

**SK**

**EN**

**EN**



EURÓPSKA KOMISIA

V Bruseli  
SEK(2010) 528

Návrh

**OZNÁMENIE KOMISIE**

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

Návrh

## OZNÁMENIE KOMISIE

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

(Text s významom pre EHP)

## OBSAH

1.	Úvod.....	5
1.1.	Účel a rozsah pôsobnosti.....	5
1.2.	Základné zásady na posudzovanie podľa článku 101 .....	9
1.2.1	Článok 101 ods. 1.....	10
1.2.2.	Článok 101 ods. 3.....	14
1.3.	Štruktúra týchto usmernení .....	15
2.	Všeobecné zásady posudzovania výmeny informácií z hľadiska hospodárskej súťaže .....	16
2.1.	Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti.....	16
2.2.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 1 .....	18
2.2.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže .....	18
2.2.2.	Obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa.....	19
2.2.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.....	20
2.3.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3 .....	25
2.3.1.	Zvýšenie efektívnosti .....	25
2.3.2.	Nevyhnutnosť.....	26
2.3.3.	Prenos na spotrebiteľov.....	26
2.3.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže.....	27
2.4.	Príklady .....	27
3.	Dohody o výskume a vývoji .....	31
3.1.	Vymedzenie pojmu .....	31
3.2.	Relevantné trhy .....	31
3.3.	Posudzovanie podľa článku 101 ods. 1 .....	35

3.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže .....	35
3.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa.....	35
3.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.....	35
3.4.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3 .....	38
3.4.1.	Zvýšenie efektívnosti .....	38
3.4.2.	Nevyhnutnosť .....	38
3.4.3.	Prenos na spotrebiteľov.....	39
3.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže.....	39
3.4.5.	Čas posudzovania.....	39
3.5.	Príklady .....	40
4.	Dohody o výrobe.....	43
4.1.	Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti.....	43
4.2.	Relevantné trhy .....	44
4.3.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 1 .....	44
4.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže .....	44
4.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa.....	45
4.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.....	45
4.4.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3 .....	49
4.4.1.	Zvýšenie efektívnosti .....	49
4.4.2.	Nevyhnutnosť .....	49
4.4.3.	Prenos na spotrebiteľov.....	49
4.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže.....	49
4.5.	Príklady .....	50
5.	Dohody o nákupe .....	55
5.1.	Vymedzenie pojmu .....	55
5.2.	Relevantné trhy .....	55
5.3.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 1 .....	56
5.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže .....	56
5.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa.....	56
5.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.....	56
5.4.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3 .....	58

5.4.1.	Zvýšenie efektívnosti .....	58
5.4.2.	Nevyhnutnosť .....	58
5.4.3.	Prenos na spotrebiteľov .....	59
5.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže .....	59
5.5.	Príklady .....	59
6.	Dohody o komercializácii .....	61
6.1.	Vymedzenie pojmu .....	61
6.2.	Relevantné trhy .....	62
6.3.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 1 .....	62
6.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže .....	62
6.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa .....	63
6.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž .....	63
6.4.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3 .....	65
6.4.1.	Zvýšenie efektívnosti .....	65
6.4.2.	Nevyhnutnosť .....	65
6.4.3.	Prenos na spotrebiteľov .....	66
6.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže .....	66
6.5.	Príklady .....	66
7.	Dohody o štandardizácii .....	69
7.1.	Vymedzenie pojmu .....	69
7.2.	Relevantné trhy .....	70
7.3.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 1 .....	71
7.3.1.	Hlavné problémy hospodárskej súťaže .....	71
7.3.2.	Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa .....	72
7.3.3.	Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž .....	73
7.4.	Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3 .....	78
7.4.1.	Zvýšenie efektívnosti .....	78
7.4.2.	Nevyhnutnosť .....	79
7.4.3.	Prenos na spotrebiteľov .....	80
7.4.4.	Nevylúčenie hospodárskej súťaže .....	80
7.5.	Príklady .....	80

## 1. ÚVOD

### 1.1. Účel a rozsah pôsobnosti

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

ktoré predstavujú koncentráciu v zmysle článku 3 nariadenia o fúziách<sup>1</sup>, ako je to napríklad v prípade plne funkčných spoločných podnikov<sup>2</sup>).

7. Vzhľadom na potenciálne veľký počet druhov a kombinácií horizontálnej spolupráce a trhových okolností, v ktorých pôsobia, je nemožné poskytnúť konkrétne odpovede pre každý možný scenár. Súčasné usmernenia, ktoré vychádzajú z právnych a ekonomických kritérií, majú pomáhať podnikom pri posudzovaní zlučiteľnosti jednotlivej dohody o spolupráci s článkom 101. Tieto kritériá však nepredstavujú kontrolný zoznam, ktorý je možné uplatňovať mechanicky. Každý prípad sa musí posudzovať na základe jeho vlastných skutočností, ktoré si môžu vyžadovať pružné uplatňovanie týchto usmernení.
8. Kritériá stanovené v týchto usmerneniach sa uplatňujú na dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré sa týkajú tovarov a služieb (spolu len „produkty“). Tieto usmernenia dopĺňajú nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj<sup>3</sup> a nariadenie o skupinovej výnimke pre špecializáciu.<sup>4</sup>
9. Napriek tomu, že tieto usmernenia obsahujú určité odkazy na kartely, nemajú za cieľ poskytovať akékoľvek odporúčania, pokiaľ ide o to, čo predstavuje a čo nepredstavuje kartel, ako ho definuje rozhodovacia prax Komisie a judikatúra Súdneho dvora Európskej únie.
10. Pojem „konkurent“ sa v týchto pravidlách používa vo význame skutočný aj potenciálny konkurent. Dve spoločnosti sa považujú za skutočných konkurentov, ak pôsobia na tom istom relevantnom trhu. Spoločnosť sa považuje za potenciálneho konkurenta druhej spoločnosti, ak je pri absencii dohody a v prípade malého a stáleho nárastu relatívnych cien pravdepodobné, že táto prvá spoločnosť by v krátkom časovom období vynaložila ďalšie potrebné investície alebo iné potrebné náklady spojené s preorientovaním sa, aby mohla vstúpiť na relevantný trh, na ktorom pôsobí druhá spoločnosť. Toto posudzovanie musí vychádzať z dostatočne objektívnych dôvodov, čisto teoretická možnosť vstupu na trh nie je dostatočná.<sup>5</sup>
11. Spoločnosti, ktoré tvoria súčasť toho istého „podniku“ v zmysle článku 101 ods. 1, sa podľa týchto pravidiel nepovažujú za konkurentov. Článok 101 sa uplatňuje len na dohody medzi nezávislými podnikmi. V prípade, že jedna spoločnosť („materská spoločnosť“) uplatňuje rozhodujúci vplyv nad druhou spoločnosťou („dcérska spoločnosť“), tvoria jeden hospodársky subjekt, a preto sú súčasťou toho istého

---

<sup>1</sup> Nariadenie Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi, Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

<sup>2</sup> Pozri článok 3 ods. 4 nariadenia o fúziách; so zreteľom na pojem úplne funkčných spoločných podnikov, to znamená, spoločných podnikov, ktoré trvalo vykonávajú všetky funkcie samostatného hospodárskeho subjektu, pozri konsolidované oznámenie Komisie o právomoci, Ú. v. EÚ C 95, 16.4.2008. s. 1, odseky 91 – 109 („konsolidované oznámenie o právomoci“).

<sup>3</sup> Nariadenie Komisie (ES) č. [...] o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie dohôd o výskume a vývoji, Ú. v. EÚ L [...] („nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj“).

<sup>4</sup> Nariadenie Komisie (ES) č. [...] o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie dohôd o špecializácii, Ú. v. EÚ L [...] („nariadenie o skupinovej výnimke špecializácie“).

<sup>5</sup> Pozri oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže Spoločenstva, Ú. v. ES C 372, 9.12.1997, s. 5, odsek 24 („oznámenie o definícii trhu“); pozri aj trinástu správu Komisie o politike hospodárskej súťaže, odsek 55, a rozhodnutie Komisie vo veci IV/32.009, *Elopak/Metal Box-Odin*, Ú. v. ES L 209, 8.8.1990, s. 15.

podniku.<sup>6</sup> To isté platí pre sesterské spoločnosti, to znamená, pre pobočky, nad ktorými uplatňuje rozhodujúci vplyv tá istá materská spoločnosť. Preto sa nepovažujú za konkurentov, dokonca aj keď pôsobia na tých istých geografických trhoch s produktmi. Keďže spoločný podnik tvorí súčasť jedného podniku s každou materskou spoločnosťou, ktoré nad ním spoločne vykonávajú rozhodujúci vplyv a účinnú kontrolu<sup>7</sup>, článok 101 sa neuplatňuje na dohody medzi materskými spoločnosťami a takým spoločným podnikom za predpokladu, že vytvorením spoločného podniku nedošlo k porušeniu práva EÚ v oblasti hospodárskej súťaže. Článok 101 by sa však mohol uplatňovať na dohody medzi materskými spoločnosťami mimo rozsahu pôsobnosti spoločného podniku a so zreteľom na dohodu medzi materskými spoločnosťami o vytvorení spoločného podniku.

12. Dohodami, ktoré uzatvárajú podniky pôsobiace na rôznej úrovni výroby alebo distribučného reťazca, to znamená, vertikálnymi dohodami, sa v zásade zaoberá nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia<sup>8</sup> a pokyny na uplatňovanie vertikálnych obmedzení.<sup>9</sup> 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 je potrebné vertikálne dohody medzi konkurentmi posudzovať podľa zásad uvedených v týchto pravidlách.<sup>10</sup> Ak by bolo potrebné posudzovať také dohody aj podľa nariadenia o skupinovej výnimke a pokynov na uplatňovanie vertikálnych obmedzení, osobitne sa to uvedie v príslušnej kapitole týchto usmernení. V prípade, že taký odkaz chýba, budú sa uplatňovať len nasledujúce kapitoly týchto usmernení.
13. V dohodách o horizontálnej spolupráci sa môžu kombinovať rôzne stupne spolupráce, napríklad výskum a vývoj s výrobou a/alebo s komercializáciou jeho výsledkov. Tieto usmernenia sa vo všeobecnosti vzťahujú aj na také dohody. Nevyhnutný stavebný prvok takej integrovanej spolupráce, ktorý sa nachádza na najvyššej úrovni, určuje, ktorá kapitola súčasných usmernení slúži ako východiskový bod pre posudzovanie príslušnej dohody ako celku. Vo všeobecnosti, takto stanovená

---

<sup>6</sup> Pozri napríklad vec C-73/95, *Viho*, Zb. 1996, s. I-5457, odsek 51. Vykonávanie rozhodujúceho vplyvu zo strany materskej spoločnosti nad správaním dcérskej spoločnosti možno predpokladať v prípade dcérskych spoločností, ktoré sú v úplnom vlastníctve; pozri napríklad vec 107/82, *AEG*, Zb. 1983, s. 3151, odsek 50; vec C-286/98 P, *Stora*, Zb. 2000, s. I-9925, odsek 29; alebo vec C-97/08 P, *Akzo*, Zb. 2009, zatiaľ neuvedené, odseky 60 a nasl. V prípade, že existuje niekoľko materských spoločností, vykonávanie rozhodujúceho vplyvu týmito spoločnosťami možno predpokladať vtedy, ak kontrolujú všetky akcie v spoločnom podniku a ak z konkrétnych dôkazov vyplýva, že majú spoločnú riadiacu právomoc; pozri vec T-314/01, *Avebe*, Zb. s. II-3085, odseky 138 a 139.

<sup>7</sup> Pozri vec T-314/01, *Avebe*, citovanú v poznámke pod čiarou č. 6, odseky 138 a 139. Pokiaľ ide o pojem kontroly, pozri konsolidované oznámenie Komisie o právomoci citované v poznámke pod čiarou č. 2, odseky 11 až 82.

<sup>8</sup> Nariadenie Komisie (EÚ) č. 330/2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na kategórie vertikálnych dohôd a zosúladených postupov, Ú. v. EÚ L102, 23.4.2010, s. 2.

<sup>9</sup> Ú. v. EÚ C [...].

<sup>10</sup> 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 konkurujúcim podnikom na úrovni výroby, alebo ii) dodávateľ je poskytovateľom služieb na niekoľkých úrovniach obchodu, zatiaľ čo kupujúci poskytuje svoj tovar alebo služby na maloobchodnej úrovni a nie je konkurujúcim podnikom na tej úrovni obchodu, na ktorej nakupuje zmluvné služby. Také dohody sa posudzujú výlučne podľa nariadenia o skupinovej výnimke a pokynov na uplatňovanie vertikálnych obmedzení (pozri článok 2 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia, citovaného v poznámke pod čiarou č. 8).

kapitola sa komplexne zaoberá všetkými stupňami takej integrovanej spolupráce. Jednako, posudzovanie týchto činností sa vo všeobecnosti robí aj s prihliadnutím na problémy hospodárskej súťaže a príslušné vysvetlenia uvedené v kapitolách, ktoré sa týkajú činností integrovanej spolupráce orientovaných smerom nadol. Pokiaľ ide o uplatniteľné „bezpečné zóny“, na celú integrovanú spoluprácu sa uplatňujú len bezpečné zóny uvedené v kapitole, ktorá sa týka „nevyhnutného stavebného prvku, ktorý sa nachádza na najvyššej úrovni“.

14. Napríklad na východiskový bod analýzy dohody o horizontálnej spolupráci, ktorá zahrňuje výsledky spoločného výskumu a vývoja a spoločnej výroby, by sa za zvyčajných okolností vzťahovala kapitola o „dohodách o výskume a vývoji“, keďže spoločná výroba sa môže uskutočniť len vtedy, pokiaľ je úspešný spoločný výskum a vývoj. Z toho vyplýva, že výsledky spoločného výskumu a vývoja sú pre následnú spoločnú výrobu rozhodujúce. Dohodu o výskume a vývoji tak možno považovať za nevyhnutnejší stavebný prvok spolupráce, ktorý sa nachádza na najvyššej úrovni. Toto posúdenie by sa zmenilo, ak by sa strany zapojili do spoločnej výroby v každom prípade, to znamená, bez ohľadu na spoločný výskum a vývoj. V tomto prípade by sa možné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž a účinky spolupráce v prospech hospodárskej súťaže v prevažnej miere týkali spoločnej výroby a dohoda by sa preto skúmala podľa zásad stanovených v časti o „dohodách o výrobe“.
15. Článok 101 sa uplatňuje len na tie dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré môžu ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi. Nasledujúce zásady o uplatniteľnosti článku 101 sa preto zakladajú na predpoklade, že dohoda o horizontálnej spolupráci môže do značnej miery ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi.
16. Posudzovanie podľa článku 101, ako sa opisuje v týchto usmerneniach, je bez vplyvu na možné súběžné uplatňovanie článku 102 Zmluvy na dohody o horizontálnej spolupráci.<sup>11</sup>
17. Tieto usmernenia nemajú vplyv na výklad, ktorý môže poskytnúť všeobecný súd a Súdny dvor Európskej únie vo vzťahu k uplatňovaniu článku 101 na dohody o horizontálnej spolupráci.
18. Tieto usmernenia nahrádzajú horizontálne pravidlá, ktoré Komisia uverejnila v roku 2001<sup>12</sup>, a neuplatňujú sa do tej miery, pokiaľ sa uplatňujú predpisy špecifické pre dané odvetvie, ako je to v prípade určitých dohôd, pokiaľ ide o poľnohospodárstvo<sup>13</sup>, dopravu<sup>14</sup> alebo poisťovníctvo<sup>15</sup>. Komisia bude aj naďalej sledovať vykonávanie

---

<sup>11</sup> Pozri vec T-51/89, *Tetra Pak I*, Zb. 1990, s. II-309, odseky 25 a nasl. a usmernenie o prioritách Komisie v oblasti presadzovania práva pri uplatňovaní článku 82 Zmluvy o ES na prípady zneužívania dominantného postavenia podnikov na vylúčenie konkurentov z trhu, Ú. v. EÚ C 45, 24.2.2009, s. 7 („usmernenie o článku 82“).

<sup>12</sup> Pravidlá uplatňovania článku 81 Zmluvy o založení ES na dohody o horizontálnej spolupráci, Ú. v. ES C 3, 6.1.2001, s. 2.

<sup>13</sup> Nariadenie Rady (ES) č. 1184/2006, 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.

<sup>14</sup> Nariadenie Rady (ES) č. 487/2009 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy na určité kategórie dohôd a zosúladených postupov v odvetví leteckej dopravy, Ú. v. EÚ L 148, 11.6.2009, s. 1; nariadenie Rady (ES) č. 169/2009 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 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy na určité kategórie dohôd, rozhodnutí a zosúladených postupov medzi spoločnosťami linkovej námornej dopravy (konzorciami), Ú. v. EÚ L 79, 25.3.2009, s. 1; nariadenie Komisie (ES) č.

nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj a nariadenia o skupinovej výnimke pre špecializáciu<sup>16</sup> a týchto usmernení, pričom bude vychádzať z trhových informácií od aktérov a od vnútroštátnych orgánov pre hospodársku súťaž a môže tieto usmernenia prehodnotiť z hľadiska budúceho vývoja a vyvíjajúcich sa poznatkov.

19. Všeobecné usmernenia o uplatňovaní článku 81 ods. 3<sup>17</sup> obsahujú všeobecné usmernenia k výkladu článku 101. Súčasné usmernenia sa preto musia vykladať zhodne so všeobecnými usmerneniami.

## 1.2. Základné zásady na posudzovanie podľa článku 101

20. Posudzovanie podľa článku 101 pozostáva z dvoch krokov. Prvý krok podľa článku 101 ods. 1 spočíva v posúdení, či predmet dohody medzi podnikmi, ktorá môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi, je v rozpore s hospodárskou súťažou, alebo má skutočné či potenciálne<sup>18</sup> obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Druhým krokom podľa článku 101 ods. 3, ktorý sa stane aktuálnym len v prípade, že sa zistí, že dohoda obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, je stanoviť výhody v prospech hospodárskej súťaže, ktoré dohoda prináša, a posúdiť, či tieto účinky v prospech hospodárskej súťaže prevážia nad obmedzujúcimi účinkami na hospodársku súťaž.<sup>19</sup> Vyvažovanie obmedzujúcich účinkov a účinkov v prospech hospodárskej súťaže sa uskutočňuje výlučne v rámci stanovenom článkom 101 ods. 3.<sup>20</sup> V prípade, že účinky v prospech hospodárskej súťaže neprevážia nad obmedzením hospodárskej súťaže, sa v článku 101 ods. 2 stanovuje, že dohoda sa automaticky stáva neplatnou.
21. Štátne orgány v určitých prípadoch nabádajú podniky, aby uzatvárali dohody o horizontálnej spolupráci s cieľom dosiahnuť cieľ verejnej politiky prostredníctvom samoregulácie. Pravidlá hospodárskej súťaže sa uplatňujú aj naďalej, ak vnútroštátne právne predpisy nevylučujú akýkoľvek priestor na súťažné správanie dotknutých podnikov. Inými slovami, skutočnosť, že štátne orgány podporujú, schvaľujú alebo garantujú dohodu o horizontálnej spolupráci, neznamená, že dohoda je prípustná

---

823/2000 o uplatňovaní článku 81 ods. 3 Zmluvy na určité kategórie dohôd, rozhodnutí a zosúladených postupov medzi spoločnosťami linkovej námornej dopravy (konzorciami), Ú. v. ES L 100, 20.4.2000, s. 24, naposledy zmenené a doplnené nariadením Komisie (ES) č. 611/2005, Ú. v. EÚ L 101, 20.04.2005, s. 10; usmernenia o uplatňovaní článku 81 Zmluvy o ES na služby námornej dopravy, Ú. v. EÚ C 245, 26.9.2008, s. 2.

<sup>15</sup> Nariadenie Komisie (EÚ) č. 267/2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na niektoré kategórie dohôd, rozhodnutí a zosúladených postupov v odvetví poisťovníctva, Ú. v. EÚ L 83, 31.3.2010, s. 1.

<sup>16</sup> Citované v poznámkach pod čiarou č. 3 a 4.

<sup>17</sup> Usmernenia Komisie o uplatňovaní článku 81 ods. 3 zmluvy, Ú. v. EÚ C101, 27.4.2004, s. 97.

<sup>18</sup> Článok 101 ods. 1 zakazuje skutočné aj potenciálne účinky narúšajúce hospodársku súťaž; pozri napr. vec C-7/95 P, *John Deere*, Zb. 1998, s. I-3111, odsek 77; vec C-238/05, *Asnef-Equifax*, Zb. 2006, s. I-11125, odsek 50.

<sup>19</sup> Pozri spojené veci C-501/06 P et al, *GlaxoSmithKline*, Zb. 2009 zatiaľ neoznámené, odsek 95.

