia hospodárskej súťaže, pretože neobmedzujú hospodársku súťaž z hľadiska cieľa, ani nemajú žiadny citeľný vplyv na hospodársku súťaž, a preto nepatria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1; oddiel 9.3 obsahuje usmernenie o konkrétnych aspektoch posudzovania dohôd o udržateľnosti podľa článku 101 ods. 1 a zameriava sa na najtypickejšie dohody o udržateľnosti, ktoré stanovujú normy udržateľnosti. Oddiel 9.4 je zameraný na konkrétne aspekty posudzovania dohôd o udržateľnosti podľa článku 101 ods. 3. V oddiele 9.5 sa zvažujú dôsledky zapojenia subjektov verejnej správy do uzatvárania dohôd o udržateľnosti. V oddiele 9.7 sa napokon uvádza posúdenie hypotetických príkladov dohôd o udržateľnosti.
- 9.2. Dohody o udržateľnosti, ktoré nevyvolávajú obavy z narušenia hospodárskej súťaže**
551. Nie všetky dohody o udržateľnosti medzi konkurentmi patria do rozsahu pôsobnosti článku 101. Ak takéto dohody neovplyvňujú ukazovatele hospodárskej súťaže, ako sú cena, množstvo, kvalita, výber alebo inovácie, nemôžu vyvolať obavy z narušenia práva hospodárskej súťaže. Nasledujúce príklady sú na ilustráciu a nie sú vyčerpávajúce.
552. Po prvé, dohody, ktoré sa netýkajú hospodárskej činnosti konkurentov, ale ich interného podnikového správania, vo všeobecnosti nepatria do rozsahu pôsobnosti článku 101. Konkurenti sa môžu snažiť o zvýšenie celkovej povesti environmentálne zodpovedného odvetvia a na tento účel sa dohodnúť napríklad na opatreniach na odstránenie jednorazových plastových výrobkov vo svojich prevádzkových priestoroch, na neprekračovanie určitej teploty okolia v budovách alebo na obmedzenie počtu tlačných materiálov za deň.
553. Po druhé, dohody o vytvorení databázy obsahujúcej informácie o dodávateľoch, ktorí majú udržateľné hodnotové reťazce, využívajú udržateľné výrobné procesy a poskytujú udržateľné vstupy, alebo o distribútoroch predávajúcich výrobky udržateľným spôsobom, a to bez toho, aby sa od zmluvných strán vyžadovalo, aby nakupovali od týchto dodávateľov, alebo predávali týmto distribútorom, nebudú vo všeobecnosti vyvolávať obavy z narušenia hospodárskej súťaže podľa článku 101.
554. Po tretie, dohody medzi konkurentmi týkajúce sa organizovania celoodvetvových kampaní na zvyšovanie informovanosti alebo kampaní zvyšujúcich informovanosť zákazníkov o environmentálnej stope ich spotreby, a to bez toho, aby takéto kampane predstavovali spoločnú reklamu konkrétnych produktov, takisto vo všeobecnosti nemôžu vyvolať obavy z narušenia hospodárskej súťaže podľa článku 101.
- 9.3. Posúdenie dohôd o udržateľnosti podľa článku 101 ods. 1**
- 9.3.1. Zásady**
555. Ak dohody o udržateľnosti majú vplyv na jeden alebo viac ukazovateľov hospodárskej súťaže, môže byť potrebné posúdiť ich podľa článku 101 ods. 1.
556. Dohody o udržateľnosti, ktoré zodpovedajú jednému z druhov dohôd o spolupráci uvedených v predchádzajúcich kapitolách týchto usmernení, sa budú posudzovať podľa článku 101 ods. 1, ako sa opisuje v týchto kapitolách. Napríklad dohoda medzi konkurentmi o spoločnom vývoji výrobnej technológie, ktorá znižuje energetickú spotrebu, sa musí posudzovať podľa zásad stanovených v kapitole 2 (Dohody o výskume a vývoji). Dohoda o spoločnej infraštruktúre s cieľom znížiť environmentálnu stopu výrobného procesu sa musí posudzovať podľa zásad stanovených v kapitole 3 (Výrobné dohody).
557. Dohoda medzi konkurentmi o spoločnom nákupe produktov, ktoré majú obmedzenú environmentálnu stopu, ako vstupu pre ich výrobu, alebo o nákupe iba od dodávateľov, ktorí dodržiavajú určité zásady udržateľnosti, sa musí posudzovať v súlade so zásadami stanovenými v kapitole 4 (Dohody o nákupe)⁽³¹⁷⁾.
558. Podobne sa na dohody o udržateľnosti, ktoré majú podobu dohôd o výskume a vývoji alebo dohôd o špecializácii, vzťahujú príslušné nariadenia o skupinových výnimkách, ak sú splnené podmienky na udelenie výnimky stanovené v týchto nariadeniach.

⁽³¹⁷⁾ Pozri predchádzajúci oddiel 4.2.3.2.

559. Skutočnosť, že dohodou sa skutočne sleduje cieľ udržateľnosti, sa môže zohľadniť pri určovaní, či je dané obmedzenie obmedzením z hľadiska cieľa alebo obmedzením z hľadiska účinku v zmysle článku 101 ods. 1 ⁽³¹⁸⁾.

560. V tejto súvislosti, keď zmluvné strany tvrdia, že dohoda, o ktorej sa javí, že sleduje stanovenie cien, rozdelenie trhov alebo zákazníkovo, obmedzenie produkcie alebo inovácií, v skutočnosti sleduje cieľ udržateľnosti, budú musieť predložiť všetky fakty a dôkazy preukazujúce, že dohoda skutočne sleduje takýto cieľ a nepoužíva sa na zastieranie obmedzenia hospodárskej súťaže z hľadiska cieľa. Ak dôkazy umožňujú preukázať, že dohoda naozaj sleduje skutočný cieľ udržateľnosti, bude potrebné posúdiť jej účinky na hospodársku súťaž ⁽³¹⁹⁾.

9.3.2. Dohody o štandardizácii udržateľnosti

9.3.2.1. Vymedzenie a vlastnosti

561. S cieľom prispieť k udržateľnému rozvoju sa konkurenti môžu dohodnúť na postupnom vyradení, stiahnutí alebo v niektorých prípadoch nahradení neudržateľných produktov (napr. fosílna palivá ako ropa a uhlie, plasty) a procesov (napr. spaľovanie plynu) udržateľnými. Konkurenti sa takisto môžu dohodnúť na harmonizácii obalových materiálov s cieľom uľahčiť recykláciu alebo na harmonizácii veľkostí obalov (a tým aj obsahu produktov) s cieľom znížiť odpad. Konkurenti sa môžu dohodnúť aj na nákupe výrobných vstupov len vtedy, ak sa nakupované produkty vyrábajú udržateľným spôsobom. Podobne konkurenti sa môžu dohodnúť na určitých podmienkach, ktoré zlepšujú životné podmienky zvierat (napr. dohodnuté normy na poskytnutie väčšieho priestoru zvieratám). Na tieto účely sa môžu konkurenti dohodnúť, že prijímú určité normy udržateľnosti a budú ich dodržiavať. Takéto dohody sa v tejto kapitole označujú ako „dohody o štandardizácii udržateľnosti“ alebo „normy udržateľnosti“.

562. V dohodách o štandardizácii udržateľnosti sa špecifikujú požiadavky, ktoré výrobcovia, obchodníci, zhotovitelia, maloobchodníci alebo poskytovatelia služieb v dodávateľskom reťazci prípadne budú musieť spĺňať v súvislosti s možnou širokou škálou metrík udržateľnosti, ako sú vplyvy výroby na životné prostredie ⁽³²⁰⁾. Dohody o štandardizácii udržateľnosti zvyčajne obsahujú pravidlá, usmernenia alebo vlastnosti pre produkty a výrobné metódy na základe takýchto metrík udržateľnosti a niekedy sa označujú ako systémy udržateľnosti. Často ide o súkromné iniciatívy a môžu siahať od kódexov správania, ktoré stanovili podniky jednostranne, až po normy opierajúce sa o organizácie občianskej spoločnosti a iniciatívy viacerých zainteresovaných strán, ktoré zahŕňajú podniky v rámci celého hodnotového reťazca ⁽³²¹⁾. Tieto usmernenia sa vzťahujú iba na normy udržateľnosti, ktoré vypracovali konkurenti, alebo na ktorých sa zúčastňujú konkurenti, vrátane značiek kvality alebo označení.

563. Dohody o štandardizácii udržateľnosti sú podobné dohodám o štandardizácii, ktorými sa zaoberá kapitola 7. Majú však aj znaky, ktoré sú pre tieto dohody o štandardizácii netypické alebo menej výrazné.

564. Po prvé, prijatie normy udržateľnosti môže často viesť k zavedeniu environmentálnej značky, loga alebo obchodného názvu pre produkty, ktoré spĺňajú určité minimálne požiadavky. Používanie takejto značky, loga alebo názvu značky v zásade zaväzuje prijímateľov dodržiavať normu. Tieto podniky môžu používať značku/logo/názov značky, pokiaľ spĺňajú podmienky udržateľnosti, a stratia právo používať značku/logo/názov značky, keď už tieto požiadavky nespĺňajú.

⁽³¹⁸⁾ Na účely posúdenia, či určitá dohoda medzi podnikmi má dostatočný stupeň narušenia hospodárskej súťaže „z hľadiska cieľa“ v zmysle článku 101 ods. 1, je potrebné sústrediť sa na obsah jej ustanovení, na ciele, ktoré chce dosiahnuť, ako aj na hospodársky a právny kontext, do ktorého patrí. Pozri rozsudok z 11. septembra 2014, CB/Komisia, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, bod 53.

⁽³¹⁹⁾ V zásade by dôkazy preukazujúce sledovanie cieľa udržateľnosti mali byť také, aby odôvodňovali dôvodné pochybnosti o protisúťažnom celi dohody. Sledovanie cieľa udržateľnosti by sa však nemalo vyznačovať neistotou. Pozri obdobný rozsudok z 30. januára 2020, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, body 107 – 108.

⁽³²⁰⁾ Pozri napríklad Fórum OSN pre normy udržateľnosti, <https://unfss.org/home/objective-of-unfss>.

⁽³²¹⁾ Pozri napríklad Konferenciu OSN o obchode a rozvoji, *Framework for the Voluntary Sustainability Standards (VSS) Assessment Toolkit* [Rámec pre súbor nástrojov na hodnotenie dobrovoľných noriem udržateľnosti (VSS)], https://unctad.org/system/files/official-document/ditctabinf2020d5_en.pdf.

565. Po druhé, náklady na dodržiavanie normy udržateľnosti a súlad s ňou môžu byť vysoké, najmä ak sú na dosiahnutie súladu s normou udržateľnosti potrebné zmeny existujúcich výrobných alebo obchodných postupov. Dodržiavanie normy udržateľnosti preto môže viesť k zvýšeniu výrobných alebo distribučných nákladov a následne k zvýšeniu ceny produktov predávaných zmluvnými stranami.
566. Po tretie, na rozdiel od technických noriem, ktoré zabezpečujú interoperabilitu a podporujú hospodársku súťaž medzi technológiami rôznych podnikov v normotvornom procese, otázky interoperability a kompatibility medzi technológiami sú v prípade noriem udržateľnosti vo všeobecnosti irelevantné.
567. Po štvrté, mnohé normy udržateľnosti sú založené na postupoch, riadení alebo výkone. To znamená, že normy udržateľnosti často predpisujú cieľ, ktorý sa na rozdiel od mnohých technických noriem má dosiahnuť bez toho, aby sa zavádzali konkrétne technológie alebo výrobné metódy. Prijímatelia noriem udržateľnosti sa môžu zaviazat' k cieľu, ale budú sa môcť slobodne rozhodnúť, pokiaľ ide o použitie konkrétnej technológie alebo výrobného postupu na dosiahnutie tohto cieľa.

9.3.2.2. Hlavné obavy z narušenia hospodárskej súťaže

568. Dohody o štandardizácii udržateľnosti majú často pozitívny vplyv na hospodársku súťaž. Prispievajú k udržateľnému rozvoju, a preto môžu umožniť rozvoj nových produktov alebo trhov, zvýšiť kvalitu produktov alebo zlepšiť podmienky dodávok alebo distribúcie. Normy udržateľnosti najmä tým, že poskytujú informácie o otázkach udržateľnosti (napr. prostredníctvom značiek), umožňujú spotrebiteľom prijímať informované rozhodnutia o nákupe, a preto zohrávajú úlohu pri rozvoji trhov s udržateľnými produktmi. Normy udržateľnosti môžu zabezpečiť aj rovnaké podmienky pre výrobcov, ktorí podliehajú rôznym regulačným požiadavkám.
569. Za určitých okolností však môžu normy udržateľnosti obmedzovať aj hospodársku súťaž. K tomu môže dôjsť tromi hlavnými spôsobmi: koordináciou cien, vylúčením alternatívnych noriem a vylúčením alebo diskrimináciou určitých konkurentov ⁽³²²⁾.

9.3.2.3. Obmedzenie z hľadiska cieľa

570. Normy udržateľnosti, ktoré nesledujú skutočný cieľ udržateľnosti, ale zakrývajú stanovovanie cien, rozdelenie trhu alebo zákazníkov, obmedzenie produkcie alebo obmedzenie kvality alebo inovácie, obmedzujú hospodársku súťaž z hľadiska cieľa.
571. Najmä dohoda medzi konkurentmi o tom, ako premietnuť zvýšené náklady vyplývajúce z prijatia normy udržateľnosti do zvýšených predajných cien pre svojich zákazníkov, obmedzuje hospodársku súťaž z hľadiska cieľa. Podobne dohoda medzi zmluvnými stranami normy udržateľnosti s cieľom vyvíjať tlak na tretie strany, aby sa zdržali uvádzania produktov na trh, ak nie sú v súlade s normou udržateľnosti, obmedzuje hospodársku súťaž z hľadiska cieľa.

9.3.2.4. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž

A) NEZÁVÄZNÉ PRAVIDLO BEZPEČNÉHO PRÍSTAVU

572. Ak sa dohoda nekvalifikuje ako obmedzenie z hľadiska cieľa, môže porušovať článok 101 ods. 1 len vtedy, ak má citelný negatívny vplyv na hospodársku súťaž. Je však nepravdepodobné, že by dohody o štandardizácii udržateľnosti mali citelné negatívne účinky na hospodársku súťaž, a preto sa na ne nevzťahuje článok 101 ods. 1, ak sú splnené tieto kumulatívne podmienky:

Po prvé, postup vypracovania normy udržateľnosti je transparentný a všetci zainteresovaní konkurenti sa môžu zúčastniť na postupe vedúcom k výberu normy ⁽³²³⁾.

Po druhé, norma udržateľnosti by nemala ukladať podnikom, ktoré sa na norme nechcú podieľať, povinnosť, či už priamo alebo nepriamo, normu dodržiavať ⁽³²⁴⁾.

⁽³²²⁾ Pozri body 467 – 470.

⁽³²³⁾ Pozri bod 479.

⁽³²⁴⁾ Inými slovami, podnikom v tomto odvetví, ktoré nechcú dodržiavať normu, by sa mali ponechať sloboda a nemalo by sa im brániť v tom, aby naďalej dodávali na trh a spotrebiteľom produkty, ktoré spĺňajú zákonné požiadavky, ale nespĺňajú dodatočné požiadavky vytvorené novou normou udržateľnosti.

Po tretie, zúčastnené podniky by mali mať možnosť prijať pre seba vyššiu normu udržateľnosti, ako je norma dohodnutá s ostatnými stranami dohody (napr. môžu sa rozhodnúť, že vo svojom konečnom produkte budú používať viac udržateľných zložiek, ako vyžaduje norma).

Po štvrté, zmluvné strany normy udržateľnosti by si nemali vymieňať citlivé obchodné informácie, ktoré nie sú potrebné na vývoj, prijatie alebo úpravu normy.

Po piate, mal by sa zabezpečiť účinný a nediskriminačný prístup k výsledkom normalizačného postupu. To by malo zahŕňať účinný a nediskriminačný prístup k požiadavkám a podmienkam na získanie schváleného označenia alebo na prijatie normy v neskoršej fáze pre podniky, ktoré sa nezúčastnili na normotvornom procese.

Po šieste, norma udržateľnosti by nemala viesť k výraznému zvýšeniu ceny alebo k výraznému obmedzeniu výberu produktov dostupných na trhu ⁽³²⁵⁾.

Po siedme, mal by existovať mechanizmus alebo systém monitorovania, ktorý by zabezpečil, že podniky, ktoré prijali normu udržateľnosti, skutočne dodržiavajú požiadavky normy.