<sup>20</sup> Pozri vec T-65/98, *Van den Bergh Foods*, Zb. 2003, s. II-4653, odsek 107; vec T-112/99, *Métropole télévision (M6) a ďalší*, Zb. 2001, s. II-2459, odsek 74; vec T-328/03, *O2*, Zb. 2006, s. II-1231, odseky 69 a nasl., kde súd prvého stupňa (teraz: všeobecný súd) rozhodol, že len v presnom rámci článku 101 ods. 3 možno vyvážiť aspekty obmedzovania, podporujúce a narúšajúce hospodársku súťaž.

podľa článku 101.<sup>21</sup> Dohody však neobmedzujú hospodársku súťaž, ak právne predpisy vytvárajú právny rámec, ktorý vylučuje všetky možnosti súťažného správania zmluvných strán.<sup>22</sup> Dotknuté podniky sú okrem toho chránené pred všetkými dôsledkami porušovania článku 101 v prípade, že vnútroštátne právne predpisy vyžadujú, aby sa zúčastňovali na správaní narušajúcom hospodársku súťaž<sup>23</sup> alebo ak štátne orgány na ne vyvíjajú neprekonateľný tlak, aby tak konali.<sup>24</sup> Každý prípad sa musí posudzovať podľa jeho vlastnej skutkovej podstaty v súlade so všeobecnými zásadami stanovenými ďalej v texte.

### 1.2.1 Článok 101 ods. 1

22. Článok 101 ods. 1 zakazuje dohody, ktorých cieľom alebo účinkom je obmedziť<sup>25</sup> hospodársku súťaž.

#### *i) Obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa*

23. Obmedzenia hospodárskej súťaže *prostredníctvom cieľa* sú obmedzenia, ktoré na základe ich samotnej povahy majú potenciál obmedziť hospodársku súťaž. Ďalšie usmernenia, pokiaľ ide o pojem obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa, možno nájsť vo všeobecných usmerneniach<sup>26</sup>.

#### *ii) Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*

24. V prípade, že dohoda o horizontálnej spolupráci neobmedzuje hospodársku súťaž prostredníctvom cieľa, musí sa skúmať, či má značné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Musia sa zohľadniť skutočné aj potenciálne účinky. Inými slovami, dohoda musí mať prinajmenšom pravdepodobné účinky narušajúce hospodársku súťaž.

25. Pokiaľ má mať dohoda obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, musí mať skutočný alebo pravdepodobný značný nepriaznivý vplyv na najmenej jeden z ukazovateľov hospodárskej súťaže na trhu, ako je cena, produkcia, kvalita produktov, rozmanitosť produktov alebo inovácia. Dohody môžu mať také účinky prostredníctvom značného obmedzenia hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami dohody alebo medzi ktoroukoľvek zmluvnou stranou a tretími stranami. Znamená to, že dohoda musí obmedziť nezávislosť zmluvných strán,

---

<sup>21</sup> Pozri vec C-198/01, *CIF*, Zb. 2003, s. I-8055, odseky 56 – 58; spojené veci T-217/03 a T-245/03, *French Beef*, Zb. 2006, s. II-4987, odsek 92; vec T-7/92, *Asia Motor France II*, Zb. 1993, s. II-669, odsek 71; a vec T-148/89, *Tréfilunion*, Zb. 1995, s. II-1063, odsek 118.

<sup>22</sup> Táto možnosť bola predmetom dôkladného výkladu; pozri napríklad spojené veci 209/78 a ďalší, *Van Landewyck*, Zb. 1980, s. 3125, odseky 130 – 134; spojené veci 240/82 a ďalší, *Stichting Sigarettenindustrie*, Zb. 1985, s. 3831, odseky 27 – 29 a spojené veci C-359/95 P a C-379/95 P, *Ladbroke Racing*, Zb. 1997, s. I-6265, odseky 33 a nasl..

<sup>23</sup> Najmenej dovtedy, kým sa neprijme rozhodnutie o neuplatňovaní vnútroštátnych právnych predpisov a toto rozhodnutie sa nestane konečným; pozri vec C-198/01, *CIF*, citovanú v poznámke pod čiarou č. 20, odseky 54 a nasl.

<sup>24</sup> Vec C-198/01, *CIF*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 20, odsek 54; vec T-387/94, *Asia Motor France III*, Zb. 1996, s. II-961, odsek 65.

<sup>25</sup> Na účely týchto usmernení pojem „obmedzenie hospodárskej súťaže“ zahŕňa zabránenie a narušenie hospodárskej súťaže.

<sup>26</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 17

pokiaľ ide o rozhodovanie,<sup>27</sup> a to buď v dôsledku záväzkov obsiahnutých v dohode, ktoré upravujú trhové správanie najmenej jednej zo zmluvných strán, alebo prostredníctvom ovplyvnenia trhového správania najmenej jednej zo zmluvných strán vyvolaním zmeny v jej motivácii.

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

#### Dohody o horizontálnej spolupráci a horizontálne fúzie

30. Analýza dohôd o horizontálnej spolupráci má určité spoločné prvky s analýzou horizontálnych fúzií, ktorá sa týka potenciálnych obmedzujúcich účinkov, najmä pokiaľ ide o spoločné podniky. Medzi úplne funkčnými spoločnými podnikmi, na ktoré sa vzťahuje nariadenie o fúziách<sup>29</sup>, a spoločnými podnikmi, ktoré nie sú úplne

---

<sup>27</sup> Pozri vec C-7/95 P, *John Deere*, citovanú v poznámke pod čiarou č. 18, odsek 88; vec C-238/05, *Asnef-Equifax*, citovanú v poznámke pod čiarou č. 18, odsek 51.

<sup>28</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 17.

<sup>29</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 1.

funkčné a posudzujú sa podľa článku 101, často existuje len jemná deliaca čiara. Ich účinky však môžu byť dosť podobné.

#### Povaha a obsah dohody

31. Povaha a obsah dohody sa týkajú faktorov, ako je oblasť a cieľ spolupráce, konkurenčný vzťah medzi zmluvnými stranami a miera, do akej spájajú svoje činnosti. Tieto faktory určujú, aký druh možných problémov hospodárskej súťaže môže vyplývať z dohody o horizontálnej spolupráci.
32. Dohody o horizontálnej spolupráci môžu obmedzovať hospodársku súťaž niekoľkými spôsobmi. Dohoda môže:
  - byť výhradná v tom zmysle, že napríklad v dôsledku zmluvných povinností obmedzuje možnosť zmluvných strán navzájom si konkurovať alebo konkurovať tretím stranám ako nezávislé hospodárske subjekty alebo ako zmluvné strany iných konkurenčných dohôd;
  - vyžadovať, aby zmluvné strany prispeli takými aktívami, že sa ich nezávislosť, pokiaľ ide o rozhodovanie, značne obmedzí, alebo
  - ovplyvniť finančnú zainteresovanosť zmluvných strán takým spôsobom, že sa ich nezávislosť, pokiaľ ide o rozhodovanie, značne zníži. Na účely posúdenia je relevantná finančná zainteresovanosť na dohode ale takisto finančná zainteresovanosť vo vzťahu k ďalším zmluvným stranám dohody.
33. Potenciálnym účinkom takých dohôd môže byť zánik hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami dohody. Konkurenti môžu takisto mať prospech zo zníženia konkurenčného tlaku, ktorý vyplýva z dohody, a môžu preto považovať za výnosné, ak zvýšia ceny. Zníženie týchto konkurenčných obmedzení môže viesť k zvýšeniam cien na relevantnom trhu. Také faktory, ako napríklad, či majú zmluvné strany dohody vysoké podiely na trhu, či sú vyrovnanými konkurentmi, či zákazníci majú obmedzené možnosti, pokiaľ ide o zmenu dodávateľov, či je nepravdepodobné, že konkurenti zvýšia dodávky, ak sa ceny zvýšia, a či je jedna zo zmluvných strán dohody dôležitou konkurenčnou silou, sú všetky relevantné na účely posúdenia dohody z hľadiska hospodárskej súťaže.
34. Dohoda o horizontálnej spolupráci môže takisto:
  - viesť k prezradeniu komerčne citlivých informácií a tým aj k zvýšeniu pravdepodobnosti koordinácie medzi zmluvnými stranami v oblasti alebo mimo oblasti spolupráce a/alebo
  - mať za následok značný stupeň zhodnosti nákladov, takže zmluvné strany môžu ľahšie koordinovať trhové ceny a produkciu. Mohlo by k tomu dôjsť, ak by na oblasť spolupráce, ako je napríklad výroba a nákup, pripadal vysoký podiel variabilných nákladov zmluvných strán na relevantnom trhu a strany by do značnej miery spájali svoje činnosti v oblasti spolupráce. K tomu dochádza napríklad v prípade, keď spoločne vyrábajú alebo nakupujú dôležitý medziprodukt alebo vysoký podiel celkovej produkcie konečného produktu.

35. Horizontálna dohoda preto môže znížiť ich nezávislosť v oblasti rozhodovania a v dôsledku toho zvýšiť pravdepodobnosť, že podniky budú koordinovať svoje správanie, aby dosiahli dohodnutý výsledok, ale môže tiež spôsobiť, že koordinácia sa v prípade podnikov, ktoré sa koordinovali už predtým, stane ľahšou, stabilnejšou a účinnejšou, a to buď tým, že sa koordinácia upevní, alebo im umožní dosiahnuť ešte vyššie ceny.
36. Niektoré dohody o horizontálnej spolupráci, ako sú napríklad dohody o výrobe a dohody o štandardizácii, môžu tiež vyvolávať obavy zo zabránenia prístupu na trh narúšajúceho hospodársku súťaž.

#### Trhová sila a ďalšie charakteristiky trhu

37. Trhová sila je schopnosť udržať ceny so ziskom nad konkurencieschopnými úrovňami v priebehu určitého časového obdobia alebo udržať výrobu so ziskom z hľadiska množstiev výrobkov, kvality a rozmanitosti výrobkov alebo inovácie pod konkurencieschopnými úrovňami v priebehu určitého časového obdobia.
38. Na trhoch s fixnými nákladmi musia podniky stanovovať cenu nad svojimi variabilnými výrobnými nákladmi, aby si zabezpečili konkurencieschopnú návratnosť svojich investícií. Samotná skutočnosť, že podniky stanovujú vyššie ceny, ako sú ich variabilné náklady, preto nie je známkou toho, že hospodárska súťaž na trhu dobre nefunguje a že podniky majú trhovú silu, ktorá im umožňuje stanoviť cenu nad konkurencieschopnou úrovňou. Keď sú obmedzenia súťaže nedostatočné, aby sa ceny, výroba, inovácia, kvalita a rozmanitosť výrobkov udržali na konkurencieschopných úrovniach, vtedy podniky disponujú trhovou silou v zmysle článku 101 ods. 1.
39. Vznik, zachovanie alebo posilnenie trhovej sily môže byť výsledkom obmedzenej hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami dohody. Môže byť tiež výsledkom obmedzenej hospodárskej súťaže medzi ktoroukoľvek so zmluvných strán a tretími stranami, napríklad preto, lebo dohoda vedie k zabráneniu prístupu konkurentov na trh v rozpore s hospodárskou súťažou alebo preto, že zvyšuje náklady konkurentov a obmedzuje ich schopnosť efektívne súťažiť so zmluvnými stranami.
40. Trhová sila je otázkou stupňa. Stupeň trhovej sily, ktorý sa vyžaduje, pokiaľ ide o zistenie porušenia podľa článku 101 ods. 1 v prípade dohôd, ktoré obmedzujú hospodársku súťaž prostredníctvom účinku, je menší ako stupeň trhovej sily, ktorý sa vyžaduje, pokiaľ ide o zistenie dominancie podľa článku 102, kedy sa vyžaduje značný stupeň trhovej sily.
41. Východiskom analýzy je postavenie zmluvných strán na trhoch ovplyvnených spoluprácou. Na vykonanie tejto analýzy je potrebné definovať relevantné trhy, ktoré sa majú definovať s použitím metodiky oznámenia Komisie o definícii trhu<sup>30</sup>. V prípadoch, keď ide o špecifické typy trhov, ako napríklad nákupný trh alebo trh technológií, sa tieto pravidlá doplnia.

---

<sup>30</sup> Pozri oznámenie o definícii trhu citované v poznámke pod čiarou č. 5.

42. Ak majú zmluvné strany nízky spoločný podiel na trhu<sup>31</sup>, nie je pravdepodobné, že by dohoda o horizontálnej spolupráci mala za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 a obyčajne nie je potrebná žiadna ďalšia analýza. Ak jedna z dvoch zmluvných strán má iba bezvýznamný podiel na trhu a ak nevlastní dôležité zdroje, dokonca ani vysoký spoločný podiel na trhu sa obyčajne nebude považovať za známku obmedzovania hospodárskej súťaže na trhu.<sup>32</sup> Vzhľadom na rozmanitosť dohôd o horizontálnej spolupráci a rôzne účinky, ktoré môžu vyvolať v rôznych trhových situáciách, je nemožné stanoviť všeobecný limit podielu na trhu, pri prekročení ktorého by bolo možné predpokladať značnú trhovú silu na spôsobenie obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž.
43. V závislosti od postavenia zmluvných strán na trhu a koncentrácie trhu je potrebné zvažovať takisto ďalšie faktory, ako sú stabilita trhových podielov v čase, prekážky vstupu a pravdepodobnosť vstupu na trh a protichodná sila nákupcov/dodávateľov.
44. Za normálnych okolností Komisia v konkurenčnej analýze použije aktuálne podiely na trhu.<sup>33</sup> V primeranej miere sa však môže brať do úvahy aj určitý budúci vývoj, napríklad v súvislosti s odchodom z relevantného trhu, so vstupom na relevantný trh alebo s expanziou na relevantnom trhu. Ak sú podiely na trhu premenlivé, napríklad keď je trh charakteristický veľkými a nárazovými dodávkami, môžu sa vziať do úvahy historické údaje. Historické údaje o zmenách trhových podielov môžu byť zdrojom užitočných informácií o konkurenčnom procese a o pravdepodobnej budúcej dôležitosti jednotlivých konkurentov napríklad tak, že poukážu, či spoločnosti získavajú alebo strácajú podiel na trhu. Komisia za každých okolností interpretuje podiely na trhu vo svetle pravdepodobných trhových podmienok, napríklad ak je trh veľmi dynamický alebo jeho štruktúra premenlivá v dôsledku inovácií alebo rastu.
45. V prípade, že vstup na trh je dostatočne jednoduchý, nepredpokladá sa, že by dohoda vyvolala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Na to, aby bol vstup na trh posúdený ako dostatočné konkurenčné obmedzenie pre zmluvné strany dohody, sa musí preukázať, že je dostatočne pravdepodobný, včasný a dostatočne účinný na to, aby zabránil alebo zmaril akékoľvek potenciálne obmedzujúce účinky dohody. Analýza vstupu môže byť ovplyvnená existenciou dohôd. Pravdepodobné alebo možné ukončenie dohody môže ovplyvniť pravdepodobnosť vstupu.

### 1.2.2. Článok 101 ods. 3

46. Posúdenie obmedzení prostredníctvom cieľa alebo účinku podľa článku 101 ods. 1 je len jednou stranou analýzy. Druhou stranou, ktorá sa odzrkadľuje v článku 101 ods. 3, je posúdenie účinkov obmedzujúcich dohôd v prospech hospodárskej súťaže. Ak sa v jednotlivých prípadoch preukáže obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1, na obhajobu sa možno dovolávať článku 101 ods. 3. Podľa článku

---

<sup>31</sup> To, čo sa považuje za „nízky spoločný podiel na trhu“ závisí od druhu príslušnej dohody a môže sa odvodiť od prahov „bezpečných zón“ uvedených v rôznych kapitolách týchto usmernení a všeobecnejšie z oznámenia Komisie o dohodách menšieho významu, ktoré neobmedzujú významne hospodársku súťaž podľa článku 81 ods. 1 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva (de minimis), Ú. v. ES C 368, 22.12.2001, s. 13 („oznámenie de minimis“).

<sup>32</sup> V prípade viac ako dvoch konkurentov musí byť potom kolektívny podiel všetkých spolupracujúcich konkurentov podstatne vyšší ako podiel jediného najväčšieho zúčastneného konkurenta.

<sup>33</sup> Pokiaľ ide o výpočet podielov na trhu, pozri aj oznámenie o definícii trhu citované v poznámke pod čiarou č. 5, odseky 54 – 55.

2 nariadenia č. 1/2003<sup>34</sup> dôkazné bremeno podľa článku 101 ods. 3 spočíva na podniku(-och), ktorý(-é) sa dovoľáva(-jú) výhody pravidla o výnimke. Faktické argumenty a dôkazy, ktoré poskytne(-nú) podnik(-y), musia preto umožniť Komisii, aby dospela k presvedčeniu, že je dostatočne pravdepodobné, že príslušná dohoda vyvolá účinky podporujúce hospodársku súťaž, alebo nie.<sup>35</sup>

47. 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 tovaru, 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,
  - spotrebiteľia musia dostať spravodlivý podiel z výsledných výhod, to znamená, zvýšenie efektívnosti dosiahnuté prostredníctvom nevyhnutných obmedzení sa musí v dostatočnej miere preniesť na spotrebiteľov. Z toho dôvodu zvýšenie efektívnosti, ktoré prináša prospech len pre zmluvné strany dohody, nie je postačujúce. Na účely týchto usmernení pojem „spotrebiteľia“ zahŕňa potenciálnych a/alebo skutočných zákazníkov zmluvných strán dohody, a
  - dohoda nesmie poskytovať stranám možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže v súvislosti s podstatnou časťou príslušných produktov.
48. V prípade, že sa splnia tieto štyri podmienky, možno usúdiť, že obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ktoré spôsobila daná dohoda, sú vyvážené jej účinkami v prospech hospodárskej súťaže a spotrebiteľia sú takto odškodnení za nepriaznivé účinky obmedzení hospodárskej súťaže.
49. V oblasti dohôd o horizontálnej spolupráci sa uplatňujú nariadenia o skupinovej výnimke, ktoré vychádzajú z článku 101 ods. 3, pokiaľ ide o dohody o výskume a vývoji<sup>36</sup> a dohody o špecializácii (vrátane spoločnej výroby)<sup>37</sup>. Tieto nariadenia o skupinovej výnimke vychádzajú z predpokladu, že v dohodách o výskume a vývoji a v dohodách o špecializácii môže byť spojenie dopĺňajúcich sa schopností alebo aktív zdrojom značného zvýšenia efektívnosti. Môže to platiť aj v prípade iných druhov dohôd o horizontálnej spolupráci. Analýza účinnosti jednotlivých dohôd podľa článku 101 ods. 3 je preto do veľkej miery otázkou stanovenia dopĺňajúcich sa schopností a aktív, ktoré každá zo zmluvných strán vloží do dohody, a hodnotenia, či je výsledná účinnosť taká, aby boli splnené podmienky článku 101 ods. 3.
50. Dopĺňajúce sa schopnosti a aktíva môžu vyplynúť z dohôd o horizontálnej spolupráci v rôznych formách. Dohoda o výskume a vývoji môže spojiť rôzne možnosti výskumu, ktoré umožnia zmluvným stranám lacnejšie vyrábať kvalitnejšie výrobky a

---

<sup>34</sup> Nariadenie Rady (ES) č. 1/2003 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže stanovených v článkoch 81 a 82 zmluvy, Ú. v. ES L 1, 4.1.2003, s. 1 („nariadenie č. 1/2003“).

<sup>35</sup> Pozri napr. spojené veci C-501/06 P et al., *GlaxoSmithKline*, citované v poznámke pod čiarou č. 19, odseky 93 – 95.

<sup>36</sup> Nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj citované v poznámke pod čiarou č. 3.

<sup>37</sup> Nariadenie o skupinovej výnimke špecializácie citované v poznámke pod čiarou č. 4.

skrátit čas, za ktorý sa tieto výrobky dostanú na trh. Dohoda o výrobe môže umožniť zmluvným stranám, aby dosiahli úspory z rozsahu alebo úspory zo sortimentu, ktoré by nemohli dosiahnuť individuálne.

51. Dohody o horizontálnej spolupráci, ktoré nezahŕňajú spojenie dopĺňajúcich sa schopností alebo aktív, s menšou pravdepodobnosťou povedú k zvýšeniu efektívnosti, ktoré prináša výhody pre spotrebiteľov. Také dohody môžu znížiť duplicitu určitých nákladov, napríklad preto, že je možné vylúčiť určité fixné náklady. Je však menej pravdepodobné, že úspory fixných nákladov vo všeobecnosti prinesú spotrebiteľom výhody ako napríklad úspory variabilných alebo marginálnych nákladov.
52. Ďalšie usmernenia, pokiaľ ide o uplatňovanie kritérií článku 101 ods. 3 zo strany Komisie, možno nájsť vo všeobecných usmerneniach.<sup>38</sup>

### **1.3. Štruktúra týchto usmernení**

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

## **2. VŠEOBECNÉ ZÁSADY POSUDZOVANIA VÝMENY INFORMÁCIÍ Z HĽADISKA HOSPODÁRSKEJ SÚŤAŽE**

### **2.1. Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti**

54. Účelom tejto kapitoly je poskytnúť usmernenia k posúdeniu výmeny informácií z hľadiska hospodárskej súťaže. Výmena informácií môže mať rôzne formy, ako je napríklad priama deľba údajov medzi konkurentmi, výmena informácií prostredníctvom spoločnej agentúry (napríklad obchodného združenia), tretej strany<sup>39</sup> alebo prostredníctvom zverejnenia.<sup>40</sup>
55. Článok 101 sa na výmenu informácií vzťahuje len v prípade, ak táto výmena zakladá dohodu, zosúladený postup alebo rozhodnutie združenia podnikov alebo je ich súčasťou.
56. V súlade s judikatúrou Súdneho dvora Európskej únie sa pojem zosúladený postup vzťahuje na formu koordinácie medzi podnikmi, prostredníctvom ktorej je praktická

---

<sup>38</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 16.