573. Tieto podmienky zabezpečujú, že norma udržateľnosti nevylučuje inovatívne alternatívne normy, nevylučuje ani nediskriminuje iné podniky a zabezpečuje účinný prístup k norme. Podmienka nevymieňať si nepotrebné citlivé obchodné informácie zabezpečuje, aby sa postup stanovenia normy nepoužíval na uľahčenie kolúzie alebo obmedzenie hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami. Ako sa uvádza v bode 565, normy udržateľnosti môžu často viesť k zvýšeniu cien. Ak však normu prijímajú podniky, ktoré predstavujú významnú časť trhu, môžu sa dosiahnuť významné úspory z rozsahu, čo podnikom umožní zachovať predchádzajúcu cenovú úroveň alebo uplatniť len zanedbateľné zvýšenie cien.
574. Nesplnenie jednej alebo viacerých z týchto podmienok nevytvára predpoklad, že dohoda obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Ak však niektoré z týchto podmienok nie sú splnené, bude potrebné posúdiť najmä to, či a do akej miery dohoda môže viesť, alebo skutočne vedie, k citeľnému negatívnemu vplyvu na hospodársku súťaž. Môžu existovať rôzne modely normalizačného úsilia a podniky môžu zaviesť pravidlá a postupy, ktoré neporušujú pravidlá hospodárskej súťaže a zároveň sa líšia od tých, ktoré sú opísané v bode 572.

B) POTREBA POSÚDIŤ ÚČINKY DOHODY

575. Na posúdenie účinkov normy udržateľnosti by sa malo zohľadniť pokrytie trhu produktmi, ktoré sa normou riadia. Normy udržateľnosti nemusia mať výrazné protisúťažné účinky, pretože existuje dostatočná konkurencia zo strany alternatívnych značiek/noriem udržateľnosti a/alebo produktov vyrábaných a distribuovaných konvenčným spôsobom (t. j. mimo značiek/noriem). Pokrytie trhu príslušnou dohodou môže byť nedostatočné na to, aby narušilo hospodársku súťaž v značnom rozsahu, pretože existuje skutočná konkurencia zo strany alternatívnych značiek a/alebo produktov vyrábaných a distribuovaných konvenčným spôsobom. Aj keď je pokrytie trhu dohodou značné, obmedzujúci účinok potenciálnej hospodárskej súťaže môže byť stále dostatočný, najmä v prípadoch, keď sa dohoda o udržateľnosti obmedzuje na vytvorenie značky, pričom zúčastnené podniky môžu voľne pôsobiť aj mimo značky. V takom prípade budú mať spotrebiteľia na výber, či si kúpia produkty, ktoré sú označené značkou, alebo produkty, ktoré môžu byť vyrobené tými istými podnikmi, no nespĺňajú podmienky značky, a preto je nepravdepodobné, že by sa obmedzila hospodárska súťaž ⁽³²⁶⁾. V prípadoch, keď dohoda o štandardizácii pravdepodobne povedie k výraznému zvýšeniu ceny alebo zníženiu produkcie, rozmanitosti produktov, kvality alebo inovácie, sa strany dohody môžu odvolávať na článok 101 ods. 3.

⁽³²⁵⁾ Politika hospodárskej súťaže sa zaoberá zvyšovaním cien, ktoré je dôsledkom obmedzenia hospodárskej súťaže, a nie zvyšovaním cien, ktoré odráža len zvýšenie kvality produktov. V praxi je však veľmi ťažké odlíšiť zvýšenie cien, ktoré je výlučne dôsledkom zvýšenia kvality, od zvýšenia cien, ktoré je aj dôsledkom obmedzenia hospodárskej súťaže. Preto v prípadoch, keď je zvýšenie ceny alebo zníženie kvality významné, bude potrebné posúdiť účinky dohody.

⁽³²⁶⁾ Dohody medzi konkurentmi, ktoré neobsahujú obmedzenia z hľadiska cieľa, môžu využívať aj výhody pravidla bezpečného prístavu stanoveného v oznámení *de minimis* pod podmienkou, že ak je dohoda uzavretá medzi konkurentmi, celkový trhový podiel strán dohody nepresahuje 10 % na ktoromkoľvek z relevantných trhov, ktorých sa dohoda týka. Pozri oznámenie Komisie o dohodách menšieho významu, ktoré neobmedzujú citeľne hospodársku súťaž podľa článku 101 ods. 1 Zmluvy o fungovaní Európskej únie (oznámenie *de minimis*) (Ú. v. EÚ C 291, 30.8.2014, s. 13).

9.4. Posúdenie dohôd o udržateľnosti podľa článku 101 ods. 3

576. Každá dohoda o udržateľnosti, ktorá porušuje článok 101 ods. 1, môže byť vyňatá podľa článku 101 ods. 3, ak strany dohody preukážu, že sú splnené štyri kumulatívne podmienky tohto ustanovenia.

9.4.1. Zvyšovanie efektívnosti

577. V prvej podmienke článku 101 ods. 3 sa vyžaduje, aby daná dohoda prispievala k zlepšeniu výroby alebo distribúcie tovaru alebo prispievala k podpore technického alebo hospodárskeho pokroku. V podstate sa v nej vyžaduje, aby dohoda prispievala k objektívnej efektívnosti, ktorá sa chápe v širšom zmysle a zahŕňa nielen zníženie výrobných a distribučných nákladov, ale aj zvýšenie rozmanitosti a kvality produktov, zlepšenie výrobných alebo distribučných postupov a zvýšenie počtu inovácií ⁽³²⁷⁾. Umožňuje sa ňou teda, aby sa ako zvýšenie efektívnosti zohľadnilo široké spektrum výhod pre udržateľnosť vyplývajúcich z používania konkrétnych zložiek, technológií a výrobných postupov.

578. Dohody o udržateľnosti môžu napríklad priniesť zvýšenie efektívnosti, ako je používanie čistejších výrobných alebo distribučných technológií, menšie znečistenie, lepšie podmienky výroby a distribúcie, odolnejšia infraštruktúra alebo dodávateľské reťazce, kvalitnejšie produkty atď. Môžu aj zabrániť narušeniu dodávateľského reťazca, skrátiť čas potrebný na uvedenie udržateľných produktov na trh a môžu pomôcť zlepšiť výber spotrebiteľov tým, že uľahčia porovnávanie produktov. Toto zvýšenie efektívnosti môže prispieť k odolnosti vnútorného trhu.

579. Túto efektívnosť bude potrebné zdôvodniť a nemožno ju jednoducho predpokladať ⁽³²⁸⁾. Musí byť takisto objektívna, konkrétna a overiteľná. Ak napríklad uvádzaná účinnosť spočíva v zlepšení produktu, zmluvné strany musia preukázať presné charakteristiky zlepšenia produktu. Ak je uvádzanou výhodou napríklad zníženie znečistenia vody, zmluvné strany musia vysvetliť, ako presne dohoda prispieva k zníženiu znečistenia vody, a poskytnúť odhad veľkosti uvádzanej výhody ⁽³²⁹⁾.

9.4.2. Nevyhnutnosť

580. Na účely týchto usmernení je vhodné zaoberať sa najprv treťou podmienkou podľa článku 101 ods. 3, t. j. nevyhnutnosťou, a až potom druhou podmienkou, t. j. primeraným podielom spotrebiteľa. Dôvodom je, že analýza primeraného podielu spotrebiteľa by nemala zahŕňať účinky akýchkoľvek obmedzení, ktoré nespĺňajú podmienku nevyhnutnosti, a ktoré sú preto zakázané podľa článku 101 ⁽³³⁰⁾.

581. Podľa tretej podmienky článku 101 ods. 3 dohoda obmedzujúca hospodársku súťaž nesmie ukladať obmedzenia, ktoré nie sú nevyhnutné na dosiahnutie výhod vyplývajúcich z dohody. Na splnenie tejto podmienky musia strany dohody preukázať, že ich dohoda ako taká a každé z obmedzení hospodárskej súťaže, ktoré so sebou prináša, sú primerane nevyhnutné na dosiahnutie uvádzaných výhod udržateľnosti a že neexistujú iné ekonomicky uskutočniteľné a menej obmedzujúce prostriedky na ich dosiahnutie ⁽³³¹⁾.

582. V zásade by sa mal každý podnik sám rozhodnúť, ako bude dosahovať výhody udržateľnosti, a pokiaľ si spotrebiteľia tieto výhody cenia, trh by odmeňoval dobré rozhodnutia a trestal zlé. Ak existuje dopyt po udržateľných produktoch, dohody o spolupráci nie sú nevyhnutné na dosiahnutie samotných výhod udržateľnosti. Môžu však byť nevyhnutné aj na dosiahnutie cieľa udržateľnosti nákladovo efektívnejším spôsobom.

⁽³²⁷⁾ Pozri aj body 48 – 72 usmernení k článku 101 ods. 3.

⁽³²⁸⁾ Pozri aj body 50 – 58 usmernení k článku 101 ods. 3.

⁽³²⁹⁾ Pozri napríklad odporúčanie Komisie (EÚ) 2021/2279 z 15. decembra 2021 týkajúce sa používania metód environmentálnej stopy na meranie a oznamovanie environmentálnych vlastností produktov a environmentálneho správania organizácií počas ich životného cyklu (Ú. v. EÚ L 471, 30.12.2021, s. 1).