<sup>39</sup> Výmena informácií prostredníctvom tretích strán môže napríklad zahŕňať nepriamu výmenu informácií prostredníctvom organizácie pre výskum trhu alebo prostredníctvom dodávateľov alebo maloobchodných predajcov zmluvných strán.

<sup>40</sup> Zverejnenie sa vzťahuje na výmenu strategických informácií medzi skupinou konkurentov napríklad na spoločnej internetovej stránke alebo na publikácie, ktoré sa týkajú strategických reakcií (a prispôbenia vlastných oznámení) na oznámenia konkurentov, ktoré by sa mohli osvedčiť ako stratégia na dosiahnutie spoločnej dohody o podmienkach koordinácie.

spolupráca medzi nimi vedome nahradená rizikami hospodárskej súťaže bez toho, že by dosiahla etapu, v ktorej sa uzatvára riadna dohoda<sup>41</sup>. V prípade, že neexistuje žiadna dohoda o výmene informácií, bude sa musieť individuálne posúdiť, či je možné zistiť, že ide o zosúladený postup alebo či napríklad v prípade pravidelného šírenia informácií o spoločnosti ide o skutočne jednostrannú akciu, ktorá nepatrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1<sup>42</sup>.

57. Výmena informácií sa uskutočňuje v rôznych kontextoch. Existujú dohody, rozhodnutia združení podnikov alebo zosúladené postupy, v rámci ktorých sa vymieňajú informácie a hlavná ekonomická funkcia spočíva vo výmene samotných informácií (napríklad výmena tabuliek o úmrtnosti). Výmena informácií môže byť okrem toho súčasťou iného druhu horizontálnej dohody (napríklad zmluvné strany dohody o výrobe spoločne využívajú určité informácie o nákladoch). Posúdenie naostatok uvedeného druhu výmeny informácií by sa malo uskutočniť v spojení s posúdením príslušnej dohody o horizontálnej spolupráci.
58. Výmena informácií je veľmi často v prospech hospodárskej súťaže, pretože môže viesť, napríklad, k intenzifikácii hospodárskej súťaže alebo k výraznému zvýšeniu efektívnosti. Napriek tomu, v situáciách, v ktorých výmena informácií umožní podnikom, aby boli informované o trhových stratégiách svojich konkurentov, to môže mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.<sup>43</sup> Výsledok výmeny informácií, pokiaľ ide o hospodársku súťaž, závisí od charakteristík trhu, na ktorom sa výmena uskutočňuje (ako je napríklad koncentrácia, transparentnosť, stabilita, zložitosť atď.) a aj od druhu informácií, ktoré sú predmetom výmeny, čo môže pozmeniť príslušné trhové prostredie smerom k prostrediu podliehajúcemu koordinácii.
59. Oznamovanie informácií medzi konkurentmi môže predstavovať dohodu, zosúladený postup alebo rozhodnutie združenia podnikov s cieľom stanovenia cien alebo rozdelenia si trhov alebo spotrebiteľov. Tieto druhy výmen informácií nesú riziko, že budú predmetom prešetrovania a v konečnom dôsledku bude za ne udelená pokuta ako kartelom.<sup>44</sup> Výmena informácií tiež môže umožniť implementáciu kartelu tým, že umožní spoločnostiam, aby monitorovali, či účastníci dodržiavajú dohodnuté podmienky. Tieto druhy výmen informácií sa budú posudzovať ako súčasť kartelu.<sup>45</sup>

---

<sup>41</sup> Pozri napríklad vec C-8/08, *T-Mobile Holandsko*, Zb. 2009, s. I, zatiaľ neoznámené, odsek 26; spojené veci C-89/85 et al., *Wood Pulp*, Zb. 1993, s. 1307, odsek 63.

<sup>42</sup> Ak však len jeden podnik zverejní informácie a iný(-é) podnik(-y) ich akceptuje(-ú), tiež môže ísť o zosúladený postup. Pozri napríklad spojené veci T-25/95 atď., *Cimenteries CBR a ďalší/Komisia*, Zb. 2000, s. II-491, odsek 1849: „[...] pojem zosúladený postup v skutočnosti neznamená existenciu vzájomných kontaktov [...]. Táto podmienka je splnená, ak jeden konkurent odhalí svoje budúce zábery alebo správanie na trhu druhému konkurentovi, keď o to druhý konkurent požiada alebo ak to prinajmenšom akceptuje.“

<sup>43</sup> Pozri vec C-7/95 P, *John Deere*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 17, odsek 88.

<sup>44</sup> Treba vziať do úvahy, že aby sa zistilo, že zosúladený postup má cieľ v rozpore s hospodárskou súťažou, nemusí existovať priame spojenie medzi týmto postupom a cenami účtovanými konečným spotrebiteľom; pozri vec C-8/08, *T-Mobile Holandsko*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 41, odsek 39.

<sup>45</sup> Ako sa uvádza v odseku 9 týchto usmernení, keďže tieto pravidlá obsahujú určité odkazy na kartely, nemajú za cieľ poskytovať akékoľvek usmernenia, pokiaľ ide o to, čo predstavuje a čo nepredstavuje kartel, ako ho definuje rozhodovacia prax Komisie a judikatúra všeobecného súdu a Súdneho dvora Európskej únie.

## 2.2. Posudzovanie podľa článku 101 ods. 1

### 2.2.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

60. Na základe skutočnosti, že sa zistila existencia dohody, zosúladeného postupu alebo rozhodnutia združenia podnikov, sa v týchto odsekoch uvádzajú hlavné problémy hospodárskej súťaže, ktoré sa týkajú výmen informácií.

Dohodnutý výsledok

61. Výmena komerčne citlivých (to znamená, zo strategického hľadiska užitočných) informácií môže viesť prostredníctvom zvyšovania transparentnosti na trhu ku koordinácii (to znamená, prispôbeniu) konkurenčného správania podnikov a môže mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Môže k tomu dôjsť prostredníctvom rôznych kanálov:
62. Jeden spôsob spočíva v tom, že podniky môžu prostredníctvom výmeny informácií dospieť k spoločnej dohode o podmienkach koordinácie, čo môže viesť k dohodnutému výsledku na trhu. Výmena informácií môže vyvolávať vzájomne zhodné očakávania, pokiaľ ide o neistoty, ktoré existujú na trhu. Na základe toho môžu spoločnosti dospieť k spoločnej dohode o podmienkach koordinácie svojho konkurenčného správania, dokonca aj bez konkrétnej dohody o koordinácii. Výmena informácií o zámeroch, pokiaľ ide o budúce správanie, s najväčšou pravdepodobnosťou umožní spoločnostiam dosiahnuť takú spoločnú dohodu. Informácie o súčasnom správaní, ktoré odhaľujú zámery, pokiaľ ide o budúce správanie, však takisto môžu byť v tejto súvislosti veľmi užitočné.
63. Ďalším kanálom, prostredníctvom ktorého môže mať výmena informácií za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, je zvyšovanie vnútornej stability dohodnutého výsledku na trhu. Môže tak urobiť najmä tým, že umožní zúčastneným spoločnostiam, aby monitorovali odchýlky. Konkrétne, výmena informácií môže spôsobiť, že trh sa stane dostatočne transparentným, aby umožnil dohodnutým spoločnostiam v dostatočnej miere monitorovať, či sa iné spoločnosti odchyľujú od dohodnutého výsledku, a dozvedieť sa tak, kedy majú podniknúť protipatrenia. Taký monitorovací mechanizmus môže predstavovať výmena súčasných, ako aj minulých údajov. Tento mechanizmus môže umožniť podnikom, aby dosiahli dohodnutý výsledok na trhoch, na ktorých by to inak neboli schopné urobiť, alebo môže zvýšiť stabilitu dohodnutého výsledku, ktorý už na trhu existuje (pozri príklad 3). Ako však už bolo vysvetlené v predchádzajúcom texte, v prípade, že mechanizmus monitorovania je súčasťou kartelu, bude sa posudzovať ako súčasť tohto kartelu a považuje sa za obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa.
64. Tretím kanálom, prostredníctvom ktorého môže výmena informácií viesť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž, je zvyšovanie vonkajšej stability dohodnutého výsledku na trhu. Výmeny informácií, ktoré spôsobujú, že trh sa stáva dostatočne transparentným, môžu umožniť dohodnutým spoločnostiam, aby monitorovali, kde a kedy sa nové spoločnosti pokúšajú vstúpiť na trh, a tak umožniť, aby sa dohodnuté spoločnosti zamerali na nového účastníka trhu. Táto skutočnosť sa môže takisto uviesť do súladu s obavami o zabránení prístupu na trh v rozpore s

hospodárskou súťažou, ktoré sa uvádzajú v ďalšom texte. Výmena súčasných aj minulých údajov môže predstavovať taký monitorovací mechanizmus.

#### *Zabránenie prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou*

65. Výlučná výmena informácií by mohla mať za následok zabránenie prístupu na ten istý trh, na ktorom sa uskutočňuje výmena, v rozpore s hospodárskou súťažou. Môže k tomu dôjsť, keď sa v dôsledku výmeny komerčne citlivých informácií dostanú nepridružení konkurenti do značne znevýhodneného postavenia z hľadiska hospodárskej súťaže v porovnaní so spoločnosťami združenými v rámci systému výmeny. Tento druh zabránenia prístupu na trh je možný len vtedy, ak sú príslušné informácie veľmi strategické pre hospodársku súťaž a vzťahujú sa na podstatnú časť relevantného trhu.
66. Nie je možné vylúčiť, že výmena informácií tiež môže viesť k zabráneniu prístupu tretích strán na relevantný trh, narušajúcemu hospodársku súťaž. Napríklad prostredníctvom nadobudnutia dostatočnej trhovej sily môžu byť zmluvné strany, ktoré si vymieňajú informácie na dodávateľskom trhu, schopné zvýšiť cenu kľúčového komponentu na trhu smerom k spotrebiteľom. Tým by mohli zvýšiť náklady svojich konkurentov na spotrebiteľskom trhu, čo by mohlo mať za následok zabránenie prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou.

#### *2.2.2. Obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa*

67. Výmena informácií o zámeroch, pokiaľ ide o budúce správanie v súvislosti s cenami alebo množstvami<sup>46</sup>, s najväčšou pravdepodobnosťou povedie k dohodnutému výsledku. Vzájomné informovanie o takých zámeroch môže umožniť konkurentom, aby dosiahli spoločnú vyššiu úroveň cien bez toho, že by sa vystavili riziku straty podielu na trhu alebo začatia cenovej vojny počas obdobia prispôsobovania sa novým cenám. Okrem toho, je menej pravdepodobné, že tento druh výmeny informácií sa uskutočňuje z dôvodov v prospech hospodárskej súťaže.
68. Výmeny informácií o individualizovaných údajoch týkajúcich sa plánovaných budúcich cien alebo množstiev medzi konkurentmi by sa preto mali považovať za obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa v zmysle článku 101 ods. 1<sup>47</sup>. Uplatňuje sa to tiež na výmeny informácií o súčasnom správaní, ktoré prezrádza zámery, pokiaľ ide o budúce správanie, a na prípady, keď kombinácia rôznych druhov údajov umožňuje priame odvodenie plánovaných budúcich cien alebo množstiev. Nemá to vplyv na skutočnosť, že môžu existovať iné druhy výmen informácií (najmä súkromné individualizované výmeny medzi konkurentmi o cenách a podieloch na trhu), ktorých cieľom je obmedziť hospodársku súťaž na trhu, čo by sa obvykle považovalo za obmedzenie prostredníctvom cieľa. Tieto druhy výmeny informácií nesú so sebou riziko, že sa stanú predmetom prešetrovania a že budú nakoniec pokutované ako kartely<sup>48</sup>.

---

<sup>46</sup> Informácie o plánovaných budúcich množstvách by mohli napríklad obsahovať plánovaný budúci predaj, podiely na trhu, územia alebo zoznamy zákazníkov.

<sup>47</sup> Pojem „plánované budúce ceny“ je vysvetlený v príklade 1.

<sup>48</sup> Treba vziať do úvahy, že na to, aby sa zistilo, že zosúladený postup má protisúťažný cieľ, nie je potrebná existencia priameho prepojenia medzi týmto postupom a cenami účtovanými konečným spotrebiteľom; pozri vec C-8/08, *T-Mobile Holandsko*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 42, odsek 39.

### 2.2.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*

69. Pravdepodobné účinky výmeny informácií na hospodársku súťaž (s výnimkou výmeny individualizovaných údajov o plánovaných budúcich cenách alebo množstvách alebo iných výmen, ktoré sa považujú za obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa) sa musia analyzovať individuálne, pretože výsledky posudzovania závisia od kombinácie faktorov špecifických pre jednotlivé prípady. Pri posudzovaní sa musia porovnávať pravdepodobné účinky výmeny informácií s konkurenčnou situáciou, ktorá by prevládala v prípade absencie výmeny informácií<sup>49</sup>. Ak má mať výmena informácií obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, musí byť pravdepodobné, že má významný nepriaznivý vplyv na jeden (alebo niekoľko) z ukazovateľov hospodárskej súťaže, ako je napríklad cena, produkcia, kvalita produktov, rozmanitosť produktov alebo inovácia. To, či výmena informácií bude mať obmedzujúce účinky, závisí od ekonomických podmienok na relevantných trhoch a aj od charakteristiky informácií, ktoré sú predmetom výmeny.
70. Určité trhové podmienky môžu uľahčiť dohodu o koordinácii a jej udržanie z interného či externého hľadiska. Výmeny informácií na takých trhoch môžu mať účinky, ktoré sú viac obmedzujúce v porovnaní s trhmi s rozdielnymi podmienkami. Napriek tomu aj v prípadoch, keď sú trhové podmienky také, že udržať koordináciu skôr, ako dôjde k výmene, je ťažké, výmena informácií môže zmeniť trhové podmienky tak, že po výmene bude koordinácia možná – napríklad prostredníctvom zvýšenia transparentnosti na trhu, zníženia zložitosti trhu, vyrovnania nestability alebo vyváženia asymetrie. Z tohto dôvodu je dôležité, aby sa obmedzujúce účinky výmeny informácií posudzovali v kontexte počiatočných trhových podmienok a aj v kontexte toho, ako výmena informácií tieto podmienky mení. Bude v tom zahrnuté najmä posúdenie špecifických charakteristík príslušného systému, jeho účel a podmienky prístupu k nemu a účasť v ňom, ako aj druh vymieňaných informácií – či sú to napríklad verejné alebo dôverné informácie, súhrnné alebo podrobné, historické alebo súčasné – pravidelnosť výmeny informácií a jej význam na stanovenie cien, objemy alebo podmienky služby<sup>50</sup>. Pre dané posúdenie sú relevantné tieto faktory.

#### *i) Pokrytie trhu*

71. Podniky zapojené do výmeny informácií musia pokrývať dostatočne veľkú časť relevantného trhu, aby bolo pravdepodobné, že táto výmena má značné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Inak by konkurenti, ktorí sa nezúčastňujú na výmene informácií, mohli obmedziť akékoľvek správanie zapojených podnikov narúšajúce hospodársku súťaž. Stanovením cien pod koordinovanou úrovňou cien by napríklad spoločnosti, ktoré nie sú prepojené v rámci systému výmeny informácií, mohli ohroziť vonkajšou stabilitu dohodnutého výsledku.
72. Z teoretického hľadiska nie je možné definovať to, čo predstavuje „dostatočne veľkú časť trhu“, a bude to závisieť od konkrétnych skutočností každého prípadu a aj od druhu príslušnej výmeny informácií. Ak sa však výmena informácií uskutočňuje v kontexte iného druhu dohody o horizontálnej spolupráci a neprekračuje rámec toho, čo je potrebné na jej implementáciu, pokrytie trhu, ktoré nedosahuje limity podielov

<sup>49</sup> Vec C-7/95 P, *John Deere/Komisija*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 18, odsek 76.

<sup>50</sup> Vec C-238/05, *Asnef-Equifax*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 18, odsek 54.

na trhu stanovené v príslušnej kapitole týchto usmernení, v nariadení o skupinovej výnimke alebo v oznámení *de minimis*<sup>51</sup> vzťahujúcom sa k príslušnému druhu dohody, obvykle nebude dostatočne veľké, aby výmena informácií vyvolala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

*ii) Charakteristiky trhu*

73. Podniky s väčšou pravdepodobnosťou dosiahnu dohodnutý výsledok na trhoch, ktoré sú dostatočne transparentné, koncentrované, jednoduché, stabilné a symetrické. Výmena informácií však takisto môže umožniť spoločnostiam, aby dosiahli dohodnutý výsledok v iných situáciách na trhu, v ktorých by ho v prípade chýbajúcej výmeny informácií neboli schopné dosiahnuť. Výmena informácií môže uľahčiť dosiahnutie dohodnutého výsledku prostredníctvom zvýšenia transparentnosti na trhu, zníženia zložitosti trhu, vyrovnania nestability alebo vyváženia asymetrie. V tejto súvislosti konkurenčný výsledok výmeny informácií nezávisí len od prvotných charakteristík trhu, na ktorom sa výmena uskutočňuje (ako je napríklad koncentrácia, transparentnosť, stabilita, zložitnosť atď.), ale takisto od toho, ako môže druh vymieňaných informácií tieto charakteristiky zmeniť.<sup>52</sup>
74. Dohodnuté výsledky sú pravdepodobnejšie na transparentných trhoch. Transparentnosť môže uľahčiť nekalú súťaž tým, že umožní podnikom spoločne sa dohodnúť na podmienkach koordinácie alebo/a tým, že zvýši internú a externú stabilitu nekalej súťaže. Výmena informácií môže zvýšiť transparentnosť, a tým aj obmedziť neistoty, pokiaľ ide o strategické premenné hospodárskej súťaže (napríklad ceny, výroba, dopyt, náklady atď.). Čím nižšia je predošlá úroveň transparentnosti na trhu, tým väčšiu hodnotu môže mať výmena informácií pri dosahovaní dohodnutého výsledku. Je však menej pravdepodobné, že výmena informácií, ktorá málo prispieva k transparentnosti na trhu, bude mať značné negatívne účinky ako výmena informácií, ktorá významne zvyšuje transparentnosť. Preto pravdepodobnosť toho, že informácie budú mať značné negatívne účinky, bude určovať kombinácia predošlej úrovne transparentnosti a toho, ako výmena informácií túto úroveň zmení. Predchádzajúci stupeň transparentnosti medzi iným závisí od počtu účastníkov trhu a od povahy transakcií, ktoré sa môžu pohybovať od verejných transakcií po dôverné dvojstranné rokovania medzi kupujúcimi a predávajúcimi. Kľúčovým prvkom pri hodnotení zmeny v úrovni transparentnosti na trhu je určenie toho, do akej miery môžu podniky využiť informácie, ktoré majú k dispozícii, na stanovenie krokov svojich konkurentov.
75. Pevné oligopolu môžu umožniť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu, pretože je jednoduchšie, aby sa menší počet spoločností spoločne dohodol na podmienkach koordinácie a sledoval porušenie pravidiel koordinácie. Pri menšom počte podnikov je takisto väčšia pravdepodobnosť udržateľnosti dohodnutého výsledku. V prípade koordinácie väčšieho počtu podnikov sú výnosy z porušenia pravidiel koordinácie väčšie, pretože prostredníctvom podhodnotenia cien je možné získať väčší podiel na trhu. Výnosy z dohodnutého výsledku sú zároveň menšie, pretože v prípade väčšieho počtu podnikov podiel na výnosoch z dohodnutého výsledku klesá. Výmeny

<sup>51</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 31.

<sup>52</sup> Treba poznamenať, že diskusia uvedená v ďalšom texte nie je úplným zoznamom príslušných charakteristík. Trh môže mať iné charakteristiky, ktoré sú dôležité pri stanovovaní určitých výmen informácií.

informácií na takých trhoch s väčšou pravdepodobnosťou vyvolajú značné negatívne účinky, ako keby ich vyvolali prostredníctvom zvýšenia transparentnosti alebo úpravou trhového prostredia iným spôsobom (pozri ďalej v texte), môžu uľahčiť koordináciu a monitorovanie medzi väčším počtom spoločností ako v prípade ich absencie.

76. Podnikom sa môže zdať, že je ťažké dosiahnuť dohodnutý výsledok v zložitom trhovom prostredí. Využitie výmeny informácií však môže také prostredie zjednodušiť. V zložitom trhovom prostredí je obvykle potrebná väčšia výmena informácií na dosiahnutie spoločnej dohody o podmienkach koordinácie a sledovanie porušovania pravidiel koordinácie. Môže byť napríklad ľahšie dosiahnuť dohodnutý výsledok, pokiaľ ide o cenu jediného homogénneho produktu, ako v prípade stoviek cien na trhu s mnohými diferencovanými produktmi. Napriek tomu je možné, že aby spoločnosti obišli ťažkosti spojené s dosiahnutím dohodnutého výsledku v prípade veľkého počtu cien, môžu si vymieňať informácie s cieľom zaviesť jednoduché pravidlá stanovovania cien (napríklad orientačné cenové body).
77. Dohodnuté výsledky sú pravdepodobnejšie, ak sú podmienky dopytu a ponuky relatívne stabilné.<sup>53</sup> V nestabilnom prostredí môže byť pre spoločnosť zložité zistiť, či je pokles obratu dôsledkom celkovej nízkej úrovne dopytu, alebo dôsledkom toho, že konkurent ponúka osobitne nízke ceny, a preto je ťažké udržať dohodnutý výsledok. V tomto kontexte môže premenlivý dopyt, významný vnútorný rast niektorých spoločností na trhu alebo častý vstup nových spoločností na trh znamenať, že súčasná situácia nie je dostatočne stabilná a koordinácia je nepravdepodobná.<sup>54</sup> Výmena informácií v určitých situáciách môže slúžiť na účely zvyšovania stability na trhu a tým môže umožniť dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu. Koordinácia môže byť zložitejšia aj na trhoch, kde sú dôležité inovácie, pretože najmä významné inovácie môžu umožniť jednej spoločnosti získať voči konkurentom značnú výhodu. V záujme udržateľnosti dohodnutého výsledku by reakcie tretích strán, napríklad súčasných alebo budúcich konkurentov, ktorí sa nezúčastňujú na koordinácii, ako aj reakcie zákazníkov nemali ohrozovať výsledky, ktoré má tajná dohoda priniesť. V tomto kontexte je vzhľadom na existenciu prekážok vstupu pravdepodobnejšie, že dohodnutý výsledok na trhu je realizovateľný a udržateľný.
78. Dohodnutý výsledok je pravdepodobnejší v symetrických štruktúrach trhu. Ak sú spoločnosti homogénne z hľadiska ich nákladov, dopytu, podielov na trhu, sortimentu, kapacít atď., s väčšou pravdepodobnosťou sa spoločne dohodnú na podmienkach koordinácie. Výmena informácií však môže umožniť dosiahnutie dohodnutého výsledku aj v heterogénnejších štruktúrach trhu. Výmena informácií by umožnila spoločnostiam, aby si uvedomili vzájomné rozdiely, a pomohla by im navrhnúť prostriedky, aby sa prispôbili, pokiaľ ide o ich heterogenosť v kontexte koordinácie.

---

<sup>53</sup> Pozri vec T-35/92, *John Deere/Komisia*, Zb. 1994, s. II-957, odsek 78.

<sup>54</sup> Pozri rozhodnutie Komisie č. 92/157/EHS vo veci IV/31.370, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, Ú. v. ES L 68, 13.3.1992, s. 19, odsek 51 a vec T-35/92, *John Deere/Komisia*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 53, odsek 78. Treba poznamenať, že nie je nevyhnutné, aby sa ustanovila absolútna stabilita alebo vylúčila ostrá konkurencia.

79. Stabilita dohodnutého výsledku tiež závisí od toho, ako spoločnosti eskontujú budúce zisky. Čím viac spoločnosti oceňujú súčasné zisky, ktoré by mohli dosiahnuť z cenového podhodnotenia v porovnaní so všetkými budúcimi ziskami, ktoré by mohli dosiahnuť prostredníctvom dohodnutého výsledku, tým je menej pravdepodobné, že budú schopné dosiahnuť dohodnutý výsledok.
80. Dohodnutý výsledok je pravdepodobnejší medzi podnikmi, ktoré budú pokračovať v pôsobení na tom istom trhu počas dlhej doby, keďže sa budú viac angažovať v záujme koordinácie. Ak si je spoločnosť vedomá toho, že bude musieť vzájomne pôsobiť s inými spoločnosťami počas dlhej doby, bude mať viac podnetov k tomu, aby dospela k dohodnutému výsledku, pretože tok budúcich ziskov z dohodnutého výsledku bude mať vyššiu hodnotu ako krátkodobý zisk, ktorý by mohla mať, keby porušila pravidlá koordinácie.

*iii) Charakteristika výmeny informácií*

Komerčne citlivé informácie

81. Článok 101 sa s väčšou pravdepodobnosťou vzťahuje na výmenu komerčne citlivých, to znamená, strategicky užitočných údajov medzi konkurentmi, ako na výmeny iných druhov informácií. Spoločné využívanie strategických údajov môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, ak obmedzí rozhodovaciu nezávislosť zmluvných strán prostredníctvom zníženia ich motivácie, aby konkurovali. Strategické informácie môžu súvisieť s cenami (skutočné ceny, zľavy, zvýšenia, zníženia, rabaty), zoznamami zákazníkov, výrobnými nákladmi, množstvami, obrátmi, predajom, kapacitami, kvalitou, marketingovými plánmi, rizikami, plánmi, investíciami, technológiami, programami výskumu a vývoja a výsledkami. Informácie, ktoré súvisia s cenami a množstvami sú vo všeobecnosti najstrategickejšie a po nich nasledujú informácie o nákladoch a dopyte. Pokiaľ si však spoločnosti konkurujú so zreteľom na výskum a vývoj, sú to práve údaje o technológii, ktoré môžu byť pre hospodársku súťaž najstrategickejšie. Strategická užitočnosť údajov tiež závisí od spôsobu, akým sa prezentujú, a od ich veku.

Verejné/neverejné údaje

82. Vo všeobecnosti nie je pravdepodobné, že výmeny skutočne verejných informácií predstavujú porušenie článku 101.<sup>55</sup> *Skutočne verejné informácie* sú informácie, ktoré sú rovnako ľahko (to znamená, bezplatne) dostupné pre každého. Dokonca aj keď sa údaje nachádzajú v tom, čo sa často označuje ako „verejný majetok“, nie sú skutočne verejné, ak náklady spojené so zhromažďovaním údajov v dostatočnej miere odrádzajú iné spoločnosti a kupujúcich, aby tak robili. Aby boli informácie skutočne verejné, ich získanie by nemalo byť pre kupujúcich a pre podniky, ktoré nie sú prepojené so systémom výmeny, nákladnejšie ako pre podniky, ktoré si informácie vymieňajú. Možnosť zhromažďovať informácie na trhu, získavať ich napríklad od zákazníkov, neznamená, že také informácie predstavujú údaje o trhu, ktoré sú ľahko dostupné pre konkurentov.<sup>56</sup>

<sup>55</sup> Spojené veci T-191/98, T-212/98 a T-214/98, *Atlantic Container Line (TACA)*, Zb. 2003, s. II-3275, odsek 1154. Treba si všimnúť, že k tomu nemusí dôjsť, ak výmena podporuje kartel.

<sup>56</sup> Pozri spojené veci T-202/98 atď., *Tate & Lyle/Komisia*, Zb. 2001, s. II-2035, odsek 60.

83. Dokonca aj keď sú údaje verejne dostupné (napríklad informácie, ktoré uverejňujú regulačné orgány), existencia doplňujúcej výmeny informácií zo strany konkurentov môže obmedziť hospodársku súťaž. V tomto prípade sú to práve dodatočné informácie, ktoré sú rozhodujúce pre naklonenie rovnováhy trhu smerom k dohodnutému výsledku.

#### Verejná/neverejná výmena informácií

84. *Výmena informácií* je skutočne verejná, ak umožňuje, aby boli vymieňané údaje rovnako dostupné pre všetkých konkurentov a kupujúcich. Skutočnosť, že informácie sa vymieňajú verejne, môže znížiť pravdepodobnosť dohodnutého výsledku na trhu do tej miery, že konkurenti, ktorí nie sú napojení na výmenu informácií, potenciálni účastníci a kupujúci môžu obmedziť potenciálny obmedzujúci účinok na hospodársku súťaž.

#### Súhrnné/individuálne údaje

85. Výmeny skutočne súhrnných údajov, to znamená, v prípadoch, ak je dostatočne ťažké rozoznať informácie na úrovni jednotlivých spoločností, s menšou pravdepodobnosťou povedú k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž ako výmeny údajov na úrovni spoločnosti. Výmena individuálnych údajov uľahčuje spoločnú dohodu na trhu a stratégie trestania tým, že koordinujúcim sa spoločnostiam umožní vyčleniť podnik, ktorý porušil pravidlá koordinácie alebo podnik vstupujúci na trh. Výmena súhrnných informácií môže napriek tomu viesť k dohodnutému výsledku. Členovia pevného alebo stabilného oligopolu, ktorí si vymieňajú súhrnné údaje, by mohli automaticky predpokladať, že niekto sa odchyľil od dohodnutého výsledku, keď zaznamenajú trhovú cenu pod určitou úrovňou (pozri príklad 4).

#### Vek údajov

86. Je nepravdepodobné, že výmena historických údajov povedie k dohodnutému výsledku, keďže je nepravdepodobné, že by naznačovala budúce správanie konkurentov alebo zabezpečila spoločnú dohodu na trhu.<sup>57</sup> Okrem toho, čím sú údaje staršie, tým sú menej užitočné pre včasné zistenie porušenia pravidiel koordinácie a aj ako vierohodná hrozba okamžitej odvetvy. To, či sú údaje skutočne historické, závisí od špecifickej charakteristiky relevantného trhu, ako je napríklad frekvencia obnovenia zmlúv (keď naznačujú frekvenciu opakovaných rokovanií o cenách). Údaje sa napríklad môžu považovať za historické, ak sú niekoľkokrát staršie ako priemerná dĺžka zmlúv v danom odvetví (pozri príklad 5).

#### Frekvencia výmeny informácií

87. Časté výmeny informácií, ktoré umožňujú lepšie sa dohodnúť o trhu, a sledovanie porušovania pravidiel, zvyšujú riziká dohodnutého výsledku. Na trhoch s

---

<sup>57</sup> Napríklad v minulých prípadoch Komisia posudzovala výmenu údajov, ktoré boli viac ako jeden rok staré, ako historické a ako údaje, ktoré neobmedzujú hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, zatiaľ čo informácie menej ako jeden rok staré sa posudzovali ako nové; rozhodnutie Komisie č. 92/157/EHS vo veci IV/31.370, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, citovanej v poznámke pod čiarou č. 54, odsek 50; rozhodnutie Komisie č. 98/4/ESUO vo veci IV/36.069, *Wirtschaftsvereinigung Stahl*, Ú. v. ES L 1, 3.1.1998, s. 10, odsek 17.

dlhodobými zmluvami (ktoré naznačujú, že opakované rokovania o cenách nie sú časté) by výmena informácií menej častá ako na trhoch s krátkodobými zmluvami a častými opakovanými rokovaniami o cenách preto mohla byť obvykle dostatočná pre dosiahnutie dohodnutého výsledku. V závislosti od štruktúry trhu však je možné, že izolovaná výmena môže predstavovať dostatočný základ pre zúčastnené podniky, aby zosúladiли svoje trhové správanie (to znamená, spoločne sa dohodli o podmienkach koordinácie) a tak úspešne nahradili hospodársku súťaž a riziká s ňou spojené praktickou spoluprácou.<sup>58</sup>

### 2.3. Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3

#### 2.3.1. Zvýšenie efektívnosti

88. Výmena informácií môže viesť k značnému zvýšeniu efektívnosti. Informácie o nákladoch konkurentov môžu podnikom umožniť, aby sa stali efektívnejšími, keď porovnajú svoju výkonnosť na základe osvedčených postupov v odvetví a v súlade s tým navrhnu interné motivačné programy.
89. Okrem toho, v určitých situáciách môže výmena informácií pomôcť podnikom pri umiestňovaní produkcie smerom k trhom s vysokým dopytom (napríklad informácie o dopyte) alebo smerom k nízkonákladovým podnikom (napríklad informácie o nákladoch). Pravdepodobnosť týchto druhov prínosov závisí od charakteristiky trhu (povaha neistôt, strategická premenná hospodárskej súťaže atď.). Niektoré formy výmen informácií v tomto kontexte možno umožniť podstatné úspory nákladov, keď napríklad znížia zbytočné zásoby alebo umožnia rýchlejšiu dodávku produktov podliehajúcich skaze do oblastí s vysokým dopytom a ich zníženie v oblastiach s nízkym dopytom (pozri príklad 7).
90. Výmena údajov o spotrebiteľoch medzi podnikmi na trhoch s asymetrickými informáciami o spotrebiteľoch môže takisto viesť k prínosom. Napríklad vedenie záznamov o minulom správaní spotrebiteľov z hľadiska nehôd alebo nesplácania úverov poskytuje motív pre spotrebiteľov, aby obmedzili svoje vystavenie sa riziku. Takisto umožňuje zistiť, ktorí spotrebiteľia znášajú nižšie riziko a mali by využívať výhody nižších cien. V tomto kontexte môže výmena informácií tiež znížiť zablokovanie spotrebiteľa a tým vyvolať silnejšiu hospodársku súťaž. Je to preto, lebo informácie sú vo všeobecnosti špecifické pre vzťah a spotrebiteľia by inak stratili výhodu týchto informácií, keby prešli k inej spoločnosti. Príklady takých prínosov možno nájsť v odvetviach bankovníctva a poisťovníctva, ktoré charakterizujú časté výmeny informácií o neplnení záväzkov zo strany spotrebiteľa a o charakteristikách rizika.
91. Výmena informácií o minulých a súčasných podieloch na trhu môže poskytnúť výhody podnikom aj spotrebiteľom tým, že umožní podnikom, aby ich oznamovali ako signál kvality pre spotrebiteľov. Keď spotrebiteľia nemajú úplné informácie o kvalite produktov, často využívajú nepriame prostriedky na získanie informácií o relatívnej kvalite produktov, ako je napríklad cena a podiely na trhu (spotrebiteľia napríklad využívajú zoznamy najpredávanejších kníh, aby si vybrali knihu). Zvlášť v prípade trhov s nákladmi spojenými s orientáciou na iného dodávateľa alebo sieťovými efektmi poskytuje oznamovanie podielov na trhu silný (dôveryhodný)

<sup>58</sup> Pozri vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, citovanú v poznámke pod čiarou č. 41, odsek 59.

ukazovateľ budúcej výkonnosti. V tejto súvislosti môže výmena informácií o predaji priniesť prospech podnikom aj spotrebiteľom.

92. Výmena informácií, ktoré sú skutočne verejné, môže takisto priniesť prospech spotrebiteľom tým, že im umožní informovanejší výber (znížením nákladov na vyhľadávanie). Aby však z výmeny informácií vyplynuli také priame výhody pre spotrebiteľov, podniky musia byť takisto odhodlané oznamovať skutočnú hodnotu svojich zámerov. K tomu môže dôjsť v prípade, ak podniky majú opakované interakcie so spotrebiteľmi.<sup>59</sup> Podobne môže výmena informácií o vstupných cenách znížiť náklady na vyhľadávanie pre podniky, čo by nakoniec mohlo priniesť prospech spotrebiteľom.
93. Ako už bolo uvedené, výmena súčasných a minulých údajov s väčšou pravdepodobnosťou prinesie zvýšenie efektívnosti ako výmena informácií o budúcich zámeroch. Za osobitných okolností by však oznamovanie budúcich zámerov mohlo takisto priniesť zvýšenie efektívnosti. Napríklad podniky, ktoré sa včas dozvedia víťaza pretekov vo výskume a vývoji, by sa mohli vyhnúť zbytočnému vynakladaniu zdrojov.

### 2.3.2. *Nevyhnutnosť*

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

### 2.3.3. *Prenos na spotrebiteľov*

96. 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

---

<sup>59</sup> Nemalo by sa však predpokladať, že cenový záväzok voči spotrebiteľom je vždy dobrý, čomu nasvedčujú praktiky ako prispôbovanie cien alebo záruky znižovania cien, keďže tieto praktiky by mohli odradiť konkurentov od zníženia svojej ceny.

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.

#### 2.3.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže

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

#### 2.4. Príklady

98. Výmena informácií o plánovaných budúcich cenách ako obmedzenie prostredníctvom cieľa

##### Príklad 1

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

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

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

Príklad 2

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

**Analýza:** Táto výmena informácií nepredstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa. Spoločnosti si nevymieňajú informácie o plánovaných budúcich cenách, ale o súčasných cenách, pretože už za tieto ceny predávajú lístky (na rozdiel od príkladu 1). Preto táto výmena informácií pravdepodobne nepredstavuje účinný mechanizmus na dosiahnutie ústredného bodu pre koordináciu. Napriek tomu, vzhľadom na štruktúru trhu a strategickú povahu údajov, táto výmena informácií pravdepodobne predstavuje účinný mechanizmus na monitorovanie odchýlok od dohodnutého výsledku. Z toho dôvodu by táto výmena informácií nemohla vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Pokiaľ by však určité obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž mohli vyplývať z možnosti monitorovať odchýlky, je pravdepodobné, že zvýšenie efektívnosti, ktoré je výsledkom výmeny informácií, by sa presunulo na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži pravdepodobné obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Na rozdiel od príkladu 1, výmena informácií je verejná a spotrebiteľia si môžu skutočne kupovať lístky za ceny a za podmienok, ktoré sú predmetom výmeny informácií. Preto táto výmena informácií pravdepodobne prinesie priamu výhodu spotrebiteľom prostredníctvom zníženia ich nákladov na vyhľadávanie a lepšieho výberu, a tým tiež podnieti hospodársku súťaž v oblasti cien. Z toho dôvodu sú podmienky článku 101 ods. 3 pravdepodobne splnené.

100. Súčasné ceny odvodené z vymieňaných informácií

Príklad 3

**Situácia:** Luxusné hotely v hlavnom meste krajiny A, ktoré patria pevnému a stabilnému oligopolu pôsobiacemu na nekomplikovanom a koncentrovanom trhu, si priamo 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 neodhalí zámery budúceho správania, v zásade nepredstavuje<sup>60</sup> obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom 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 poznanie aktuálnych bežných cien konkurenta by pravdepodobne viedlo ku koordinácii (t. j. zosúladieniu) konkurenčného 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 obyčajne uverejňujú svoje cenníkové ceny, ponúkajú tiež rôzne zľavy z cenníkovej ceny, ktoré sú výsledkom dohôd, alebo sú to ceny za včasné alebo skupinové rezervácie atď. Preto sú dodatočné informácie, ktoré si hotely medzi sebou neverejne vymieňajú, komerčne citlivé, to znamená strategicky výhodné. Táto výmena pravdepodobne povedie k dohodnutému výsledku, pretože zúčastnené zmluvné strany predstavujú pevný, nekomplikovaný a stabilný oligopol zapojený do dlhodobého konkurenčného vzťahu (opakované interakcie). Okrem toho nákladové štruktúry hotelov sú prevažne homogénne. Nakoniec, spotrebiteľia ani vstup nemôžu obmedziť správanie etablovanej spoločnosti narúšajúce hospodársku súťaž, keďže spotrebiteľia majú malú kúpnu silu a prekážky vstupu sú vysoké. Je nepravdepodobné, že v tomto prípade by zmluvné strany boli schopné preukázať akékoľvek zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z výmeny informácií, ktoré by sa prenieslo na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Z toho dôvodu je nepravdepodobné, že podmienky článku 101 ods. 3 je možné splniť.

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

Príklad 4

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

**Analýza:** Táto výmena informácií v zásade nepredstavuje obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa. Z toho dôvodu sa musia posúdiť jej účinky. Vzhľadom na štruktúru trhu, individualizovanú formu prezentácie údajov a jej veľké pokrytie relevantného trhu, výmena informácií pravdepodobne povedie k dohodnutému 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 sa uplatňujú menej reštriktívne prostriedky na dosiahnutie požadovaného zvýšenia efektívnosti, napríklad prostredníctvom zhromaždenia údajov v nejakej forme odvetvovej klasifikácie. V tomto kontexte by sa uverejnili len informácie, ktoré sú dôležité pre stanovenie najlepšieho postupu.

<sup>60</sup> Je to bez vplyvu na skutočnosť, že ak sa zistilo, že táto výmena informácií sa zameriava na obmedzenie hospodárskej súťaže, obvykle by to predstavovalo obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa.

Individualizované údaje by v tomto prípade skutočne mohli byť kontraproduktívne, pretože by mohli mať za následok, že relatívne motivačné programy sa stanú citlivými voči kvalitám a šokom špecifickým pre danú spoločnosť. Nakoniec, keďže zmluvné strany tvoria pevný, nekomplikovaný a stabilný oligopol, v tomto prípade dokonca aj výmena zhromaždených údajov môže viesť k dohodnutému výsledku, pokiaľ to zmluvným stranám umožní stanoviť ústredný bod pre koordináciu.

102. Historické údaje

Príklad 5

**Situácia:** Spoločnosti si v odvetví, pre ktoré sú charakteristické krátkodobé zmluvy a v ktorom sa ceny znovu prerokovávajú každé tri mesiace, priamo vymieňajú údaje o cenách, ktoré sú tri roky staré.