⁽³³⁰⁾ Pozri najmä bod 39 usmernení k článku 101 ods. 3.

⁽³³¹⁾ Pozri najmä body 73 – 82 usmernení k článku 101 ods. 3.

583. Verejná politika a predpisy sa často venujú negatívnym externalitám. Zvyčajne sa o to snažia zavádzaním pravidiel, ktoré vyžadujú kolektívne opatrenia a zabezpečujú efektívne trhové výsledky, ktoré zohľadňujú dôsledky jednotlivých opatrení na udržateľnosť⁽³³²⁾. Preto v prípadoch, keď sa v právnych predpisoch EÚ alebo vo vnútroštátnych právnych predpisoch vyžaduje, aby podniky dodržiavali konkrétne ciele udržateľnosti, dohody o spolupráci a obmedzenia, ktoré môžu byť s nimi spojené, nemožno považovať za nevyhnutné na dosiahnutie tohto cieľa. Je to preto, lebo zákonodarcu už rozhodol, že každý podnik je povinný dosiahnuť tento cieľ samostatne⁽³³³⁾. Za takýchto okolností môžu byť dohody o spolupráci nevyhnutné len na dosiahnutie cieľa nákladovo efektívnejším spôsobom.
584. Môžu sa vyskytnúť aj iné prípady, keď sa v dôsledku zlyhania trhu výhody pre udržateľnosť nedajú dosiahnuť, ak sa ponechajú na voľné pôsobenie trhových síl, alebo sa dajú dosiahnuť nákladovo efektívnejšie, ak podniky spolupracujú. Dohoda o udržateľnosti môže byť napríklad potrebná na to, aby sa zabránilo voľnému využívaniu investícií potrebných na propagáciu udržateľného produktu a na vzdelávanie spotrebiteľov (prekonanie tzv. nevýhod prvého hráča).
585. V tejto súvislosti môže byť dohoda obmedzujúca hospodársku súťaž potrebná aj na dosiahnutie úspor z rozsahu, najmä na dosiahnutie dostatočného rozsahu na pokrytie fixných nákladov na zriadenie, prevádzku a monitorovanie značky. Obmedzenia môžu byť nevyhnutné aj na zosúladienie stimulov zmluvných strán a skoncentrovanie ich úsilia na vykonávanie dohody⁽³³⁴⁾. Ak dohoda zaväzuje zmluvné strany, aby nepôsobili mimo značky alebo normy, tieto strany budú musieť preukázať, prečo samotné zavedenie značky alebo normy nebude stačiť na dosiahnutie efektívnosti. Zvyčajne stačí, ak dohoda definuje normu udržateľnosti ako spoločnú minimálnu normu, čím ponecháva zúčastneným podnikom priestor na individuálne uplatňovanie vyššej normy udržateľnosti, ako je spoločne dohodnutá norma.
586. Dohoda môže byť potrebná aj v prípadoch, keď zmluvné strany môžu preukázať, že pre spotrebiteľov na relevantnom trhu je ťažké, napríklad z dôvodu nedostatočných vedomostí alebo informácií o samotnom produkte alebo dôsledkoch jeho používania, objektívne porovnať budúce výhody, ktoré získajú z dohody, s okamžitou škodou, ktorú v dôsledku tej istej dohody utrpia, a že v dôsledku toho preceňujú význam okamžitého účinku. Spotrebiteľia napríklad nemusia byť schopní oceniť budúce výhody v podobe lepšej kvality a inovácie, ak je okamžitým účinkom zvýšenie ceny produktu.
587. Všeobecne platí, že povinnosti uložené dohodami o udržateľnosti by nemali ísť nad rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie cieľa dohody.
- 9.4.3. *Prenesenie na spotrebiteľov*
588. V druhej podmienke článku 101 ods. 3 sa vyžaduje, aby spotrebiteľia získali primeraný podiel na uvádzaných výhodách. Pojem „spotrebiteľia“ zahŕňa všetkých priamych alebo nepriamych používateľov produktov, na ktoré sa vzťahuje dohoda⁽³³⁵⁾. Spotrebiteľia získajú primeraný podiel na výhodách, ak výhody vyplývajúce z dohody prevažujú nad škodou spôsobenou tou istou dohodou, takže celkový vplyv na spotrebiteľov na relevantnom trhu je prinajmenšom neutrálny⁽³³⁶⁾. Prínosy pre udržateľnosť, ktoré vyplývajú z dohôd, sa preto musia týkať spotrebiteľov produktov, na ktoré sa tieto dohody vzťahujú.
589. V mnohých prípadoch môže byť zrejmé, že prínosy pre udržateľnosť buď nesúvisia so spotrebiteľmi na relevantnom trhu, alebo že by neboli dostatočne významné na to, aby kompenzovali škodu na relevantnom trhu. Naopak, môžu sa vyskytnúť prípady, keď je poškodenie hospodárskej súťaže v porovnaní s potenciálnymi výhodami zjavne nevýznamné, čím sa vylúči potreba podrobného posúdenia. Môžu však nastať aj prípady, keď sa podrobnému posúdeniu nedá vyhnúť.

⁽³³²⁾ Napríklad environmentálna regulácia sleduje tento cieľ prostredníctvom daní, zákazov alebo dotácií.

⁽³³³⁾ Ak sú podniky viazané systémom stropov a obchodovania, ako je napríklad systém EU ETS, je potrebné vziať do úvahy, že akékoľvek zníženie znečistenia a zodpovedajúce zníženie využívania emisných kvót z daného podniku alebo odvetvia uvoľní tieto kvóty, čo vedie k nulovému čistému vplyvu na znečistenie, ak nedôjde k zníženiu emisných kvót (tzv. efekt vodnej postele).

⁽³³⁴⁾ Pozri najmä bod 80 usmernení k článku 101 ods. 3.

⁽³³⁵⁾ Patria sem výrobcovia, ktorí používajú produkty ako vstup, veľkoobchodníci, maloobchodníci a koneční spotrebiteľia, t. j. fyzické osoby, ktoré konajú na účely, ktoré možno považovať za činnosti mimo ich živnosti alebo povolania.

⁽³³⁶⁾ Pozri bod 85 usmernení k článku 101 ods. 3, pozri aj rozsudok z 23. novembra 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 72.

9.4.3.1. Individuálne výhody hodnoty z používania

590. Spotrebiteľské výhody zvyčajne vyplývajú zo spotreby alebo používania produktov, na ktoré sa vzťahuje posudzovaná dohoda. Tieto výhody môžu mať podobu zlepšenej kvality alebo rozmanitosti produktov vyplývajúcej z kvalitatívnej efektívnosti alebo sa môžu prejavíť vo forme zníženia cien v dôsledku efektívnosti nákladov. Takéto výhody môžu vyplývať aj zo spotreby udržateľného produktu rovnakým spôsobom ako zo spotreby akéhokoľvek iného produktu. Tieto prínosy možno označiť ako „individuálne výhody hodnoty z používania“, keďže vyplývajú z používania produktu a priamo zlepšujú skúsenosti spotrebiteľov s daným produktom.
591. Napríklad zelenina vypestovaná pomocou organických hnojív môže mať pri konzumácii lepšiu chuť a/alebo byť pre spotrebiteľov zdravšia ako zelenina vypestovaná pomocou neorganických hnojív. Podobne nahradenie plastov odolnejšími materiálmi v rôznych produktoch môže zvýšiť životnosť daných produktov. Za týchto okolností dostávajú spotrebiteľia vyššiu kvalitu už len tým, že daný produkt spotrebúvajú. Toto sú typické kvalitatívne výhody, ktoré môže priniesť dohoda obmedzujúca hospodársku súťaž a ktoré môžu prevážiť nad škodou spôsobenou zvýšením ceny (v dôsledku dohodnutého používania drahších udržateľných materiálov) alebo obmedzením výberu (v dôsledku dohodnutého nepoužívania neudržateľného produktu). Ak sú výhody dostatočne významné na to, aby prevážili nad škodou spôsobenou zvýšením ceny alebo obmedzením výberu, kompenzujú spotrebiteľom poškodenie tou istou dohodou, a tým spĺňajú druhú podmienku článku 101 ods. 3.
592. V uvedených príkladoch spolu s individuálnymi výhodami hodnoty z používania môžu byť príslušné dohody sprevádzané pozitívnymi účinkami, ktoré sa spotrebiteľov priamo netýkajú (pozitívne externality). Pozitívne externality sú prítomné vtedy, keď sa znížia negatívne externality, ako je znečistenie, erózia pôdy atď. Tieto pozitívne externality, ktoré môže spoločnosť využívať teraz alebo v budúcnosti, by možno bez danej dohody obmedzujúcej hospodársku súťaž nevznikli. Tieto pozitívne externality sa líšia od individuálnych výhod hodnoty z používania, ktoré majú spotrebiteľia na relevantnom trhu (pozri oddiel 9.4.3.3).
593. Dohodami určenými na zníženie množstva obalov sa môžu takisto znížiť výrobné a distribučné náklady a v konečnom dôsledku aj cena produktu. Napríklad dohodou medzi konkurentmi o poskytovaní koncentrovaných čistiacich prostriedkov vo fľašiach s menšou veľkosťou sa môžu znížiť náklady na materiály, dopravu a skladovanie. Podobne dohodami určenými na spoločné využívanie infraštruktúry alebo distribučných dopravných služieb s konkurentmi sa môžu znížiť náklady zmluvných strán, a tým aj konečná cena produktu. Škody vyplývajúce z takýchto dohôd môžu v skutočnosti spočívať v obmedzenom výbere spotrebiteľov, ale výhoda nižšej ceny môže prevážiť škody vyplývajúce z obmedzenia výberu alebo dokonca zo zníženej kvality služieb alebo produktov⁽³³⁷⁾. S rovnakými dohodami sa môžu spájať aj pozitívne externality zahŕňajúce znížený negatívny vplyv na životné prostredie (pozri oddiel 9.4.3.3 ďalej).