**Analýza:** V kontexte obnovovania zmlúv a opakovaných rokovaní o cenách, ktoré sa uskutočňujú každé tri mesiace, predstavujú tri roky staré údaje historické informácie a ich výmena by pravdepodobne nevedla k dohodnutému výsledku na trhu a teda by nevyvolala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

103. Skutočne verejné informácie

Príklad 6

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

**Analýza:** Údaje o cenách vymieňané prostredníctvom telefónu nie sú skutočne verejné, pretože zúčastneným spoločnostiam poskytujú informačnú výhodu prostredníctvom úspory nákladov. Spotrebitelia a spoločnosti vstupujúce na trh, ktoré chcú získať tie isté informácie, by museli vynaložiť značný čas a náklady na dopravu, pretože by museli získavať informácie sami tak, že by išli na rôzne čerpacie stanice, aby videli ceny zobrazené na tabuliach. Náklady s tým spojené sú potenciálne také vysoké nie preto, že by nebolo možné získať informácie, ale kvôli výmene informácií. Výmena je okrem toho systematická a vzťahuje sa na celý relevantný trh, ktorý predstavuje pevný, nekomplikovaný a stabilný oligopol. Preto je pravdepodobné, že vznikne ovzdušie vzájomnej istoty, pokiaľ ide o cenovú politiku konkurentov, a to pravdepodobne povedie k dohodnutému výsledku. V dôsledku toho táto výmena informácií pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

104. Lepšie uspokojenie dopytu ako zvýšenie efektívnosti

Príklad 7

**Situácia:** Na relevantnom trhu je päť výrobcov čerstvej mrkvovej šťavy plnenej do fľaš. Dopyt po tomto produkte je veľmi nestabilný a heterogénny. Šťava sa musí predat' a spotrebovať do jedného dňa od dátumu výroby. Výrobcovia sa dohodli na založení nezávislej spoločnosti pre prieskum trhu, ktorá každý deň zhromažďí informácie o nepredanej šťave v každom mieste výroby, ktoré nasledujúci týždeň

uverejní na svojej internetovej stránke súhrne pre každé miesto výroby. Uverejňovaná štatistika umožňuje výrobcom a maloobchodníkom predpovedať dopyt a lepšie umiestňovať produkt na trhu. Výrobcovia preukazujú jasné zlyhanie trhu v prípade chýbajúceho systému výmeny informácií. Konkrétne, pred zavedením výmeny informácií maloobchodníci vykazovali veľké množstvá prebytočnej šťavy a preto znížili množstvo šťavy nakupovanej od výrobcov. V dôsledku toho sa kvôli averzii maloobchodníkov voči riziku v niektorých obdobiach a oblastiach vyskytli časté prípady neuspokojeného dopytu. Systém výmeny informácií, ktorý umožňoval lepšie predpovedať nadbytočnú a nedostatočnú ponuku, značne obmedzil prípady neuspokojeného spotrebiteľského dopytu a zvýšil dopyt po šťave zo strany maloobchodníkov.

**Analýza:** Pokiaľ táto výmena informácií vyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 v dôsledku koncentrovanej štruktúry trhu a strategickej povahy informácií, tieto účinky pravdepodobne preváži zvýšenie efektívnosti vyplývajúce zo zvýšenia ponuky na miestach s vysokým dopytom a zo zníženia ponuky na miestach s nízkym dopytom. Informácie sa vymieňajú verejne a v súhrnnej podobe, čo je spojené s nižšími rizikami narušajúcimi hospodársku súťaž, ako keby boli neverejné a individualizované. Výmena informácií preto nepresahuje rámec toho, čo je potrebné na nápravu zlyhania trhu, ktoré zistili zmluvné strany. Preto je pravdepodobné, že táto výmena informácií spĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

### 3. DOHODY O VÝSKUME A VÝVOJI

#### 3.1. Vymedzenie pojmu

105. Dohody o výskume a vývoji sa môžu líšiť formou a rozsahom. Môžu sa pohybovať od externého zabezpečovania určitých činností v oblasti výskumu a vývoja až po spoločné zlepšovanie existujúcich technológií alebo po spoluprácu týkajúcu sa výskumu, vývoja a marketingu úplne nových produktov. Môžu mať podobu dohody o spolupráci alebo spoločne kontrolovanej spoločnosti. Táto kapitola sa vzťahuje na všetky formy dohôd o výskume a vývoji vrátane súvisiacich dohôd týkajúcich sa výroby alebo komercializácie výsledkov výskumu a vývoja za podmienky, že dohoda o výskume a vývoji je nevyhnutným stavebným kameňom spolupráce, ktorý najviac pôsobí smerom k výrobcom.

#### 3.2. Relevantné trhy

106. Kľúčom na definovanie relevantného trhu pri posudzovaní účinkov dohody o výskume a vývoji je identifikácia takých produktov, technológií alebo činností výskumu a vývoja, ktoré budú na zmluvné strany pôsobiť ako hlavné obmedzenia súťaže. Na jednej strane spektra možných situácií môžu inovácie viesť k produktu (alebo technológii), ktorý súťaží na trhu s existujúcimi produktmi (alebo technológiami). To nastáva vtedy, keď je výskum a vývoj nasmerovaný priamo na mierne zlepšenia alebo variácie, ako sú napríklad nové modely istých produktov. Tu sa možné účinky týkajú trhu s existujúcimi produktmi. Na druhej strane spektra môžu inovácie viesť k úplne novému produktu, ktorý si vytvára vlastný trh (napríklad nová vakcína na predtým nevyliciteľnú chorobu). Väčšina prípadov sa však týka situácií medzi týmito dvoma extrémami, t. j. situácií, keď inovačné snahy

môžu vytvárať produkty (alebo technológiu), ktoré časom nahradia tie súčasné (napríklad CD nosiče, ktoré nahradili kazety). Dôkladná analýza týchto situácií sa možno bude musieť vzťahovať na existujúce trhy aj na dosah dohody na inováciu.

#### Existujúce produktové trhy

107. Keď sa spolupráca týka výskumu a vývoja s cieľom zdokonalenia už existujúcich produktov, existujúce produkty, vrátane im blízkych náhradných produktov, predstavujú relevantný trh, ktorého sa spolupráca dotýka.<sup>61</sup>
108. Ak sú činnosti výskumu a vývoja zamerané na významnú zmenu existujúceho produktu alebo dokonca na nový produkt, ktorý má nahradiť existujúce produkty, substitúcia s existujúcimi produktmi môže byť nedokonalá či dlhodobá. Možno konštatovať, že staré a potenciálne vznikajúce nové produkty budú patriť na ten istý relevantný trh.<sup>62</sup> Trh s existujúcimi produktmi však môže byť napriek tomu dotknutý, ak je pravdepodobné, že spoločné podieľanie sa na činnostiach výskumu a vývoja povedie ku koordinácii správania zmluvných strán ako dodávateľov existujúcich produktov, napríklad vzhľadom na výmenu informácií týkajúcich sa trhu s existujúcimi produktmi, ktoré sú citlivé z hľadiska hospodárskej súťaže.
109. Ak sa výskum a vývoj týka dôležitého komponentu konečného produktu, na posudzovanie nemusí byť relevantný iba trh s týmto komponentom, ale aj existujúci trh s konečným produktom. Napríklad, ak výrobcovia automobilov spolupracujú vo výskume a vývoji týkajúcom sa nového typu motora, táto spolupráca vo výskume a vývoji môže mať dosah na trh áut. Trh s konečnými produktmi je však relevantný na posúdenie iba vtedy, ak je komponent, na ktorý je výskum a vývoj orientovaný, kľúčovým prvkom týchto konečných produktov po technickej alebo ekonomickej stránke, a ak sú zmluvné strany dohody o výskume a vývoji majú trhovú silu vo vzťahu ku konečným produktom.

#### Existujúce trhy s technológiami

110. Spolupráca vo výskume a vývoji sa nemusí týkať len produktov, ale aj technológií. Keď sa s právami duševného vlastníctva obchoduje na trhu nezávisle od produktov, ku ktorým sa vzťahujú, je potrebné definovať aj relevantný trh s technológiami. Trhy s technológiami pozostávajú z duševného vlastníctva, ktoré je predmetom licencie, a jeho blízkych náhrad, t. j. iných technológií, ktoré by spotrebiteľia mohli použiť ako náhradu.
111. Metodika definovania trhov s technológiami dodržiava tie isté zásady ako vymedzenie trhov s produktmi.<sup>63</sup> Zavedením novej technológie, s ktorou na trhu obchodujú zmluvné strany, je potrebné identifikovať iné technológie, ku ktorým by spotrebiteľia mohli prejsť v reakcii na malý, ale trvalý nárast relatívnych cien. Len čo sú tieto technológie identifikované, možno vypočítať podiely na trhu vydelením príjmu z

---

<sup>61</sup> Pokiaľ ide o vymedzenie trhu, pozri oznámenie o definícii trhu citované v poznámke pod čiarou č. 5.

<sup>62</sup> Pozri aj usmernenia Komisie o uplatňovaní článku 81 Zmluvy o ES na dohody o transfere technológií, Ú. v. EÚ C 101, 27.4.2004, s. 2, odsek 23 („usmernenia o transfere technológií“), odsek 33.

<sup>63</sup> Pozri oznámenie o definícii trhu citované v poznámke pod čiarou č. 5; pozri aj usmernenia o transfere technológií citované v poznámke pod čiarou č. 62, odsek 19 a nasledujúce.

licencií dosiahnutého zmluvnými stranami celkovým príjmom z licencií všetkých predajcov zastupiteľných technológií.

112. Postavenie zmluvných strán na trhu s existujúcimi technológiami je príslušným kritériom posudzovania v prípadoch, keď sa spolupráca vo výskume a vývoji týka významného zlepšenia súčasných technológií alebo novej technológie, ktorá pravdepodobne nahradí existujúcu technológiu. Iba trhovú podiel zmluvných strán však možno brať ako východisko pre túto analýzu. V prípade trhov s technológiami je potrebné klásť osobitný dôraz na potenciálnu súťaž. V prípade, že spoločnosti, ktoré v súčasnosti na svoju technológiu licencie neposkytujú, môžu potenciálne vstúpiť na trh s technológiami, mohli byť obmedziť schopnosť zmluvných strán zvýšiť ceny ich technológií. Tento aspekt analýzy sa takisto môže zohľadniť priamo vo výpočte trhových podielov, ktoré by mali vychádzať z predaja produktov zahŕňajúcich technológiu, ktorá je predmetom licencie, na trhoch s produktmi, ktoré pôsobia smerom k spotrebiteľom (pozri oddiel o výpočte trhových podielov).

Súťaž v inováciách (činnosti v oblasti výskumu a vývoja)

113. Spolupráca vo výskume a vývoji neovplyvní súťaž na existujúcich trhoch alebo nielen túto súťaž, ale aj súťaž v inováciách a trhoch s novými produktmi. K tomu dochádza v takých prípadoch, keď sa spolupráca týka vývoja nových produktov/technológií, ktoré môžu jedného dňa – ak sa dostanú na trh – buď nahradí existujúce, alebo tie, ktoré sa vyvíjajú s cieľom nového využitia, a preto nenahradia existujúce produkty, ale vytvoria úplne nový dopyt. Účinky na súťaž v inovácii sú v týchto situáciách dôležité, ale v niektorých prípadoch nemusia byť dostatočne posúdené analyzovaním skutočnej alebo potenciálnej súťaže na existujúcich trhoch s produktmi/technológiami. V tejto súvislosti možno rozlišovať dva scenáre, v závislosti od povahy inovačného procesu v príslušnom odvetví priemyslu.
114. V prvom scenári, ktorý sa vyskytuje napríklad vo farmaceutickom priemysle, je proces inovácie štruktúrovaný tak, že už na počiatku možno identifikovať hlavné súťažiacie oblasti výskumu a vývoja. Hlavnými súťažiacimi oblasťami výskumu a vývoja sú činnosti výskumu a vývoja sústredené na istý nový produkt alebo technológiu a náhrady za tento výskum a vývoj, t. j. výskum a vývoj zameraný na vyvinutie produktov alebo technológií zastupiteľných tie, ktoré sa vyvíjajú v rámci spolupráce a majú podobný časový rozvrh. V tomto prípade možno analyzovať, či po uzavretí dohody zostane dostatočný počet hlavných oblastí výskumu a vývoja. Východiskom analýzy je výskum a vývoj u zmluvných strán. Potom je potrebné spoľahlivo identifikovať konkurenčných predstaviteľov hlavných oblastí výskumu a vývoja. S cieľom spoľahlivo posúdiť schopnosť konkurencie súťažiacich hlavných oblastí treba brať do úvahy nasledujúce aspekty: povahu, rozsah a veľkosť iných prípadných činností výskumu a vývoja, prístup k finančným a ľudským zdrojom, know-how/patenty alebo iné špecializované aktíva, ako aj ich časové rozvrhnutie a schopnosť využiť možné výsledky. Určitá oblasť výskumu a vývoja sa nepovažuje za vierohodnú konkurenciu, ak ju nemožno považovať za blízku náhradu výskumu a vývoja zmluvných strán napríklad z hľadiska dostupných zdrojov alebo času.
115. Popri priamom účinku na samotnú inováciu môže spolupráca ovplyvniť aj trh s novými produktmi. Často bude ťažké priamo analyzovať účinky na taký trh, pretože na základe samotnej svojej povahy ešte neexistuje. Analýza takých trhov bude často

implicitne začlenená do analýzy hospodárskej súťaže v inováciách. Možno však bude potrebné priamo posúdiť účinky aspektov dohody, ktoré presahujú rámec etapy výskumu a vývoja, na taký trh. Dohoda o výskume a vývoji, ktorá zahŕňa spoločnú výrobu a komercializáciu na trhu s novými produktmi, sa napríklad môže posudzovať odlišne ako „čistá“ dohoda o výskume a vývoji.

116. V druhom scenári nie sú inovačné činnosti v odvetví jasne štruktúrované na to, aby bola možná identifikácia hlavných oblastí výskumu a vývoja. V tejto situácii by sa Komisia, pokiaľ by nešlo o výnimočné okolnosti, nepokúšala posúdiť dosah danej spolupráce vo výskume a vývoji na inovácie, ale by svoje posudzovanie obmedzila na trhy s produktmi a/alebo technológiami, ktoré sa príslušnej spolupráce vo výskume a vývoji týkajú.

#### Výpočet trhových podielov

117. Pri výpočte trhových podielov sa na účely nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj<sup>64</sup> a na účely týchto usmernení musí brať do úvahy rozlišovanie medzi existujúcimi trhmi a súťažou v inovácii. Na začiatku spolupráce je východiskovým bodom existujúci trh s produktmi, ktoré možno inovovať alebo nahradiť vyvíjanými produktmi. Ak je dohoda o spolupráci vo výskume a vývoji zameraná iba na zlepšenie alebo prepracovanie existujúcich produktov, tento trh zahŕňa produkty, ktorých sa výskum a vývoj priamo dotýka. Podiely na trhu vtedy možno počítať na základe predajnej hodnoty existujúcich produktov.
118. Ak je výskum a vývoj zameraný na nahradenie existujúceho produktu, nový produkt sa v prípade úspešnosti stane náhradou existujúcich produktov. Na posúdenie konkurenčného postavenia zmluvných strán opäť možno počítať trhové podiely na základe predajnej hodnoty existujúcich produktov. Následkom toho nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj zakladá výnimku pre tieto situácie na podieloch „na relevantnom trhu s produktmi, ktoré možno zlepšiť alebo nahradiť zmluvnými produktmi“. Aby tento trhový podiel patril do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj, nesmie prekročiť 25 %.<sup>65</sup>
119. 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 súťažiacie technológie. Vzhľadom na nedostatok jasných informácií o licenčných poplatkoch, o využívaní krížových licencií, za ktoré sa neplatia licenčné poplatky atď., sa však tento postup často môže javiť iba ako teoretický a nie veľmi praktický. Alternatívnym prístupom je výpočet trhových podielov na trhu s technológiami na základe predaja produktov alebo služieb obsahujúcich technológiu, ktorá je predmetom licencie, na trhoch s produktmi pôsobiacich smerom ku spotrebiteľom. 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.<sup>66</sup> Takisto v prípade tohto trhu

<sup>64</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 3.

<sup>65</sup> Článok 4 ods. 2 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj citovaného v poznámke pod čiarou č. 3.

<sup>66</sup> Pozri aj usmernenia o transfere technológií citované v poznámke pod čiarou č. 62, odsek 23.

podiel nesmie presiahnuť 25 % (bez ohľadu na použitú metódu výpočtu), aby sa mohli uplatniť výhody nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.

120. Ak je výskum a vývoj zameraný na vývoj produktu, ktorý vytvorí úplne nový dopyt, nemožno počítať trhové podiely na základe predaja. V tomto prípade je možná len analýza účinkov dohody na súťaž v inováciách. Následkom toho nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj upravuje tieto dohody ako dohody medzi nekonkurujúcimi účastníkmi a vyníma ich bez ohľadu na trhový podiel na obdobie siedmich rokov odvtedy, čo je produkt po prvýkrát uvedený na trh.<sup>67</sup> Výhodu skupinovej výnimky možno odňať, ak by dohoda vylučovala efektívnu hospodársku súťaž v inováciách.<sup>68</sup> Po sedemročnom období možno vypočítať trhové podiely na základe predajnej hodnoty a uplatniť 25 % limit podielu na trhu.<sup>69</sup>

### **3.3. Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 1**

#### *3.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže*

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

#### *3.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa*

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

#### *3.3.3. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*

123. Na väčšinu dohôd o výskume a vývoji sa nevzťahuje článok 101 ods. 1. Predovšetkým to platí v prípade dohôd týkajúcich sa spolupráce vo výskume a vývoji v pomerne skorej etape, dost' vzdialenej od využitia možných výsledkov.

---

<sup>67</sup> Článok 4 ods. 1 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj citovaného v poznámke pod čiarou č. 3.

<sup>68</sup> Pozri odôvodnenia 19 a 20 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj citovaného v poznámke pod čiarou č. 3.

<sup>69</sup> Článok 4 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj citovaného v poznámke pod čiarou č. 3.

124. Okrem toho spolupráca vo výskume a vývoji medzi nekonkurentmi vo všeobecnosti nevyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.<sup>70</sup> Konkurenčný vzťah medzi zmluvnými stranami je potrebné analyzovať v kontexte ovplyvnených existujúcich trhov a/alebo inovácií. Ak zmluvné strany nie sú schopné nezávisle uskutočniť potrebný výskum a vývoj, dohoda o výskume a vývoji obvykle nebude mať žiadne obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. To môže platiť napríklad v prípade firiem, ktoré dávajú dohromady dopĺňajúce sa schopnosti, technológie a iné zdroje. Otázkou potenciálnej súťaže je potrebné hodnotiť realisticky. Zmluvné strany napríklad nemožno definovať ako potenciálnych konkurentov jednoducho preto, že spolupráca im umožňuje vykonávať činnosti výskumu a vývoja. Rozhodujúcou otázkou je to, či má každá strana samostatne potrebné prostriedky, čo sa týka aktív, know-how a iných zdrojov.
125. Externé zabezpečovanie výskumu a vývoja predtým určeného na vlastnú spotrebu je špecifickou formou spolupráce v oblasti výskumu a vývoja. V takom scenári sa výskum a vývoj často uskutočňuje prostredníctvom špecializovaných spoločností, výskumných ústavov alebo akademických inštitúcií, ktoré sa nezaoberajú využívaním výsledkov. Takéto dohody sú obvyčajne spojené s prevodom know-how a/alebo s doložkou o výhradnej dodávke týkajúcej sa možných výsledkov, ktorá z dôvodu doplnkovej povahy spolupracujúcich strán v týchto scenároch nespôsobuje obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.
126. Spolupráca vo výskume a vývoji, ktorá nezahŕňa spoločné využívanie možných výsledkov vo forme poskytovania licencií, výroby a/alebo marketingu, zriedkavo vyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Tieto „čisté“ dohody o výskume a vývoji môžu spôsobiť problém so súťažou iba vtedy, ak je značne obmedzená efektívna súťaž vo vzťahu k inováciám, pričom po uzavretí dohody zostane iba obmedzený počet spoľahlivých súťažiacich hlavných oblastí výskumu a vývoja.
127. Dohody o výskume a vývoji môžu s pravdepodobnosťou vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž iba vtedy, keď zmluvné strany v spolupráci majú významnú silu na existujúcich trhoch a/alebo hospodárska súťaž vo vzťahu k inováciám je značne obmedzená.
128. Neexistuje absolútny limit, pri prekročení ktorého možno predpokladať, že dohoda o výskume a vývoji vytvára alebo zachováva určitú trhovú silu, a preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Na dohody o výskume a vývoji medzi konkurentmi sa však vzťahuje skupinová výnimka za predpokladu, že ich spoločný trhoví podiel nepresahuje 25 % a pokiaľ sú splnené ostatné podmienky na uplatnenie nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj.
129. Dohody, na ktoré sa nevzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj, pretože spoločný trhoví podiel zmluvných strán presahuje 25 %, nemusia nevyhnutne vyvolávať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Čím je však

<sup>70</sup>

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

silnejšie spoločné postavenie zmluvných strán na existujúcich trhoch a/alebo čím viac je súťaž v inováciách obmedzená, tým pravdepodobnejšie je, že dohoda o výskume a vývoji môže mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

130. Ak je výskum a vývoj zameraný na zlepšenie alebo prepracovanie existujúcich produktov/technológií, možné účinky sa týkajú relevantného(-ých) trhu(-ov) s týmito existujúcimi produktmi/technológiou. Účinky na ceny, produkciu, kvalitu produktov, výber produktov a/alebo inovácie na existujúcich trhoch sú však pravdepodobné iba vtedy, ak majú zmluvné strany spolu silné postavenie, vstup na trh je ťažký a je identifikovateľných málo iných inovačných činností. Ak sa okrem toho výskum a vývoj dotýka iba relatívne málo dôležitého vstupu konečného produktu, účinky na súťaž v týchto konečných produktoch, ak nejaké sú, sú aj v prípade pravidelnejšieho výskytu veľmi obmedzené.
131. Vo všeobecnosti treba rozlišovať medzi čistými dohodami o výskume a vývoji a komplexnejšou spolupracou zahŕňajúcou rôzne stupne využívania výsledkov (to znamená, poskytovanie licencií, výrobu, marketing). Ako sa uviedlo, čisté dohody o výskume a vývoji iba zriedkavo spôsobujú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Zvlášť to platí pre výskum a vývoj zameraný na obmedzené zlepšenie existujúcich produktov/technológií. Ak v takomto scenári spolupráca vo výskume a vývoji obsahuje spoločné využívanie len vo forme poskytovania licencií tretím stranám, obmedzujúce účinky, ako napríklad problémy so zabránením prístupu, sú nepravdepodobné. Ak však zahŕňa spoločnú výrobu a/alebo marketing mierne zlepšených produktov/technológií, účinky spolupráce na hospodársku súťaž je potrebné preskúmať pozornejšie. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vo forme zvýšených cien alebo zníženej produkcie na existujúcich trhoch sú pravdepodobnejšie, ak sa takáto situácia týka silných konkurentov.
132. Ak je výskum a vývoj orientovaný na úplne nový produkt (alebo technológiu), ktorý si vytvára vlastný trh, účinky na ceny a produkciu na existujúcich trhoch sú dosť nepravdepodobné. Analýza sa musí sústrediť na možné obmedzenia inovácie, týkajúce sa napríklad kvality a rozmanitosti možných budúcich produktov/technológií alebo rýchlosti inovácií. Tieto obmedzujúce účinky sa môžu vyskytnúť vtedy, ak dve alebo viaceré z niekoľkých firiem zapojených do vývoja takéhoto nového produktu začnú spolupracovať v štádiu, keď je každá z nich samostatne pomerne blízko k uvedeniu produktu na trh. Také účinky sú zvyčajne priamym výsledkom dohody medzi zmluvnými stranami. V takomto prípade môže byť inovácia obmedzená už aj čistou dohodou o výskume a vývoji. Vo všeobecnosti je však nepravdepodobné, že spolupráca vo výskume a vývoji, týkajúca sa úplne nových produktov, vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, pokiaľ neexistuje iba obmedzený počet spoľahlivých alternatívnych hlavných oblastí výskumu a vývoja. Táto zásada sa významne nemení, ak spolupráca zahŕňa spoločné využitie výsledkov či dokonca spoločný marketing. V týchto situáciách môže otázka spoločného využitia mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak zohráva úlohu zabránenie prístupu ku kľúčovým technológiám. Tieto problémy však nevznikajú vtedy, keď zmluvné strany poskytujú licencie, ktoré umožňujú tretím stranám účinne konkurovať.
133. Mnohé dohody o výskume a vývoji sa nachádzajú niekde medzi dvoma opísanými situáciami. Môžu mať preto účinky na inovácie, ako aj vplyv na existujúce trhy.