9.4.3.2. Individuálne výhody hodnoty bez používania

594. Spotrebiteľské výhody vyplývajúce z dohôd o udržateľnosti nemusia zahŕňať len priame výhody z používania udržateľného produktu, ale aj nepriame výhody vyplývajúce z toho, že spotrebiteľia oceňujú vplyv svojej udržateľnej spotreby na ostatných. Niektorí spotrebiteľia si najmä môžu viac ceníť svoju spotrebu udržateľného produktu než spotrebu neudržateľného produktu, pretože udržateľný produkt má na ostatných menej negatívny vplyv ako ten, ktorý nie je udržateľný.
595. Spotrebiteľia sa napríklad môžu rozhodnúť pre konkrétny umývací prostriedok nie preto, že umýva lepšie, ale preto, že menej kontaminuje vodu. Podobne môžu byť spotrebiteľia pripravení zaplatiť vyššiu cenu za nábytok vyrobený z dreva, ktoré vyrástlo a ťaží sa udržateľným spôsobom, nie kvôli lepšej kvalite nábytku, ale preto, že spotrebiteľia chcú zastaviť odlesňovanie a stratu prirodzených biotopov. V rovnakom duchu sa vodiči môžu rozhodnúť pre používanie drahšieho paliva nie preto, že je kvalitnejšie a lepšie pre ich vozidlá, ale preto, že menej znečisťuje.

⁽³³⁷⁾ Zníženie hraničných alebo variabilných nákladov bude pravdepodobne relevantnejšie pre posúdenie efektívnosti ako zníženie fixných nákladov; hraničné a variabilné náklady v zásade pravdepodobnejšie povedú k nižším cenám pre spotrebiteľov.

596. Za týchto okolností nejde o priame zlepšenie skúsenosti spotrebiteľov s používaním produktu. Napriek tomu sú spotrebiteľia pripravení zaplatiť vyššiu cenu za udržateľný produkt alebo obmedziť spotrebiteľský výber tým, že nebudú používať neudržateľný variant produktu, aby zabezpečili prospech pre spoločnosť alebo budúce generácie. Nepriame výhody hodnoty z nepoužívania sa teda získavajú pre spotrebiteľov na príslušnom trhu prostredníctvom ich osobného/individuálneho ocenenia vplyvu na iných, a to vrátane neužívateľov mimo relevantného trhu.
597. Spotrebiteľia, ktorí sú ochotní zaplatiť za takéto produkty viac, ich vnímajú ako kvalitnejšie práve pre výhody, ktoré z toho plynú ostatným. Z ekonomického hľadiska sa preto takéto nepriame kvalitatívne výhody nelíšia od zvyčajných výhod zvyšujúcich kvalitu, ktorými sa zvyšuje priama hodnota z používania produktu, ako sa uvádza v oddiele 9.4.3.1. Meranie takýchto nepriamych výhod hodnoty bez používania sa môže uskutočniť skúmaním ochoty spotrebiteľov zaplatiť, napríklad prostredníctvom zákazníckych prieskumov.
598. Môže existovať rozdiel medzi tým, čo spotrebiteľia uvádzajú ako svoje preferencie, a aké preferencie naznačuje ich nákupné správanie. To môže naznačovať, že uvedené preferencie nadhodnocujú alebo naopak podhodnocujú skutočné preferencie. Na zmiernenie takýchto skreslení súvisiacich s hypotetickými voľbami v prieskumoch sa musí v prieskumoch poskytnúť užitočný a vhodný kontext. Okrem toho môžu položené otázky zohľadňovať spoločenské normy, spotrebiteľské znalosti a zvyky alebo očakávania týkajúce sa správania iných.
599. Všeobecnejšie povedané, na splnenie svojho dôkazného bremena podľa článku 101 ods. 3 musia zmluvné strany dohody poskytnúť presvedčivé dôkazy preukazujúce skutočné preferencie spotrebiteľov. Zmluvné strany dohody by sa mali vyhýbať prenášaniu svojich vlastných preferencií na spotrebiteľov.
600. Pri posudzovaní ochoty spotrebiteľov zaplatiť nie je potrebné posudzovať ochotu každého spotrebiteľa na relevantnom trhu. Na účely prešetrovania postačuje, aby posúdenie vychádzalo z reprezentatívnej časti všetkých spotrebiteľov na relevantnom trhu⁽³³⁸⁾.

9.4.3.3. Kolektívne výhody

601. Oddiel 9.4.3.2 sa vzťahuje na individuálne výhody hodnoty z nepoužívania, ktoré sú obmedzené na dobrovoľné (altruistické) voľby jednotlivých spotrebiteľov. Nie všetky negatívne externality sa však dajú odstrániť dobrovoľným, individuálnym konaním spotrebiteľov. Keďže vplyv individuálnej spotreby na udržateľnosť nepripadá nevyhnutne na konzumujúceho jednotlivca, ale na väčšiu skupinu, môže byť potrebné kolektívne konanie, napríklad dohoda o spolupráci, aby sa internalizovali negatívne externality a poskytli výhody z udržateľnosti väčšej skupine v rámci spoločnosti⁽³³⁹⁾. Spotrebiteľia napríklad nemusia byť ochotní zaplatiť vyššiu cenu za produkt vyrobený síce ekologickou, ale nákladnou technológiou. Na zabezpečenie toho, aby sa prejavili výhody súvisiace s používaním tejto ekologickej technológie, môže byť potrebná dohoda o postupnom vyradovaní znečisťujúcej technológie. Tieto výhody sa označujú ako „kolektívne výhody“, pretože k nim dochádza bez ohľadu na individuálne ocenenie produktu spotrebiteľmi a objektívne môžu vzniknúť spotrebiteľom na relevantnom trhu, ak sú spotrebiteľia súčasťou väčšej skupiny príjemcov.
602. Hoci k vyváženiu negatívnych účinkov výhodami vyplývajúcimi z dohôd obmedzujúcich hospodársku súťaž bežne dochádza v rámci relevantného trhu, na ktorý sa dohoda vzťahuje, do úvahy možno vziať aj efektívnosť dosiahnutú na samostatných trhoch, keď sú dva trhy prepojené, a to za predpokladu, že skupina spotrebiteľov dotknutých daným obmedzením a využívajúcich zvýšenie efektívnosti je v podstate tá istá⁽³⁴⁰⁾.

⁽³³⁸⁾ Rozsudok z 23. novembra 2006, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, bod 72.

⁽³³⁹⁾ Zlyhanie trhu v takýchto situáciách zvyčajne spočíva v tom, že neudržateľná spotreba spôsobuje negatívne externality ostatným. Tieto externality (ako sú emisie) nie sú plne internalizované jednotlivými kupujúcimi, a preto dochádza k ich nadmernému výskytu. Podobne môže zlyhanie trhu zahŕňať pozitívne externality z udržateľnej spotreby, ktoré spotrebiteľia na seba navzájom prenášajú. Na voľnom trhu však nevznikajú v dostatočnej miere v podstate z rovnakého dôvodu.

⁽³⁴⁰⁾ Bod 43 usmernení o uplatňovaní článku 101 ods. 3; pozri aj rozsudok z 27. septembra 2006, GlaxoSmithKline Services a i./Komisia, T-168/01, EU:T:2006:265, body 248 a 251; rozsudok z 11. septembra 2014, MasterCard Inc, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, bod 242; rozhodnutie Komisie z 23. mája 2013 vo veci AT.39595 Air Canada/United Airlines/Lufthansa („STAR alliance“).

603. Obdobne, ak sa spotrebiteľia na relevantnom trhu do značnej miery prekrývajú s príjemcami výhod mimo relevantného trhu alebo tvoria ich časť, možno vziať do úvahy kolektívne výhody pre spotrebiteľov na relevantnom trhu, ktoré sa vyskytujú mimo tohto trhu, ak sú dostatočne významné na to, aby spotrebiteľom na relevantnom trhu nahradili utrpenú škodu⁽³⁴¹⁾.
604. Napríklad vodiči, ktorí nakupujú menej znečisťujúce palivo, sú zároveň občanmi, ktorí by mali prospech z čistejšieho ovzdušia, ak by sa používalo menej znečisťujúce palivo. V rozsahu, v akom je možné zistiť podstatné prekrývanie spotrebiteľov (v tomto prípade vodičov) a príjemcov výhod (občanov), sú prínosy čistejšieho ovzdušia z hľadiska udržateľnosti v zásade relevantné pre posúdenie a možno ich vziať do úvahy, ak sú dostatočne významné na to, aby nahradili spotrebiteľom na relevantnom trhu utrpenú škodu. A naopak, spotrebiteľia si môžu kúpiť oblečenie vyrobené z udržateľnej bavlny, v prípade ktorej sa znižuje spotreba chemikálií a vody na pôde, na ktorej sa pestuje. Takéto environmentálne výhody by sa v zásade mohli vziať do úvahy ako kolektívne výhody. Medzi spotrebiteľmi oblečenia a príjemcami týchto environmentálnych výhod, ktoré sa vyskytujú iba v oblasti, v ktorej sa pestuje bavlna, však pravdepodobne nedochádza k podstatnému prekrývaniu. Preto je nepravdepodobné, že by tieto kolektívne výhody vznikli pre spotrebiteľov na relevantnom trhu. V miere, do akej sú spotrebiteľia ochotní zaplatiť viac, ak je ich oblečenie vyrobené z udržateľne pestovanej bavlny, sa miestne environmentálne výhody môžu vziať do úvahy ako individuálne výhody hodnoty z nepoužívania pre spotrebiteľov oblečenia (pozri oddiel 9.4.3.2).
605. Na dosiahnutie kolektívnych výhod môže byť často potrebné, aby dohoda pokrývala značnú časť trhu. Ak napríklad iba dvaja z desiatich výrobcov práčok súhlasia, že sa vzdajú znečisťujúcejších variantov, potom je nepravdepodobné, že by dohoda dokázala zabrániť parazitovaniu, a teda je nepravdepodobné, že dostatočne zníži znečistenie, pretože spotrebiteľia, ktorí myslia na vlastný záujem, by si mohli kúpiť znečisťujúce varianty od jedného alebo viacerých zvyšných dodávateľov⁽³⁴²⁾.
606. Na zohľadnenie kolektívnych výhod by zmluvné strany mali byť schopné:
- a) jasne opísať uvádzané výhody a poskytnúť dôkaz, že sa už prejavili alebo pravdepodobne prejavia;
 - b) jasne vymedziť príjemcov výhod;
 - c) preukázať, že spotrebiteľia na relevantnom trhu sa podstatne prekrývajú s príjemcami alebo sú ich súčasťou,^a
 - d) preukázať, aká časť kolektívnych výhod, ktoré sa prejavili alebo pravdepodobne prejavia mimo relevantného trhu, vznikne pre spotrebiteľov produktu na relevantnom trhu.
607. Dôkazy o kolektívnych výhodách založené na správach subjektov verejného sektora alebo na správach vypracovaných uznávanými akademickými organizáciami môžu mať pre toto posúdenie mimoriadnu hodnotu.
608. Ak nie sú k dispozícii údaje umožňujúce kvantitatívnu analýzu daných výhod, musí byť možné predvídať jednoznačne identifikovateľný pozitívny vplyv na spotrebiteľov, ktorý nie je okrajový. Súčasné skúsenosti s meraním a kvantifikáciou kolektívnych výhod sú stále nedostatočné. Komisia bude môcť poskytnúť ďalšie usmernenia v tejto záležitosti po zhromaždení skúseností s riešením konkrétnych prípadov, čo by mohlo umožniť vývoj metódik posudzovania.

9.4.3.4. Ktorékoľvek alebo všetky typy výhod

609. Zmluvné strany dohody o udržateľnosti môžu v každom prípade predložiť dôkazy a argumenty na podporu tvrdení o ktoromkoľvek z troch typov spotrebiteľských výhod alebo o všetkých z nich. Výber zmluvných strán môže závisieť od špecifickosti prípadu a spoľahlivosti dostupných dôkazov. V niektorých prípadoch môže na splnenie podmienok článku 101 ods. 3 postačovať uvedenie len individuálnych výhod hodnoty z používania, zatiaľ čo v iných prípadoch budú postačovať individuálne výhody hodnoty bez používania alebo kolektívne výhody. V iných prípadoch môže byť možná kombinácia dvoch alebo všetkých troch typov výhod.

⁽³⁴¹⁾ Škoda sa môže spotrebiteľom nahradiť prostredníctvom jedného typu výhod udržateľnosti alebo prostredníctvom kombinácie individuálnych a kolektívnych výhod, pozri oddiel 9.4.3.4.

⁽³⁴²⁾ V tomto prípade je však obmedzená nielen potenciálna výhoda dohody z dôvodu nedostatočného pokrytia, ale aj potenciálne poškodenie hospodárskej súťaže (v podstate z rovnakých dôvodov).

9.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

610. Podľa štvrtej podmienky článku 101 ods. 3 dohodou sa nesmie umožňovať zmluvným stranám vylúčenie hospodárskej súťaže vo vzťahu k podstatnej časti daných produktov. Podmienkou sa v podstate zabezpečuje, že na trhu, ktorého sa dohoda týka, vždy zostane určitý stupeň zvyškovej hospodárskej súťaže bez ohľadu na rozsah výhod.
611. Táto posledná podmienka môže byť splnená, aj keď dohoda obmedzujúca hospodársku súťaž pokrýva celé odvetvie, pokiaľ zmluvné strany dohody intenzívne pokračujú v súťaži aspoň v jednom dôležitom aspekte hospodárskej súťaže. Napríklad, ak sa dohodou vylučuje hospodárska súťaž v oblasti kvality alebo rozmanitosti, ale hospodárska súťaž v oblasti ceny je takisto dôležitým parametrom hospodárskej súťaže v príslušnom odvetví a nie je obmedzená, táto podmienka môže byť splnená.
612. Okrem toho, ak konkurenti súťažia s radom odlišných produktov na tom istom relevantnom trhu, vylúčenie hospodárskej súťaže pre jeden alebo viacero variantov produktu nevyhnutne neznamená, že hospodárska súťaž na relevantnom trhu je vylúčená.
613. Podobne, ak sa konkurenti rozhodnú nepoužívať konkrétnu znečisťujúcu technológiu alebo určitú neudržateľnú zložku pri výrobe svojich produktov, hospodárska súťaž medzi konkurentmi nebude vylúčená, ak budú naďalej súťažiť v cene a/alebo kvalite konečného produktu.
614. Prekážkou splnenia tejto podmienky napokon nebude ani vylúčenie hospodárskej súťaže na určité obdobie, ak to nemá vplyv na rozvoj hospodárskej súťaže po uplynutí tohto času. Napríklad dohodou medzi konkurentmi o dočasnom obmedzení výroby jedného variantu produktu, ktorý obsahuje neudržateľnú zložku, s cieľom uviesť na trh jeho udržateľnú náhradu a dosiahnuť informovanosť spotrebiteľov o vlastnostiach nového produktu, sa splní posledná podmienka súťaže.

9.5. Zapojenie subjektov verejného sektora

615. Zapojenie vládnych alebo miestnych orgánov do procesu uzatvárania dohôd o udržateľnosti alebo vedomosť týchto orgánov o existencii takýchto dohôd nie je sama osebe dôvodom na to, aby sa takéto dohody považovali za zlučiteľné s pravidlami hospodárskej súťaže. Takéto zapojenie alebo povedomie subjektov verejného sektora nezabavuje zmluvné strany dohody o udržateľnosti zodpovednosti za porušenie článku 101 ods. 1. Podobne, ak akty subjektov verejného sektora len nabádajú podniky k autonómnemu protisúťažnému správaniu alebo im ho uľahčujú, na tieto podniky sa naďalej vzťahuje článok 101 ods. 1 ⁽³⁴³⁾.
616. Zmluvné strany dohody o udržateľnosti, ktorá obmedzuje hospodársku súťaž, však nebudú niesť zodpovednosť za porušenie práva hospodárskej súťaže, ak boli k uzavretiu dohody prinútené alebo to vyžadovali subjekty verejného sektora, alebo ak subjekty verejného sektora účinnosť dohody posilňujú ⁽³⁴⁴⁾.