Následkom toho môžu mať aj existujúce trhy, aj dosah na inovácie, význam pre posudzovanie vo vzťahu k spoločným pozíciám zmluvných strán, podielom koncentrácie trhu, počtu účastníkov/inovátorov a k podmienkam vstupu na trh. V niektorých prípadoch môže dôjsť k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž vo forme zvýšených cien alebo zníženej produkcie, inovácie, kvality produktov alebo rozmanitosti na existujúcich trhoch a vo forme negatívneho dosahu na inovácie spomalením rýchlosti rozvoja. Ak napríklad významní konkurenti na existujúcom trhu s technológiami spolupracujú na vývoji novej technológie, ktorá jedného dňa môže nahradiť existujúce produkty, táto spolupráca môže spomaliť vývoj novej technológie, ak majú zmluvné strany významnú trhovú silu na existujúcom trhu a ak majú silné postavenie tiež vo vzťahu k výskumu a vývoju. Podobný účinok sa môže vyskytnúť vtedy, ak dôležitý účastník existujúceho trhu spolupracuje s omnoho menším alebo dokonca potenciálnym konkurentom, ktorý má práve prísť na trh s novým produktom/technológiou, ktorá by mohla ohroziť postavenie etablovanej spoločnosti.

134. Dohody sa tiež môžu dostať mimo rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj bez ohľadu na trhovú silu zmluvných strán. Toto platí napríklad v prípade dohôd, ktoré obmedzujú rovnaký prístup zmluvnej strany k výsledkom spolupráce v oblasti výskumu a vývoja.<sup>71</sup> V nariadení o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj sa stanovuje špecifickú výnimku z tohto všeobecného pravidla v prípade akademických orgánov, výskumných ústavov alebo špecializovaných spoločností, ktoré poskytujú výskum a vývoj ako službu a ktoré nie sú aktívne pri priemyselnom využívaní výsledkov výskumu a vývoja.<sup>72</sup> Napriek tomu, dohody obsahujúce práva výhradného prístupu môžu, pokiaľ sa na ne vzťahuje článok 101 ods. 1, spĺňať kritériá článku 101 ods. 3, najmä pokiaľ sú práva výhradného prístupu ekonomicky nevyhnutné z hľadiska trhu, rizík a rozsahu investícií potrebných na využitie výsledkov výskumu a vývoja.

### **3.4. Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3**

#### *3.4.1. Zvýšenie efektívnosti*

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

#### *3.4.2. Nevyhnutnosť*

136. Obmedzenia, ktoré presahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie zvýšenej efektívnosti, ktorú prináša dohoda o výskume a vývoji, nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Obmedzenia uvedené v článku 5 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj môžu spôsobiť, že bude menej pravdepodobné, že sa na základe individuálneho posúdenia zistí, že sú splnené kritériá článku 101 ods. 3. Preto bude

---

<sup>71</sup> Pozri článok 3 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj citovaného v poznámke pod čiarou č. 3.

<sup>72</sup> Pozri článok 3 ods. 3 nariadenia o skupinovej výnimke pre výskum a vývoj citovaného v poznámke pod čiarou č. 3.

vo všeobecnosti potrebné, aby zmluvné strany dohody o výskume a vývoji preukázali, že také obmedzenia sú nevyhnutné pre spoluprácu.

#### 3.4.3. *Prenos na spotrebiteľov*

137. 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. Vo všeobecnosti je pravdepodobnejšie, že dohoda o výskume a vývoji prinesie zvýšenie efektívnosti, ktoré prospeje spotrebiteľom, pokiaľ je výsledkom dohody o výskume a vývojispojenie doplňujúcich zručností a aktív. Zmluvné strany dohody môžu mať napríklad rôzne možnosti výskumu. Na druhej strane, ak sú zručnosti a aktíva zmluvných strán veľmi podobné, najdôležitejším účinkom dohody o výskume a vývoji môže byť vylúčenie časti alebo celého výskumu a vývoja jednej alebo viacerých zmluvných strán. Tým by sa odstránili (pevné) náklady zmluvných strán dohody, ale nie je pravdepodobné, že by to viedlo k výhodám, ktoré sa prenesú na spotrebiteľov. 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.

#### 3.4.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

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

#### 3.4.5. *Čas posudzovania*

139. Posudzovanie obmedzujúcich dohôd v zmysle článku 101 ods. 3 sa uskutočňuje v aktuálnom kontexte, v ktorom sa dohody vyskytujú, a na základe skutočností existujúcich v ktoromkoľvek danom momente. Posudzovanie je citlivé voči podstatným zmenám faktov. Pravidlo o výnimke uvedené v článku 101 ods. 3 sa uplatňuje, pokiaľ sú splnené štyri podmienky článku 101 ods. 3, a prestáva sa uplatňovať, keď už tomu tak nie je. Pri uplatňovaní článku 101 ods. 3 v súlade s týmito zásadami je nevyhnutné vziať do úvahy počiatočné nenávratné investície vynaložené ktoroukoľvek zo zmluvných strán, požadovaný čas a obmedzenia, ktoré sú potrebné na uskutočnenie a vrátenie investície zvyšujúcej efektívnosť. Článok 101 sa nemôže uplatňovať bez náležitého zohľadnenia takej budúcej investície. Riziko, ktorému čelia zmluvné strany, a nenávratná investícia, ktorá sa musí vynaložiť na účely implementácie dohody, môžu potom viesť k dohode, ktorá nepatrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1, prípadne spĺňa podmienky článku 101 ods. 3 v priebehu časového úseku potrebného na vrátenie investície. Pokiaľ vynález, ktorý je výsledkom investície, využíva akúkoľvek formu exkluzivity udelenú zmluvným stranám v zmysle pravidiel charakteristických pre ochranu práv duševného vlastníctva, nie je pravdepodobné, že by obdobie návratnosti takej investície vo všeobecnosti presiahlo obdobie exkluzivity stanovené podľa týchto pravidiel.

140. V niektorých prípadoch je obmedzujúca dohoda nezvratná. Len čo sa obmedzujúca dohoda vykoná, nie je možné znovu nastoliť situáciu *ex ante*. V takých prípadoch sa posudzovanie musí uskutočniť výhradne na základe skutočností, ktoré sú relevantné v čase implementácie. Napríklad v prípade dohody o výskume a vývoji, na základe ktorej každá zmluvná strana súhlasí s tým, že sa vzdá svojho príslušného

výskumného projektu a spojí svoje kapacity s kapacitami druhej strany, môže byť z objektívneho hľadiska technicky aj hospodársky nemožné oživiť projekt, hneď ako sa ho zmluvná strana vzdala. Posúdenie účinkov dohody o vzdaní sa individuálnych výskumných projektov, ktoré narúšajú a podporujú hospodársku súťaž, sa preto musí uskutočniť v čase ukončenia jej plnenia. Ak je v tomto momente dohoda zlučiteľná s článkom 101, napríklad preto, lebo dostatočný počet tretích strán má konkurenčné projekty výskumu a vývoja, dohoda zmluvných strán o tom, že sa vzdajú svojich individuálnych projektov, zostáva aj naďalej zlučiteľná s článkom 101, dokonca aj vtedy, ak v neskoršom momente projekty tretích strán zlyhajú. Zákaz uvedený v článku 101 sa však môže uplatňovať na iné časti dohody, v súvislosti s ktorými problém nezvratnosti nevzniká. Pokiaľ sa napríklad v dohode okrem spoločného výskumu a vývoja stanovuje spoločné využívanie, článok 101 sa môže uplatňovať na túto časť dohody, ak v dôsledku následného vývoja trhu dohoda vyvoláva obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž a ak už (viac) nespĺňa podmienky článku 101 ods. 3 s náležitým zreteľom na plánované nenávratné investície.

### 3.5. Príklady

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

##### Príklad 1

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

**Analýza:** Miniatúrne elektronické súčiastky, ktoré budú pravdepodobne súťažiť s existujúcimi súčiastkami v niektorých oblastiach, sú v podstate novou technológiou, je teda potrebné vykonať analýzu hlavných oblastí výskumu orientovaného na budúci trh. Ak bude spoločný podnik aktívne napredovať, potom bude jestvovať len jedna cesta k potrebnej výrobnéj technológii, hoci sa zdá pravdepodobné, že A a B by sa mohli dostať na trh individuálne so samostatnými produktmi. Dohoda preto obmedzuje rozmanitosť produktov. Takisto je pravdepodobné, že spoločná výroba priamo obmedzí hospodársku súťaž medzi zmluvnými stranami dohôd a bude ich viesť k tomu, aby sa dohodli na objemoch výroby, kvalite alebo iných ukazovateľoch, ktoré sú dôležité z hľadiska hospodárskej súťaže. To by obmedzilo hospodársku súťaž, dokonca aj keby zmluvné strany obchodovali s produktmi samostatne. Zmluvné strany by napríklad mohli obmedziť produkciu spoločného podniku v porovnaní s tým, čo by zmluvné strany mohli uviesť na trh, ak by o svojej produkcii rozhodovali sami. Spoločný podnik by tiež mohol účtovať zmluvným stranám vyššiu vnútropodnikovú cenu a zvýšiť tak vstupné náklady pre zmluvné strany, čo by mohlo viesť k vyšším cenám smerom k spotrebiteľom. Zmluvné strany majú veľký spoločný trhovú podiel na existujúcom spotrebiteľskom trhu a zostávajúca časť trhu je roztrieštená. Táto situácia sa pravdepodobne stane ešte výraznejšou na spotrebiteľských trhoch s

novými produktmi, pretože menší konkurenti nemôžu investovať do nových súčiastok. Preto je dosť pravdepodobné, že spoločná výroba bude obmedzovať hospodársku súťaž. Okrem toho, trh s miniaturizovanými elektronickými súčiastkami sa v budúcnosti pravdepodobne vyvinie do duopolu s vysokým stupňom zhodnosti nákladov (commonality of costs) a s možnou výmenou komerčne citlivých informácií medzi zmluvnými stranami. Preto možno hrozí závažné riziko koordinácie narúšajúcej hospodársku súťaž, smerujúcej k dohodnutému výsledku na tomto trhu. Dohoda o výskume a vývoji preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Hoci by dohoda mohla priniesť zvýšenie efektívnosti vo forme rýchlejšieho zavádzania novej technológie, zmluvné strany by na druhej strane nečelili žiadnej hospodárskej súťaži na úrovni výskumu a vývoja, takže ich motivácia k rýchlemu zavádzaniu novej technológie by bola značne obmedzená. Hoci niektoré z týchto otázok by bolo možné vyriešiť požiadavkou na zmluvné strany, aby za primeraných podmienok poskytovali licencie na kľúčový know-how na výrobu miniatúrnych súčiastok tretím stranám, zdá sa nepravdepodobné, že by sa tým vyriešili všetky sporné otázky a splnili sa podmienky článku 101 ods. 3.

## Príklad 2

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

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

článku 101 ods. 3 by boli splnené.

142. Riziko zabránenia vstupu na trh

Príklad 3

**Situácia:** Malá výskumná spoločnosť A, ktorá nemá vlastnú marketingovú organizáciu, objavila a patentovala si novú technológiu, ktorá bude znamenať významný prelom na trhu s určitým produktom, na ktorého výrobu má celosvetový monopol výrobca B, pretože žiadni konkurenti nemôžu konkurovať súčasnej technológii výrobcu B. Sú tu aj ďalšie dve hlavné oblasti výskumu v približne rovnakej fáze vývoja, používajúce tú istú základnú novú technológiu. Spoločnosť B zabezpečí značné finančné prostriedky a know-how na vývoj produktu, ako aj budúci prístup na trh. Spoločnosť B dostane exkluzívnu licenciu na používanie technológie počas trvania patentu a zaviazuje sa, že poskytne finančné prostriedky len na vývoj technológie spoločnosti A.

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

143. Vplyv spolupráce v oblasti výskumu a vývoja na dynamické trhy s produktmi a technológiami

Príklad 4

**Situácia:** Dve strojárne spoločnosti, ktoré vyrábajú automobilové súčiastky, sa dohodli na založení spoločného podniku na spojenie svojich činností v oblasti výskumu a vývoja s cieľom zlepšiť výrobu a výkonnosť existujúcej súčiastky. Takisto spájajú svoju činnosť z hľadiska poskytovania licencií na svoje existujúce technológie v tejto oblasti, ale naďalej budú vyrábať a predávať súčiastky samostatne. Obe spoločnosti majú trhové podiely v Európe 15 % a 20 % na trhu výrobcov pôvodných zariadení (OEM). Na trhu sú ďalší dvaja veľkí konkurenti a viacerí veľkí výrobcovia vozidiel majú vlastné výskumné programy. Na celosvetovom trhu s licenciami technológií majú podiely 20 % a 25 %, merané z hľadiska nadobudnutých výnosov, a jestvujú tu dve ďalšie významné technológie. Životný cyklus výrobku pre každú súčiastku je obvyčajne dva až tri roky. V každom z posledných piatich rokov niektorá z väčších firiem zaviedla na trh novú verziu alebo aktualizáciu.

**Analýza:** Keďže činnosti výskumu a vývoja ani jednej spoločnosti nie sú

orientované na úplne nový produkt, trhmi, ktoré treba brať do úvahy, sú trhy s existujúcimi súčiastkami a s licenciami príslušných technológií. Spoločný trhový podiel zmluvných strán na trhu výrobcov pôvodných zariadení (35 %) a najmä na trhu s technológiami (45 %) je dosť vysoký. Zmluvné strany však budú aj naďalej vyrábať a predávať súčiastky samostatne. Navyše, existuje niekoľko konkurenčných technológií, ktoré sa pravidelne zlepšujú. Okrem toho výrobcovia vozidiel, ktorí v súčasnosti neposkytujú licencie na svoje technológie, sú tiež potenciálnymi novými účastníkmi trhu, čo v tom prípade obmedzuje schopnosť zmluvných strán zvyšovať ceny so ziskom. Do tej miery, do akej spoločný podnik obmedzuje hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 (čo sa zdá byť nepravdepodobné), v každom prípade by pravdepodobne spĺňal kritériá článku 101 ods. 3.

#### 4. DOHODY O VÝROBE

##### 4.1. Vymedzenie pojmu a rozsah pôsobnosti

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

dohody o spoločnej výrobe a jednostranné a recipročné dohody o špecializácii využívať výhody nariadenia o skupinovej výnimke špecializácií.<sup>73</sup>

148. Tieto usmernenia sa nevzťahujú na vertikálne subdodávateľské dohody. Tieto dohody patria do rozsahu pôsobnosti usmernení o vertikálnych obmedzeniach<sup>74</sup> a s výhradou určitých podmienok môžu využívať výhody nariadenia o skupinovej výnimke vertikálnych obmedzení.<sup>75</sup> Okrem toho sa na ne môže vzťahovať oznámenie o subdodávkach.<sup>76</sup>

## 4.2. Relevantné trhy

149. S cieľom posúdenia konkurenčného vzťahu medzi spolupracujúcimi stranami je najskôr potrebné definovať relevantný(-é) trh(-y), ktorého(-ých) sa spolupráca priamo dotýka, to znamená trhy, na ktoré produkty, ktoré sú predmetom dohody o výrobe, patria.

150. Dohoda o výrobe tiež môže mať vedľajšie účinky na trhoch, ktoré priamo susedia s trhom, ktorého sa spolupráca priamo dotýka, napríklad na dodávateľskom alebo spotrebiteľskom trhu (takzvané „vedľajšie trhy“ - „spill-over markets“).<sup>77</sup> Vedľajšie trhy sa pravdepodobne stanú relevantnými trhmi, ak sú trhy navzájom závislé a ak majú zmluvné strany silné postavenie na vedľajšom trhu.

## 4.3. Posúdenie v zmysle článku 101 ods. 1

### 4.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

151. Dohody o výrobe a najmä spoločné výrobné podniky môžu mať za následok, že sa zmluvné strany priamo dohodnú na objemoch a kvalite výroby, na cene, za ktorú spoločný podnik predáva svoje produkty, alebo na iných ukazovateľoch, ktoré sú dôležité z hľadiska hospodárskej súťaže. Môže sa tým obmedziť hospodárska súťaž, dokonca aj keď zmluvné strany obchodujú s produktmi samostatne, a preto súťažia na spotrebiteľskom trhu.
152. Dohody o výrobe tiež môžu mať za následok koordináciu súťažného správania zmluvných strán ako dodávateľov, smerujúcu k vyšším cenám, zníženej výrobe, inováciám, kvalite alebo rozmanitosti produktov, to znamená, k dohodnutému výsledku. Môže to nastať vtedy, ak dohoda o výrobe zvýši zhodnosť nákladov zmluvných strán do takej miery, ktorá im umožňuje dospieť k dohodnutému výsledku, alebo ak dohoda zahŕňa výmenu komerčne citlivých informácií, ktorá môže viesť k dohodnutému výsledku.
153. Dohody o výrobe môžu okrem toho viesť k protisúťažnému zabráneniu prístupu tretím stranám na príslušný trh (napríklad spotrebiteľský trh, ktorý sa spolieha na vstupy z trhu, na ktorom sa dohoda o výrobe realizuje). Napríklad zmluvné strany, ktoré sa zapájajú do spoločnej výroby na dodávateľskom trhu, môžu byť

<sup>73</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 4.

<sup>74</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 9.

<sup>75</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. **Error! Bookmark not defined.**

<sup>76</sup> Oznámenie Komisie 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.

<sup>77</sup> Ako sa tiež uvádza v článku 2 ods. 4 nariadenia o fúziách citovaného v poznámke pod čiarou č. 1.

prostredníctvom získania dostatočnej trhovej sily schopné zvýšiť cenu kľúčového komponentu určeného pre trh smerom k spotrebiteľom. Takto by mohli zvýšiť náklady svojich súperov smerom k spotrebiteľom a nakoniec ich vytlačiť z trhu. Tým by sa zasa zvýšila trhová sila zmluvných strán na spotrebiteľskom trhu, ktorá by im umožnila udržiavať ceny nad konkurenčnou úrovňou alebo poškodzovať spotrebiteľov iným spôsobom. Také problémy hospodárskej súťaže by sa mohli stať skutočnosťou bez ohľadu na to, či sú zmluvné strany dohody konkurentmi na trhu, na ktorom sa spolupráca uskutočňuje. Na to, aby však mal tento druh zabránenia prístupu účinky narúšajúce hospodársku súťaž, najmenej jedna zo zmluvných strán musí mať silné postavenie na trhu, na ktorom sa posudzujú riziká spojené so zabránením prístupu.

#### 4.3.2. *Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa*

154. Dohody o výrobe predstavujú obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa, ak sa v skutočnosti netýkajú spoločnej výroby alebo horizontálnych subdodávok, ale slúžia ako nástroj na zapojenie sa do skrytého kartelu, to znamená, inak zakázaného určovania cien, obmedzenia výroby alebo rozdelenia trhu.
155. Vo všeobecnosti dohody, ktoré zahŕňajú určovanie cien, obmedzovanie výroby alebo rozdelenie trhov alebo zákazníkov, majú za cieľ obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1. V kontexte dohôd o výrobe sa to však neuplatňuje v prípade:
- 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), alebo
  - keď sa v dohode o výrobe, v ktorej sa tiež stanovuje spoločná distribúcia vyrábaných produktov, predpokladá spoločné stanovovanie predajných cien týchto produktov, za predpokladu, že je to nevyhnutné na účely integrácie výrobnej a distribučnej funkcie dohody.

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

#### 4.3.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*

156. To, či v danom prípade dôjde k možným problémom hospodárskej súťaže, ktoré môžu vzniknúť v dôsledku dohôd o výrobe, závisí od charakteristík trhu, na ktorom sa dohoda uskutočňuje, ako aj od povahy spolupráce a jej pôsobenia na trhu a výrobku, ktorého sa týka. Tieto premenné určujú pravdepodobné účinky dohody o výrobe na hospodársku súťaž a tým aj na uplatniteľnosť článku 101 ods. 1.
157. To, či dohoda o výrobe pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, závisí od príslušnej alternatívy, to znamená, od situácie, ktorá by prevládala, keby nebolo dohody so všetkými jej údajnými obmedzeniami. Preto nie je pravdepodobné, že dohody o výrobe medzi podnikmi, ktoré súťažajú na trhoch, na ktorých dochádza k spolupráci, majú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ak

má spolupráca za následok nový trh, t. j. ak dohoda umožňuje zmluvným stranám uviesť na trh nový produkt alebo službu, čo by strany inak neboli schopné urobiť.

158. Dohoda o výrobe môže priamo obmedziť hospodársku súťaž medzi zmluvnými stranami dohody, viesť k dohodnutému výsledku alebo protisúťažnému zabráneniu prístupu na trh prostredníctvom zvýšenia trhovej sily spoločností, zhodnosti ich nákladov a/alebo vtedy, ak zahŕňa výmenu komerčne citlivých informácií. Na druhej strane, k priamemu obmedzeniu hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami, dohodnutému výsledku alebo protisúťažnému zabráneniu prístupu na trh pravdepodobne nedôjde v prípade, ak zmluvné strany dohody nedisponujú trhovou silou na trhu, na ktorom sa problémy hospodárskej súťaže posudzujú. Len trhovú silu im môže umožniť, aby rentabilne udržiavali ceny nad konkurencieschopnou úrovňou alebo udržiavali produkciu, kvalitu alebo rozmanitosť výrobkov na nižšej úrovni, ako by im diktovala hospodárska súťaž.
159. V prípadoch, v ktorých spoločnosť, ktorá disponuje trhovou silou na jednom trhu, spolupracuje s potenciálnym novým účastníkom, napríklad s dodávateľom toho istého produktu na susednom geografickom trhu alebo na trhu s produktmi, dohoda môže potenciálne zvýšiť trhovú silu etablovanej spoločnosti. Mohlo by to mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, ak je skutočná hospodárska súťaž na trhu etablovanej spoločnosti už slabá a hlavným zdrojom obmedzenia súťaže je hrozba vstupu.
160. Dohody o výrobe, ktoré zahŕňajú aj funkcie komercializácie, ako je napríklad spoločná distribúcia a/alebo marketing, sú spojené s vyšším rizikom 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.
161. Napriek tomu, dohody o komercializácii, ktoré sú súčasťou dohody o spoločnej výrobe, vo všeobecnosti s menšou pravdepodobnosťou obmedzia hospodársku súťaž ako samotné dohody o komercializácii. Napríklad v prípade integrovanej dohody o spoločnej výrobe a spoločnej komercializácii stanovenie cien produktov, ktoré sú predmetom dohody, neobmedzuje nevyhnutne hospodársku súťaž, za predpokladu, že určenie cien zo strany spoločného podniku je nevyhnutné na účely integrácie výrobných a komercializačných funkcií dohody o spolupráci. Podobne, ak sa zmluvné strany dohodnú na produkcii, ktorej sa dohoda o výrobe priamo dotýka (napríklad kapacita a objem výroby spoločného podniku alebo dohodnuté množstvo externe vyrobených produktov), dohoda neobmedzuje nevyhnutne hospodársku súťaž a bude sa musieť analyzovať v súvislosti s jej celkovými účinkami na trh s cieľom stanoviť uplatniteľnosť článku 101 ods. 1.

Trhová sila

162. Nie je pravdepodobné, že dohoda o výrobe povedie k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž v prípade, keď zmluvné strany dohody nemajú trhovú silu na trhu, na ktorom sa posudzuje obmedzenie hospodárskej súťaže. Východiskom analýzy trhovej sily je trhovú podiel zmluvných strán. Potom bude obvyčajne nasledovať podiel (koeficient) koncentrácie trhu a počet účastníkov, ako aj iné dynamické faktory, ako je napríklad potenciálny vstup a meniace sa podiely na trhu.

163. Nie je pravdepodobné, že by spoločnosti mali trhovú silu, ktorá nedosahuje určitú úroveň podielu na trhu. Preto sa na dohody o jednostrannej alebo recipročnej špecializácii, ako aj na dohody o spoločnej výrobe, vrátane určitých integrovaných komercializačných funkcií, ako je napríklad spoločná distribúcia, vzťahuje skupinová výnimka za podmienky, že ich uzatvárajú zmluvné strany, ktorých spoločný trhovú podiel nepresahuje 20 % na relevantnom(-ých) trhu(-och), a pokiaľ sú splnené ostatné podmienky na uplatňovanie nariadenia o skupinovej výnimke špecializácií<sup>78</sup>. Pokiaľ však spoločný trhovú podiel zmluvných strán presiahne 20 %, obmedzujúce účinky sa musia analyzovať, pretože dohoda nepatrí do rozsahu pôsobnosti nariadenia o skupinovej výnimke.
164. Mierne vyšší trhovú podiel, než umožňuje nariadenie o skupinovej výnimke špecializácie, neznamená nutne vysoko koncentrovaný trh, ktorý je dôležitým faktorom pri posudzovaní. Spoločný trhovú podiel zmluvných strán mierne vyšší ako 20 % sa môže vyskytnúť na trhu s miernou koncentráciou. Vo všeobecnosti, dohoda o výrobe na koncentrovanom trhu s oveľa väčšou pravdepodobnosťou bude mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž ako na trhu, ktorý nie je koncentrovaný. Podobne môže dohoda o výrobe na koncentrovanom trhu zvyšovať riziko dohodnutého výsledku, dokonca aj keď zmluvné strany majú iba nevelký spoločný trhovú podiel.
165. Dokonca aj v prípade, keď sú trhové podiely zmluvných strán dohody a koncentrácia trhu vysoké, riziká obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž môžu byť ešte vždy nízke, ak je trh dynamický, to znamená, keď ide o trh, kde často vstupujú noví účastníci a kde sa často mení postavenie účastníkov.
166. Pri analýze zameranej na zistenie, či zmluvné strany dohody o výrobe majú trhovú silu, počet a intenzita prepojení (napríklad iné dohody o spolupráci) medzi konkurentmi na trhu sú relevantné pre posúdenie.
167. Na účely posúdenia dohody z hľadiska hospodárskej súťaže sú relevantné všetky faktory, ako napríklad skutočnosť, či majú zmluvné strany dohody vysoké podiely na trhu, či sú blízkymi konkurentmi, či majú zákazníci obmedzené možnosti zmeniť dodávateľov, či je nepravdepodobné, že konkurenti zvýšia ponuku, keď sa zvýšia ceny, a či je jedna zo zmluvných strán dohody dôležitou silou v hospodárskej súťaži.

Priame obmedzenie hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami

168. Hospodárska súťaž medzi zmluvnými stranami dohody o výrobe môže byť priamo obmedzená rôznymi spôsobmi. Zmluvné strany spoločného výrobného podniku by napríklad mohli obmedziť produkciu spoločného podniku v porovnaní s tým, čo by zmluvné strany uviedli na trh, ak by každá z nich rozhodovala o svojej produkcii samostatne. Iným príkladom by bol spoločný podnik, ktorý účtuje vysokú vnútropodnikovú cenu zmluvným stranám a zvyšuje tak vstupné náklady pre zmluvné strany, čo by mohlo viesť k vyšším cenám smerom k spotrebiteľom. Konkurenti to môžu považovať za výhodné, ak v rámci odpovede na to zvýšia svoje ceny a prispejú tým k zvyšovaniu cien na relevantnom trhu.

Zhodnosť nákladov

---

<sup>78</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 4.

169. Dohoda o výrobe medzi zmluvnými stranami s trhovou silou pravdepodobne má obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, že zvyšuje zhodnosť ich nákladov (to znamená, ak majú spoločnú časť svojich nákladov) na úroveň, ktorá im umožňuje uzavrieť tajnú dohodu. Príslušné náklady sú variabilné náklady produktu, v ktorom si zmluvné strany dohody o výrobe konkurujú.
170. Dohoda o výrobe s väčšou pravdepodobnosťou povedie k dohodnutému výsledku, ak zmluvné strany mali už pred uzavretím dohody spoločnú vysokú pomernú časť variabilných nákladov, keďže dodatočný prírastok (to znamená výrobné náklady produktu, ktorý je predmetom dohody), môže porušiť rovnováhu smerom k dohodnutému výsledku. Obrátene, ak je prírastok veľký, riziko dohodnutého výsledku môže byť vysoké, aj keď je počiatočná úroveň zhodnosti nákladov nízka.
171. Zhodnosť nákladov zvyšuje riziko dohodnutého výsledku iba vtedy, ak výrobné náklady predstavujú veľkú pomernú časť príslušných variabilných nákladov. Neplatí to napríklad v prípade, pokiaľ sa spolupráca týka produktov, ktoré si vyžadujú nákladnú komercializáciu. Príkladom by mohli byť nové alebo heterogénne produkty, ktoré si vyžadujú nákladný marketing alebo vysoké náklady na dopravu.
172. Ďalší scenár, v prípade ktorého zhodnosť nákladov môže viesť k dohodnutému výsledku, by mohol nastať vtedy, ak by sa zmluvné strany dohodli na spoločnej výrobe medziproduktu, ktorý predstavuje veľkú pomernú časť variabilných nákladov konečného produktu, v ktorom si zmluvné strany konkurujú na spotrebiteľskom trhu. Zmluvné strany by mohli využiť dohodu o výrobe na zvýšenie ceny tohto spoločného dôležitého vstupu pre ich produkty na spotrebiteľskom trhu. Tým by sa oslabil hospodárska súťaž smerom k spotrebiteľom a pravdepodobne by to viedlo k vyšším konečným cenám. Zisk by sa presunul zo spotrebiteľského na dodávateľský trh, aby sa potom mohol spoločne využívať prostredníctvom spoločného podniku.
173. Podobne, zhodnosť nákladov zvyšuje riziká horizontálnej subdodávateľskej dohody, narúšajúce hospodársku súťaž, v prípade, že vstup, ktorý dodávateľ nakupuje od subdodávateľa, predstavuje veľkú pomernú časť variabilných nákladov konečného produktu, v ktorom si zmluvné strany konkurujú.

#### Výmena informácií

174. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmeny informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody. Dohoda o výrobe môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, ak zahŕňa výmenu komerčne strategických informácií, ktorá môže viesť k dohodnutému výsledku alebo k zabráneniu prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou. Pravdepodobnosť toho, či výmena informácií v kontexte dohody o výrobe povedie k obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž, by sa mala posudzovať v súlade s usmernením uvedeným v kapitole o všeobecných zásadách posudzovania výmeny informácií z hľadiska hospodárskej súťaže.
175. Pokiaľ výmena informácií nepresahuje spoločné využívanie údajov potrebných na spoločnú výrobu tovaru, ktorý je predmetom dohody o výrobe, potom aj keby výmena informácií mala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, dohoda by s väčšou pravdepodobnosťou spĺňala kritériá článku 101 ods. 3, ako keby výmena presahovala rámec toho, čo je potrebné pre spoločnú výrobu. V

tomto prípade zvýšenie efektívnosti vyplývajúce zo spoločnej výroby pravdepodobne preváži obmedzujúce účinky koordinácie správania zmluvných strán. Naopak, v kontexte dohody o výrobe spoločné využívanie údajov, ktoré nie sú potrebné pre spoločnú výrobu, napríklad výmena informácií súvisiacich s cenami a predajom, s menšou pravdepodobnosťou spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

#### **4.4. Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3**

##### *4.4.1. Zvýšenie efektívnosti*

176. Dohody o výrobe môžu podporovať hospodársku súťaž, ak umožňujú zvýšenie efektívnosti vo forme úspor nákladov alebo lepších výrobných technológií. Podniky môžu prostredníctvom spoločnej výroby usporiť náklady, ktoré by inak vynakladali duplicitne. Môžu tiež vyrábať s nižšími nákladmi, pokiaľ im spolupráca umožňuje zvyšovať výrobu v prípade, ak marginálne náklady klesajú zároveň so zvyšujúcou sa produkciou, to znamená prostredníctvom úspor z rozsahu. Spoločná výroba tiež môže pomôcť spoločnostiam zlepšiť kvalitu produktov, ak spoja svoje dopĺňajúce sa schopnosti a know-how. Spolupráca môže takisto umožniť spoločnostiam, aby zvýšili rozmanitosť produktov, ktorú by si inak nemohli dovoliť alebo by ju neboli schopné dosiahnuť. V prípade, že spoločná výroba umožňuje zmluvným stranám zvýšiť počet rôznych druhov produktov, môže tiež umožniť úspory nákladov prostredníctvom úspor zo sortimentu.

##### *4.4.2. Nevyhnutnosť*

177. 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.

##### *4.4.3. Prenos na spotrebiteľov*

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

##### *4.4.4. Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

179. Kritériá článku 101 ods. 3 nie je možné splniť, ak sa zmluvným stranám poskytne možnosť vylúčiť súťaž vo vzťahu k podstatnej časti dotknutých produktov. Je

potrebné analyzovať to na relevantnom trhu, ku ktorému patria produkty, na ktoré sa vzťahuje spolupráca, a na prípadných vedľajších trhoch.

#### 4.5. Príklady

##### 180. Vytvorenie nového trhu – alternatíva

###### Príklad 1

**Situácia:** Dva podniky, A a B, spoločne vyrábajú a predávajú produkt, ktorý by ani jeden z nich nemohol vyrábať a predávať samostatne.

**Analýza:** Dokonca aj keby stanovili množstvo a/alebo cenu nového produktu, nedochádzalo by k žiadnemu obmedzeniu hospodárskej súťaže, pretože trh by bez spolupráce neexistoval.

##### 181. Zhodnosť nákladov a dohodnuté výsledky

###### Príklad 2

**Situácia:** Dvaja dodávatelia, A a B, produktu X sa rozhodnú zatvoriť svoje súčasné a zastarané výrobné závody a vybudovať väčší, modernejší a efektívnejší závod vedený spoločným podnikom, ktorý bude mať vyššiu kapacitu, ako je celková kapacita starých závodov A a B. Konkurenti, ktorí využívajú svoje zariadenia na plnú kapacitu, žiadne ďalšie také investície neplánujú. Dodávateľ A má trhovú podiel 20 % a B 25 %. Ich produkty sú najbližšími náhradnými produktmi v rámci špecifického segmentu trhu, ktorý je koncentrovaný. Trh pomerne stagnuje, nevstupujú naň žiadny noví účastníci a trhové podiely boli v priebehu času stabilné. Výrobné náklady predstavujú hlavnú časť variabilných nákladov A a B na produkt X, to znamená, náklady na komercializáciu X nie sú vysoké (marketingové náklady sú nízke, pretože tovar je homogénny a osvedčený, náklady na dopravu nie sú významné).

**Analýza:** Je pravdepodobné, že spoločný výrobný podnik A a B by umožnil vznik obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 na trhu X v dôsledku predtým existujúcej trhovej sily A a B, ľahlej nahraditeľnosti ich produktov a zhodnosti nákladov. Nahradenie dvoch menších starých výrobných závodov väčším, modernejším a efektívnejším závodom však môže mať za následok, že spoločný podnik zvýši produkciu za nižšie ceny v prospech spotrebiteľov. Dohoda o výrobe by však mohla spĺňať kritériá článku 101 ods. 3 len vtedy, ak by zmluvné strany poskytli opodstatnený dôkaz, že zvýšenie efektívnosti by sa prenieslo na spotrebiteľov v takom rozsahu, že by prevážilo obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

##### 182. Prepojenia medzi konkurentmi a dohodnuté výsledky

###### Príklad 3

**Situácia:** Dvaja dodávatelia, A a B, tvoria spoločný výrobný podnik pre produkt Y. Každý z nich má trhovú podiel 15 % na trhu s produktom Y. Na trhu sú ďalší traja účastníci: C s trhovým podielom 30 %, D s trhovým podielom 25 % a E s 15 %. B už má spoločný výrobný závod s D.

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

183. Zabránenie prístupu na odberateľský trh v rozpore s hospodárskou súťažou

Príklad 4

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

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

184. Dohoda o špecializácii ako rozdelenie trhu

Príklad 5

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

**Analýza:** Táto dohoda o špecializácii sa so zreteľom na svoje účinky na hospodársku súťaž na trhu približuje konzervatívnemu kartelu, v rámci ktorého si zmluvné strany navzájom rozdelia trh. Táto dohoda preto obmedzuje hospodársku

súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Vzhľadom na to, že uvádzané zvýšenie efektívnosti vo forme úspor z rozsahu a zdokonalenej výrobnéj technológie je spojené len s rozdelením trhu, nie je pravdepodobné, že preváži obmedzujúce účinky, a preto by dohoda nespĺňala kritériá článku 101 ods. 3. V každom prípade, ak je podnik A alebo B presvedčený, že by bolo efektívnejšie zamerať sa len na jeden produkt, môže jednoducho prijať jednostranné rozhodnutie, že bude vyrábať len X alebo Y, bez toho, aby sa súčasne dohodol na tom, že druhá spoločnosť sa bude zameriavať len na výrobu príslušného druhého produktu.

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

#### 185. Potenciálni konkurenti

##### Príklad 6

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

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

186. Výmena informácií v dohode o výrobe

Príklad 7

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

**Analýza:** Touto výmenou informácií sa dohodnutý výsledok stáva pravdepodobným, a preto pravdepodobne dôjde k obmedzeniu hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa v zmysle článku 101 ods. 1. Je nepravdepodobné, že by táto výmena informácií spĺňala kritéria článku 101 ods. 3 pretože podieľanie sa na informáciách o budúcich cenách zmluvných strán nie je nevyhnutné pre spoločnú výrobu a pre dosiahnutie zodpovedajúcich úspor nákladov.

187. Swapové dohody a výmena informácií

Príklad 8

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

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

**Analýza:** Samotná skutočnosť, že A a B, ktorí sú konkurentmi, si presúvajú časti

svojej produkcie, nevyvoláva konkurenčné obavy. V plánovanej swapovej dohode medzi A a B sa však predpokladá výmena informácií medzi obidvomi zmluvnými stranami o výrobných nákladoch a nákladoch na dopravu so zreteľom na Z. A a B majú okrem toho silné spojené trhové postavenie na pomerne koncentrovanom trhu s homogénnym komoditným produktom. V dôsledku rozsiahlej výmeny informácií o kľúčovom parametri hospodárskej súťaže so zreteľom na Z je preto pravdepodobné, že swapová dohoda medzi A a B vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, pretože môže viesť k dohodnutému výsledku. Dokonca aj keď dohoda umožní značné zvýšenie efektívnosti vo forme úspor pre zmluvné strany, obmedzenia hospodárskej súťaže, ktoré dohoda prinesie, nie sú na ich dosiahnutie nevyhnutné. Zmluvné strany by mohli dosiahnuť podobné úspory nákladov, ak by sa dohodli na tvorbe cien, ktorá nie je spojená s informovaním o ich výrobných a dopravných nákladoch. V dôsledku toho swapová dohoda vo svojej súčasnej podobe nespĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

188. Trhová sila s nízkymi trhovými podielmi – odňatie výhody nariadenia o skupinovej výnimke špecializácie

#### Príklad 9

**Situácia:** A a B sa dohodnú, že vstúpia do spoločného výrobného podniku, pokiaľ ide o komoditný produkt X, ktorý nie je spojený so žiadnou komercializáciou. S týmto cieľom A a B zatvoria svoje existujúce výrobné závody a vybudujú nový výrobný závod, ktorý má vyššiu kapacitu ako ich existujúce závody, čím znížia svoje výrobné náklady. A aj B by však mohli vybudovať nové, moderné a efektívne výrobné podniky aj samostatne. Každý z podnikov, A aj B, má trhovú podiel 9 %. Existuje veľký počet menších výrobcov produktu X, ktorých trhovú podiel sa pohybuje v rozpätí 1 až 5 %. Všetci títo výrobcovia prevádzkujú svoje závody na plnú kapacitu a nie je pravdepodobné, že by napriek narastajúcemu dopytu v blízkej budúcnosti svoje závody rozšírili alebo vybudovali nové závody. Vzhľadom na spoločný výrobný podnik majú A a B približne 80 % príslušných nákladov spoločných. Zákazníci sú roztriešení a nemôžu uplatňovať žiadnu kúpnu silu.