9.6. Príklady

617. Dohoda, ktorá využíva výhodu nezáväzného pravidla bezpečného prístavu

Príklad 1

Situácia: Raňajkové cereálie sa predávajú v atraktívnych farebných kartónových škatuliach. V priebehu rokov sa tieto škatule zväčšili nie preto, že by sa zvýšil obsah, ale len preto, aby vyzerali pre spotrebiteľov atraktívnejšie a sľubnejšie. Ide o ziskovú marketingovú stratégiu, pretože spotrebiteľia často nakupujú raňajkové cereálie spontánne a väčšia veľkosť vyvoláva dojem, že ide o výhodnejší nákup. Keďže podľa tejto stratégie postupovali všetci výrobcovia, nemalo to významný vplyv na ich podiely na trhu. Viedlo to však k prebytku približne 15 % obalového materiálu používaného na ich produkty.

⁽³⁴³⁾ Rozsudok z 9. septembra 2003, CIF, C-198/01, EU:C:2003:430, bod 56.

⁽³⁴⁴⁾ Rozsudok z 12. decembra 2013, Soa Nazionale Costruttori, C-327/12, EU:C:2013:827, bod 38; rozsudok z 5. decembra 2006, Cipolla a i., C-94/04, EU:C:2006:758, bod 47.

Mimovládna organizácia Prevent Waste kritizovala stratégiu „prázdnych škatúl“ výrobcov raňajkových cereálií ako nehospodárnu a škodlivú pre životné prostredie, pretože využíva viac prírodných zdrojov, ako je potrebné na efektívnu výrobu a distribúciu týchto produktov. Výrobcovia raňajkových cereálií, organizovaní vo svojej obchodnej organizácii, v reakcii na to súhlasili s obmedzením prebytočného balenia svojich produktov. Spoločne sa dohodli, že obmedzia prebytok na maximálne 3 %, aby sa zabezpečilo, že škatule s cereáliami sa budú stále ľahko používať, a svoje rozhodnutie zverejnili. Dohodu výrobcovia vykonávajú od začiatku roka a pokrýva 100 % trhu. V dôsledku toho sa náklady na balenie, ktoré tvoria 6 % veľkoobchodnej ceny, znížili približne o 10 %. To viedlo k zníženiu veľkoobchodnej ceny raňajkových cereálií o približne 0,5 % a maloobchodnej ceny o 0 – 0,5 %.

Analýza: Konkurenti sa dohodnú na prvku, ktorý má vplyv na cenu produktu, ale urobia tak transparentným spôsobom, ktorý umožňuje každému osvojiť si tento prístup bez toho, aby bol povinný tak urobiť. Nedochádza k výmene citlivých informácií a dodržiavanie rozhodnutia je možné ľahko monitorovať. Okrem toho majú výrobcovia cereálií možnosť ďalej zmenšovať svoje vlastné obaly, ak si to želajú. Dohoda o obmedzení nadmerného balenia má navyše veľmi malý a dokonca aj znižujúci vplyv na cenu raňajkových cereálií, neovplyvňuje hospodársku súťaž medzi výrobcami cereálií v hlavných parametroch ceny, kvality a inovácií a hospodársku súťaž v oblasti marketingu ovplyvňuje iba vo veľmi obmedzenom rozsahu (vzhľadom na zjavne obmedzený vplyv stratégie „nadmernej veľkosti“ škatúl). Dohoda preto spĺňa podmienky pravidla bezpečného prístavu, a preto sa na ňu nevzťahuje článok 101 ods. 1. Dohodou sa v skutočnosti zlepšuje výsledok pre spotrebiteľov, pretože odstraňuje nákladné stratégie nadmerného balenia, ktoré majú malý vplyv na hospodársku súťaž.

618. Dohoda, ktorá nemá výrazný vplyv na hospodársku súťaž

Príklad 2

Situácia: Mimovládna organizácia Fair Tropical Fruits spolu s niekoľkými obchodníkmi s ovocím vytvorila značku pre spravodlivo obchodované tropické ovocie (označenie „FTF“). Na to, aby mohli firmy obchodujúce s tropickým ovocím používať toto označenie, musia zaručiť, že príslušné ovocie pochádza z fariem, kde sa dodržiavajú určité minimálne podmienky, pokiaľ ide o bezpečné používanie pesticídov. Tieto firmy môžu voľne obchodovať aj s ovocím pod inými označeniami. Organizácia Fair Tropical Fruits vytvorila monitorovací systém na osvedčenie, že produkty predávané pod označením FTF spĺňajú minimálne podmienky. Podmienky účasti a metodika a výsledky monitorovacieho systému sú dostupné na webovom sídle Fair Tropical Fruits. Ovocie predávané pod označením FTF je drahšie ako iné tropické ovocie, s ktorým sa obchoduje.

Označenie FTF bolo zavedené v celej EÚ a niekoľko veľkých obchodníkov toto označenie používa a podpísalo dohodu o dodržiavaní minimálnych podmienok označenia. Označenie si niektorí spotrebiteľia rýchlo obľúbili. V závislosti od druhu tropického ovocia a príslušného geografického trhu sa podiely na trhu ovocia predávaného v EÚ pod daným označením teraz pohybujú od 2,6 % v prípade ananásu do 14,7 % v prípade manga. Zvyšok trhu zásobujú tí istí obchodníci pôsobiaci mimo označenia a iní obchodníci, ktorí nie sú zmluvnými stranami dohody.

Analýza: Vyššia cena ovocia predávaného pod označením FTF si môže vyžadovať posúdenie účinkov dohody. Avšak je nepravdepodobné, že by dohody o vytvorení označenia a udelení licencie na jeho používanie viedli k výrazne negatívnym účinkom, pretože produkty, na ktoré sa vzťahuje dohoda, majú na rôznych trhoch v EÚ len skromné trhové podiely. Významné podiely na trhu a hospodársku súťaž majú v rukách iné označenia a konvenčné produkty, účasť na označení FTF je na dobrovoľnom a nevýlučnom základe a licencia na používanie označenia závisí len od dodržiavania určitých minimálnych podmienok. Na dohody sa teda nevzťahuje článok 101 ods. 1. Dohodami sa môže v skutočnosti rozšíriť výber dostupný pre spotrebiteľov tým, že im umožnia identifikovať produkty, ktoré majú vlastnosti „spravodlivého obchodu“.

619. Dohoda, ktorá pravdepodobne neobmedzuje hospodársku súťaž podľa článku 101 ods. 1 a/alebo pravdepodobne spĺňa podmienku podľa článku 101 ods. 3.

Príklad 3

Situácia: Ako odpoveď na zistenia výskumu odporúčaného obsahu tuku v určitých spracovaných potravinách, ktorý uskutočnil vládou financovaný think-tank 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 stanovia 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 think-tankom, ktorý upozornil na nebezpečenstvá vysokého obsahu tuku v spracovaných potravinách.

Analýza: Hoci 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. Výber spotrebiteľov na trhoch s produktmi by sa preto mohol obmedziť. Zmluvné strany však budú môcť naďalej 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 obchodná značka. Hospodárska súťaž, pokiaľ ide o obsah tuku v ponuke produktov, sa okrem toho 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. Aj keby sa však zistilo, že dohoda má citlivý negatívny vplyv na hospodársku súťaž podľa článku 101 ods. 1 – pretože sa spotrebiteľom vzala možnosť výberu potravín s vysokým obsahom tuku – výhody pre spotrebiteľov z hľadiska hodnoty získaných informácií a priaznivé účinky na zdravie pravdepodobne prevážia ujmu a dohoda pravdepodobne splní podmienky článku 101 ods. 3.

620. Dohoda, ktorá obmedzuje hospodársku súťaž podľa článku 101 ods. 1 a nespĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

Príklad 4

Situácia: Všetci veľkí výrobcovia nábytku na konkrétnom trhu súhlasia so zavedením označenia „zelený strom“ pre nábytok vyrobený z dreva pestovaného udržateľným spôsobom. V súčasnosti zákon neukladá v prípade dreva žiadne normy udržateľnosti. Zmluvné strany sa dohodli na uplatňovaní novej normy, ktorá vyžaduje, aby sa počas troch rokov minimálne 30 % dreva použitého na výrobu nábytku pestovalo udržateľným spôsobom. Po uvedenom období bude musieť všetok nábytok vyrobený zmluvnými stranami zodpovedať dohodnutej norme a bude mať označenie „zelený strom“. Zmluvné strany majú stále možnosť vyrábať nábytok, ktorý dodržiava (aj) vyššie normy pod inými označeniami. Niektorí výrobcovia to už robia. Dohodnutá norma udržateľnosti spomaľuje, ale nezastavuje znižovanie zalesnených plôch a degradáciu ich biodiverzity. Z tohto dôvodu mimovládne organizácie kritizovali označenie za to, že prináša „príliš málo, príliš neskoro“.

Výrobcovia nábytku, ktorí sú zmluvnými stranami dohody, majú celkový trhovú podiel 85 %. V súčasnosti približne 80 % celkového predaja zmluvných strán tvorí nábytok vyrobený z dreva, ktoré sa nepestuje, ani sa neťaží udržateľným spôsobom. Zvyšných 15 % trhu majú menší výrobcovia, ktorí predávajú pod inými označeniami udržateľnosti. Štúdie, ktoré si výrobcovia nábytku objednali od konzultantov tretích strán, odhadujú, že dodržiavanie normy označenia „zelený strom“ zvýši náklady na drevo v priemere o 40 % a že sa tým zvýšia náklady na výrobu nábytku, pre ktorý je drevo hlavnou zložkou, v priemere o 20 %. Výrobné náklady tvoria v priemere 60 % konečnej ceny, zvyšných 40 % sú náklady na distribúciu. Dá sa očakávať, že zvýšenie konečnej ceny nábytku bude v priemere o 12 %.

Samostatne publikovaná štúdia naznačuje, že spotrebiteľia sú v priemere ochotní zaplatiť o 5 % viac za nábytok vyrobený podľa normy „zeleného stromu“ v porovnaní s neudržateľným dreveným nábytkom. Tento výskum je založený na prieskume spotrebiteľov o ich ochote platiť za nábytok vyrobený z dreva, ktorý spĺňa normu „zeleného stromu“, a na výberovom experimente, ktorý zahŕňa rôzne možnosti nákupu nábytku rôznych noriem a cien.

Analýza: Vzhľadom na pokrytie trhu dohodou a výrazný nárast cien je pravdepodobné, že dohoda porušuje článok 101 ods. 1. Je nepravdepodobné, že možná efektívnosť v podobe zlepšenej udržateľnosti pri pestovaní a ťažbe dreva prinesie spotrebiteľom výhody, ktoré prevážia očakávané zvýšenie cien: štúdia o ochote spotrebiteľov platiť ukazuje, že spotrebiteľia v priemere oceňujú zlepšené podmienky udržateľnosti podstatne menej (5 % konečnej ceny) ako očakávané zvýšenie ceny o 12 %. Okrem toho sa zdá nepravdepodobné, že dohoda je nevyhnutná na zvýšenie noriem udržateľnosti pri pestovaní dreva. Svedčí o tom skutočnosť, že niektoré zmluvné strany a ďalší výrobcovia nábytku už používajú vyššie normy a označenia. Inými slovami, nie je jasné, prečo je dohoda potrebná na sprísnenie noriem udržateľnosti a prečo by individuálne konanie každého výrobcu nábytku neumožnilo, aby sprísnil normy podobným spôsobom alebo – ako výsledok konkurenčného tlaku – dokonca lepším spôsobom. Dohoda preto nespĺňa minimálne dve z podmienok článku 101 ods. 3, a preto sa na ňu nemôže vzťahovať výnimka zo zákazu podľa článku 101 ods. 1.

621. Dohoda, ktorá obmedzuje hospodársku súťaž podľa článku 101 ods. 1 a spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

Príklady: 5

Výrobcovia práčok v súčasnosti vyrábajú celý rad práčok od najnovších modelov, ktoré sú technicky pokročilejšie, až po staršie modely, ktoré sú technicky menej pokročilé. Zatiaľ čo staršie, menej pokročilé modely spotrebujú viac elektriny a vody, vyrábajú sa lacnejšie a predávajú sa za nižšie ceny ako novšie a technicky pokročilejšie modely. V súlade s nariadením EÚ sú všetky modely zaradené do ôsmich kategórií energetickej účinnosti, od A po H, a podľa toho sa označujú.

Inovácie v tomto odvetví sa zameriavajú na ďalšie zlepšovanie energetickej účinnosti nových modelov. Výrobcovia práčok však cítia zodpovednosť aj za to, aby sa pokúsili znížiť energetickú spotrebu svojich práčok inými spôsobmi. Dohodli sa preto na postupnom ukončení výroby a predaja práčok v kategóriách F až H, čo sú staršie a energeticky najmenej efektívne modely. Tieto staršie modely aj najmenej hospodárne využívajú vodu.

Dohoda zahŕňa všetkých výrobcov, a preto pokrýva takmer 100 % trhu. Stanovuje sa v nej, že výroba a predaj práčok v kategóriách F až H sa do dvoch rokov postupne ukončia. Tieto modely v súčasnosti tvoria približne 35 % celého predaja na trhu. Zatiaľ čo všetci zúčastnení výrobcovia už vyrábajú niektoré modely v kategóriách A až E, a preto žiadny z nich nepríde o celý svoj súčasný predaj, každého výrobcu to postihne inak, v závislosti od jeho aktuálneho sortimentu modelov. Je teda pravdepodobné, že bude ovplyvnená hospodárska súťaž medzi výrobcami. Postupné vyradenie kategórií F až H zníži výber práčok dostupných pre spotrebiteľov a zvýši priemerné náklady na nákup. Pre priemerného kupujúceho práčky v kategóriách F až H sa cena práčky zvýši o 40 až 70 EUR.

Pred vykonaním dohody o postupnom vyradení kategórií F až H sa odvetvie pokúsilo presunúť dopyt z týchto kategórií pomocou reklamných kampaní. Štúdie ukázali, že neúspešnosť týchto kampaní je spôsobená skutočnosťou, že pre mnohých spotrebiteľov je ťažké vyvážiť pozitívny vplyv budúceho zníženia ich účtov za elektrinu a vodu s negatívnym vplyvom okamžitého zvýšenia kúpnej ceny práčky.

Tieto štúdie takisto ukazujú, že kupujúci práčok skutočne značne profitujú z postupného vyradenia kategórií F až H. Priemernému kupujúcemu práčky sa zvýšenie kúpnej ceny vráti v priebehu jedného až dvoch rokov, a to v podobe nižších nákladov na elektrinu a vodu. Prevažnej väčšine spotrebiteľov vrátane tých, ktorí práčku využívajú menej často, sa zvýšenie kúpnej ceny vráti do štyroch rokov. Vzhľadom na to, že priemerná životnosť práčok v kategóriách A až E je najmenej päť rokov, spotrebiteľia majú z dohody prospech ako skupina. Tento čistý prínos sa pre všetkých používateľov práčok ešte zvyšuje environmentálnymi prínosmi, ktoré vyplývajú zo spoločného zníženia spotreby elektriny a vody. Zníženie spotreby elektriny vedie k menšiemu znečisteniu z výroby elektriny, z čoho majú spotrebiteľia prínos, pokiaľ zlyhanie trhu súvisiace so znečistením už neriešia iné regulačné nástroje (napr. Európsky systém na obchodovanie s emisiami, ktorý obmedzuje emisie uhlíka). Zníženie spotreby vody vedie k jej nižšiemu znečisteniu. Keďže používatelia práčok tvoria prevažnú väčšinu celkovej populácie, časť týchto environmentálnych prínosov pripadá na spotrebiteľov na relevantnom trhu, ktorých sa dohoda týka.

Analýza: Hoci je pravdepodobné, že dohoda bude mať zjavné negatívne účinky a bude sa na ňu vzťahovať článok 101 ods. 1, je pravdepodobné, že bude spĺňať aj podmienky článku 101 ods. 3. Predovšetkým: i) v dôsledku dohody bude priemerná práčka efektívnejšie využívať energiu a vodu; ii) nebolo by to možné dosiahnuť menej obmedzujúcou dohodou, napríklad spoločnou reklamnou kampaňou alebo označením; iii) spotrebiteľia na relevantnom trhu profitujú z individuálnych hospodárskych prínosov a kolektívnych environmentálnych prínosov a iv) hospodárska súťaž nie je vylúčená, pretože dohoda ovplyvňuje iba rozsah modelov, ktoré sú jedným z ukazovateľov hospodárskej súťaže, a nie iné ukazovatele, pri ktorých sa hospodárska súťaž môže konať a koná.

ISSN 1977-1037 (elektronické vydanie)
ISSN 1725-5236 (papierové vydanie)



Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie
L-2985 Luxemburg
LUXEMBURSKO

SK