**Analýza:** Napriek spoločnému trhovému podielu, ktorý predstavuje len 18 %, plánovaný spoločný výrobný podnik medzi A a B pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Značná zhodnosť nákladov spôsobená spoločným výrobným podnikom pravdepodobne umožní dosiahnuť dohodnutý výsledok. Keďže všetci ostatní výrobcovia sú pomerne malí a majú obmedzenú kapacitu, nemohli by prekonať cenové zvýšenie zo strany A a B. To isté platí v prípade zákazníkov, pretože nemajú žiadnu vyrovnávaciu kúpnu silu. Spoločný výrobný podnik však spĺňa kritériá nariadenia o skupinovej výnimke špecializácií, najmä preto, že spoločný trhovú podiel zmluvných strán nepresahuje 20 %. Komisia by napriek tomu v tomto prípade odňala výhodu nariadenia o skupinovej výnimke špecializácií, pretože je nepravdepodobné, že spoločný výrobný podnik spĺňa kritériá článku 101 ods. 3. Hoci spoločný výrobný podnik umožňuje vznik úspor nákladov pre zmluvné strany, vzhľadom na ich spojenú trhovú silu je nepravdepodobné, že by presunuli toto zvýšenie efektívnosti na spotrebiteľov v takom rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

## 5. DOHODY O NÁKUPE

### 5.1. Vymedzenie pojmu

189. Táto kapitola sa zameriava na dohody týkajúce sa spoločného nákupu produktov. Spoločný nákup možno uskutočňovať prostredníctvom spoločne kontrolovaného podniku, spoločnosti, v ktorej je veľa firiem s menším ako kontrolným podielom, zmluvnej dohody alebo aj voľnejšej formy spolupráce („dojednaní o spoločnom nákupe“). Cieľom dojednaní o spoločnom nákupe je spravidla vytvorenie kúpnej sily, ktorá môže viesť k nižším cenám pre spotrebiteľov. Kúpna sila však za určitých okolností môže zároveň viesť k problémom hospodárskej súťaže.
190. Dojednaní o spoločnom nákupe sa môžu vzťahovať na horizontálne aj na vertikálne dohody. V týchto prípadoch je potrebná dvojfázová analýza. Po prvé, horizontálne dohody medzi podnikmi, ktoré sa zúčastňujú na spoločnom nákupe, sa musia posudzovať podľa zásad uvedených v týchto usmerneniach. Ak toto posúdenie vedie k záveru, že dohoda o spoločnom nákupe nevyvoláva obavy v súvislosti s hospodárskou súťažou, bude potrebné ďalšie posudzovanie s cieľom posúdenia následne uzavretých vertikálnych dohôd. Toto posudzovanie sa bude riadiť pravidlami nariadenia o skupinovej výnimke a usmerneniami o vertikálnych obmedzeniach<sup>79</sup>.
191. Obvyklou formou dojednaní o spoločnom nákupe je „aliancia“, to znamená, združenie podnikov vytvorené skupinou maloobchodníkov na účely spoločného nákupu produktov. Horizontálne dohody uzavreté medzi členmi združenia alebo rozhodnutia prijaté združením sa musia posúdiť najskôr ako dohoda o horizontálnej spolupráci podľa týchto usmernení. Iba ak sa v rámci tohto posúdenia nezistia žiadne obavy v súvislosti s hospodárskou súťažou, prichádza do úvahy posúdenie následne uzavretých vertikálnych dohôd medzi združením a jeho jednotlivými členmi a medzi združením a dodávateľmi. Na tieto dohody sa vzťahuje – s výhradou určitých podmienok – nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia. Nepredpokladá sa, že vertikálne dohody, na ktoré sa toto nariadenie o skupinovej výnimke nevzťahuje, sú nezákonné, ale vyžadujú si individuálne preskúmanie.

### 5.2. Relevantné trhy

192. Existujú dva trhy, na ktoré môžu mať dosah dojednaní o spoločnom nákupe. Po prvé, ide o trh(-y), ktorého(-ých) sa dojednanie o spoločnom nákupe priamo dotýka, t. j. o relevantný(-é) trh(-y) nákupu. Po druhé je to trh(-y) predaja, t. j. trh smerom dolu, kde zmluvné strany dohôd o spoločnom nákupe pôsobia ako predajcovia.
193. Vymedzenie relevantných trhov nákupu sa riadi zásadami stanovenými v oznámení o definícii trhov<sup>80</sup> a je založené na pojme zastupiteľnosti s cieľom identifikácie obmedzení súťaže. Jediný rozdiel oproti vymedzeniu „trhov predaja“ spočíva v tom, že zastupiteľnosť musí byť definovaná z hľadiska ponuky, a nie z hľadiska dopytu. Inými slovami, pri zisťovaní súťažných obmedzení voči nákupcom sú rozhodujúce alternatívy dodávateľov. Tieto možno analyzovať napríklad preskúmaním reakcie dodávateľov na malý, ale trvalý pokles cien. Po definovaní trhu možno vypočítať

<sup>79</sup> Citované v poznámkach č. **Error! Bookmark not defined.** a 9.

<sup>80</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 5.

trhové podiely ako percento, ktoré predstavujú nákupy zmluvných strán z celkového predaja nakupovaného(-ých) produktu(-ov) na relevantnom trhu.

194. V prípade, že zmluvné strany okrem toho súťažia na jednom alebo viacerých trhoch predaja, tieto trhy sú takisto relevantné na účely posúdenia. Trhy predaja sa musia definovať s použitím metodiky uvedenej v oznámení o definícii trhov.

### **5.3. Posúdenie v zmysle článku 101 ods. 1**

#### *5.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže*

195. Dojednania o spoločnom nákupe môžu mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž na trhu(-och) nákupe a/alebo na trhu(-och) predaja smerom k odberateľom, ako sú napríklad zvýšené ceny, znížená produkcia, kvalita alebo rozmanitosť výrobkov, rozdelenie trhu alebo zabránenie prístupu na trh ďalším možným kupujúcim v rozpore s hospodárskou súťažou.

196. V prípade, že konkurenti na trhu smerom nadol nakupujú značnú časť svojich produktov spoločne, ich motivácia, pokiaľ ide o cenovú konkurenciu na trhu(-och) predaja, môže byť značne obmedzená. V prípade, že zmluvné strany disponujú značným stupňom trhovej sily (ktorý sa nevyhnutne nemusí rovnať dominancii) na trhu(-och) predaja, nižšie nákupné ceny dosiahnuté v dôsledku dojednania o spoločnom nákupe sa pravdepodobne neprenesú na spotrebiteľov.

197. V prípade, že zmluvné strany disponujú značným stupňom trhovej sily na trhu nákupe (nákupná sila), existuje riziko, že môžu prinútiť dodávateľov, aby obmedzili sortiment alebo kvalitu produktov, ktoré vyrábajú, čo môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ako je napríklad zníženie kvality, nižšiu mieru činnosti v oblasti inovácií alebo nakoniec neoptimálne zásobenie.

198. Nákupná sila zmluvných strán spoločného dojednania o nákupe by sa mohla využiť na vylúčenie konkurenčných nákupcov prostredníctvom obmedzenia ich prístupu k efektívnym dodávateľom. Je to možné iba v prípade, ak je počet dodávateľov obmedzený a na dodávateľskej strane trhu smerom nahor existujú prekážky vstupu.

199. Vo všeobecnosti je však menej pravdepodobné, že dojednania o spoločnom nákupe budú viesť k problémom hospodárskej súťaže, keď zmluvné strany nemajú trhovú silu na trhu(-och) predaja.

#### *5.3.2. Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa*

200. Dohody o nákupe predstavujú obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa, pokiaľ sa skutočne netýkajú spoločného nákupu, ale slúžia ako nástroj na zapojenie sa do skrytého kartelu, to znamená, inak zakázaného určovania cien, obmedzovania produkcie alebo rozdelenia trhu.

201. Cieľom dohôd, ktoré zahrňujú určovanie nákupných cien, môže byť obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1.<sup>81</sup> V kontexte dohôd o nákupe sa to

---

<sup>81</sup> Pozri článok 101 ods. 1 písm. a; spojené veci T-217/03 a T-245/03, *French Beef*, citované v poznámke pod čiarou č. 23, odsek 83 a nasledujúce; vec C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, citovaná v poznámke pod čiarou č. 40, odsek 37.

však neuplatňuje, ak sa zmluvné strany dojednania o spoločnom nákupe dohodnú na nákupných cenách, ktoré môžu v rámci dojednania o spoločnom nákupe zaplatiť svojim dodávateľom za produkty, ktoré sú predmetom zmluvy o dodávke. V tomto prípade sa vyžaduje posúdenie, či dohoda umožňuje vznik pravdepodobných obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. V prípade oboch scenárov sa dohoda o nákupných cenách nebude posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody o nákupe na trh.

### 5.3.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*

202. Dohody o nákupe, ktoré neobmedzujú hospodársku súťaž prostredníctvom cieľa, sa musia analyzovať v ich právnom a hospodárskom kontexte so zreteľom na ich skutočné a pravdepodobné účinky na hospodársku súťaž. Analýza obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, ktoré môže priniesť dohoda o nákupe, sa musí vzťahovať na negatívne účinky na trhy nákupu aj na trhy predaja.

#### Trhová sila

203. Neexistuje absolútny limit, pri prekročení ktorého je možné predpokladať, že dohoda o nákupe vytvára trhovú silu a pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Napriek tomu vo väčšine prípadov je nepravdepodobné, že by trhovú silu existovala, pokiaľ je spoločný podiel zmluvných strán dohody o nákupe nižší ako 15 % na trhu(-och) nákupu a tiež nižší ako 15 % na trhu(-och) predaja. V každom prípade, pokiaľ spoločné trhové podiely zmluvných strán nepresiahnu 15 % na trhu(-och) nákupu, ako aj na trhu(-och) predaja, je pravdepodobné, že dohoda o nákupe spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.
204. Trhový podiel, ktorý presahuje jeden alebo obidva tieto limity, neznamená automaticky, že dohoda o nákupe pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Dohoda o nákupe, ktorá nepatrí do tejto bezpečnej zóny, si vyžaduje podrobné posúdenie jej účinkov na trh, vrátane takých faktorov, ako je koncentrácia trhu a možná protichodná sila silných dodávateľov.
205. Nákupná sila môže za určitých okolností vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Nákupná sila v rozpore s hospodárskou súťažou pravdepodobne vznikne, ak dohoda o nákupe predstavuje dostatočne veľký podiel celkového objemu trhu nákupu, takže je možné zabrániť prístupu konkurujúcich nákupcov na tento trh. Vysoký stupeň nákupnej sily môže nepriamo ovplyvniť produkciu, kvalitu a rozmanitosť produktov na trhu predaja.
206. Pri analýze toho, či zmluvné strany dojednania o spoločnom nákupe majú kúpnu silu, je pre dané posúdenie relevantný počet a intenzita prepojení (napr. iné dohody o nákupe) medzi konkurentmi na trhu.
207. Ak však spolupracujú konkurujúci nákupcovia, ktorí nepôsobia na tom istom príslušnom trhu predaja (napríklad maloobchodníci, ktorí pôsobia na rôznych geografických trhoch a nie je možné ich považovať za potenciálnych konkurentov), je nepravdepodobné, že dohoda by mala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, pokiaľ zmluvné strany nemajú také postavenie na trhu nákupu, ktoré by sa mohlo využiť na poškodenie konkurenčného postavenia iných účastníkov na ich príslušných predajných trhoch.

## Zhodnosť nákladov

208. Dohody o nákupe môžu viesť k dohodnutému výsledku, ak umožnia koordináciu zmluvných strán na trhu predaja. Môže k tomu dôjsť, ak zmluvné strany dosiahnu vysoký stupeň zhodnosti nákladov prostredníctvom spoločného nákupu.
209. Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž sú pravdepodobnejšie, keď majú zmluvné strany dohody o nákupe značnú časť svojich variabilných nákladov na príslušnom trhu smerom nadol spoločnú. Platí to napríklad v prípade, ak maloobchodníci, ktorí pôsobia na tom istom príslušnom(-ých) trhu(-och), spoločne nakúpia značné množstvo produktov, ktoré ponúknu na ďalší predaj. Takisto k tomu môže dôjsť vtedy, ak konkurujúci výrobcovia a predajcovia konečného produktu spoločne nakúpia vysoký podiel svojho vstupu.

## Výmena informácií

210. Vykonávanie dohody o nákupe môže vyžadovať výmenu komerčne citlivých informácií, ako sú napríklad informácie o nákupných cenách a objemoch. Výmena takých informácií môže uľahčiť koordináciu so zreteľom na predajné ceny a produkciu a viesť tak k dohodnutému výsledku na trhoch predaja. Vedľajšie účinky v dôsledku výmeny komerčne citlivých informácií možno znížiť na minimum v prípade, keď údaje zhromažďuje spoločná nákupná organizácia, ktorá neodovzdáva informácie svojim členom.
211. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmeny informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody. To, či výmena informácií v kontexte dohody o nákupe pravdepodobne bude mať za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, by sa malo posúdiť podľa usmernenia uvedeného v kapitole o všeobecných zásadách posudzovania informácií z hľadiska hospodárskej súťaže. Pokiaľ výmena informácií nepresahuje spoločné využívanie údajov potrebných na spoločný nákup tovaru, ktorý je predmetom dohody o nákupe, potom aj keby výmena informácií mala obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1, dohoda by s väčšou pravdepodobnosťou spĺňala kritériá článku 101 ods. 3, ako keby výmena presahovala rámec toho, čo je potrebné pre spoločný nákup.

## 5.4. Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3

### 5.4.1. Zvýšenie efektívnosti

212. Dohody o nákupe môžu priniesť značné zvýšenie efektívnosti. Predovšetkým dohody o nákupe 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.

### 5.4.2. Nevyhnutnosť

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

### 5.4.3. *Prenos na spotrebiteľov*

214. 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 nákupe. Úspory nákladov, ktoré prinášajú výhody len zmluvným stranám dohody, nebudú preto postačujúce. Úspory nákladov sa musia preniesť na spotrebiteľov, to znamená, na zákazníkov zmluvných strán napríklad vo forme nižších cien na trhoch predaja. Nižšie nákupné ceny vyplývajúce iba z uplatňovania nákupnej sily sa pravdepodobne neprenesú na spotrebiteľov, pokiaľ nákupcovia majú spolu trhovú silu na trhoch predaja, a preto nespĺňajú kritériá článku 101 ods. 3. Okrem toho, čím vyššia je trhovú silu zmluvných strán na trhu(-och) predaja, tým je menšia pravdepodobnosť, že prenesú zvýšenie efektívnosti na spotrebiteľov v takom rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

### 5.4.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

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

## 5.5. **Príklady**

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

### Príklad 1

**Situácia:** Stopäťdesiat malých maloobchodníkov uzavrie dohodu o vytvorení organizácie pre spoločný nákup. Sú povinní kúpiť minimálny objem prostredníctvom organizácie, čo predstavuje približne 50 % celkových nákladov každého maloobchodníka. Obchodníci môžu prostredníctvom organizácie kúpiť viac ako minimálny objem a môžu tiež nakupovať mimo spolupráce. Majú spoločný trhovú podiel 20 % na trhu nákupu a predaja. A a B sú ich dvaja veľkí konkurenti. A má podiel 25 % na trhu nákupu aj na trhu predaja, B má podiel 35 %. Neexistujú žiadne prekážky, ktoré by zabránili zvyšným malým konkurentom, aby si takisto vytvorili nákupnú skupinu. Stopäťdesiat maloobchodníkov dosahuje značné úspory nákladov na základe spoločného nakupovania prostredníctvom nákupnej organizácie.

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

217. Zhodnosť nákladov a trhovú silu na trhu predaja

### Príklad 2

**Situácia:** Dva reťazce supermarketov uzavrujú dohodu o spoločnom nákupe produktov, ktorá predstavuje približne 80 % ich variabilných nákladov. Na príslušných trhoch nákupu s rôznymi kategóriami produktov majú zmluvné strany spoločné trhové podiely od 25 % do 40 %. Na príslušnom trhu predaja dosahujú spoločný trhový podiel 60 %. Na trhu sú ďalší štyria veľkí maloobchodníci, každý z nich má 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 trhovú silu na trhu predaja a dohoda o nákupe vedie k značnej zhodnosti nákladov. Okrem toho, vstup na trh je nepravdepodobný. Motiváciu zmluvných strán, aby koordinovali svoje správanie, by posilnilo, keby ich nákladové štruktúry boli podobné už pred uzatvorením dohody. Okrem toho, podobné marže zmluvných strán by ešte viac zvýšili riziko dohodnutého výsledku. Táto dohoda zároveň vytvára riziko, že ak zmluvné strany obmedzia požiadavky, následne, v dôsledku zníženej kvantity, sa potom zvýšia predajné ceny smerom k spotrebiteľom. Dohoda o nákupe preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Aj keď dohoda s veľkou pravdepodobnosťou prinesie zvýšenie efektívnosti vo forme úspor nákladov v dôsledku značnej trhovej sily zmluvných strán na trhu predaja, nie je pravdepodobné, že by sa preniesli na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý by prevážil obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Preto je nepravdepodobné, že dohoda o nákupe spĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

218. Zmluvné strany aktívne na rôznych geografických trhoch

Príklad 3

**Situácia:** Šesť veľkých maloobchodníkov, z ktorých každý má sídlo v inom členskom štáte, vytvorí nákupné združenie s cieľom spoločného nákupu niekoľkých značkových múčnych produktov z tvrdej pšenice. Zmluvné strany môžu nakupovať iné podobné značkové produkty mimo spolupráce. Piaty z nich okrem toho tiež ponúkajú podobné produkty súkromnej značky. Členovia nákupného združenia majú spoločný trhový podiel približne 20 % na príslušnom trhu nákupu, ktorý je celoeurópsky. Na trhu nákupu sú traja ďalší veľkí účastníci podobnej veľkosti. Každá zo zmluvných strán nákupného združenia má trhový podiel 20 % až 40 % na vnútroštátnych trhoch predaja, na ktorých pôsobia. Žiadna zo zmluvných strán nepôsobí v členskom štáte, v ktorom pôsobí iný člen združenia. Zmluvné strany nie sú potenciálnymi účastníkmi, ktorí by vstupovali na trhy iných zmluvných strán.

**Analýza:** Nákupné združenie bude schopné súťažiť s ďalšími existujúcimi veľkými účastníkmi na trhu nákupu. Trhy predaja sú oveľa menšie (v obrate a aj v geografickom priestore) ako celoeurópsky trh nákupu a niektorí členovia združenia môžu mať trhovú silu na týchto trhoch. Aj keby členovia nákupného združenia mali spoločný trhový podiel viac ako 15 % na trhu nákupu, je nepravdepodobné, že by zmluvné strany mohli koordinovať svoje správanie a tajne sa dohodnúť na trhoch predaja, keďže nie sú aktuálnymi ani potenciálnymi konkurentmi na trhoch smerom nadol.

219. Výmena informácií

Príklad 4

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

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

## 6. DOHODY O KOMERCIALIZÁCI

### 6.1. Vymedzenie pojmu

220. Dohody o komercializácii zahŕňajú spoluprácu medzi konkurentmi pri predaji, distribúcii alebo propagácii ich zastupiteľných produktov. Rozmanitosť týchto dohôd je veľmi široká v závislosti od marketingových funkcií, na ktoré sa má spolupráca vzťahovať. Na jednej strane spektra je spoločný predaj, ktorý vedie k spoločnému určovaniu všetkých komerčných aspektov súvisiacich s predajom produktu vrátane ceny. Na druhom konci sú dohody limitovanejšieho charakteru, ktoré sa týkajú len jednej marketingovej funkcie, ako napríklad distribúcie, služieb po predaji alebo reklamy.
221. Dôležitou kategóriou týchto limitovanejších dohôd sú dohody o distribúcii. Na dohody o distribúcii sa všeobecne vzťahuje nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia<sup>82</sup> a usmernenia o vertikálnych obmedzeniach<sup>83</sup>, pokiaľ zmluvné strany nie sú skutočnými alebo potenciálnymi konkurentmi. Pokiaľ sú zmluvné strany konkurentmi, nariadenie o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia sa vzťahuje len na nerecipročné vertikálne dohody medzi konkurentmi, ak a) dodávateľ je výrobcom a distribútorom tovaru, zatiaľ čo kupujúci je distribútorom a nie je konkurujúcim podnikom na úrovni výroby, alebo b) dodávateľ je poskytovateľom služieb na niekoľkých úrovniach obchodu, zatiaľ čo kupujúci poskytuje svoj tovar alebo služby na úrovni maloobchodu a neposkytuje konkurenčné služby na úrovni obchodu, na ktorej nakupuje zmluvné služby.<sup>84</sup>

<sup>82</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. **Error! Bookmark not defined.**

<sup>83</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 9.

<sup>84</sup> Článok 2 ods. 4 nariadenia o skupinovej výnimke pre vertikálne obmedzenia, citované v poznámke pod čiarou č. **Error! Bookmark not defined.**

222. Ak sa konkurenti dohodnú na recipročnej distribúcii (na rôznych geografických trhoch) svojich zastupiteľných produktov, je tu v istých prípadoch možnosť, že dohody budú mať za cieľ alebo ich následkom bude rozdelenie trhov medzi zmluvné strany, alebo že budú viesť k dohodnutému výsledku. To isté platí pre nerecipročné dohody medzi konkurentmi presahujúcimi istú veľkosť. Recipročné a nerecipročné dohody medzi konkurentmi, ktorí presahujú istú veľkosť, sa preto musia najprv posudzovať podľa zásad uvedených ďalej v texte. Ak toto posudzovanie povedie k záveru, že spolupráca medzi konkurentmi v oblasti distribúcie by bola v zásade akceptovateľná, bude potrebné ďalšie posúdenie, ktorým sa preskúmajú vertikálne obmedzenia obsiahnuté v takýchto dohodách. Táto druhá fáza posudzovania by mala vychádzať zo zásad uvedených v usmerneniach o vertikálnych obmedzeniach.<sup>85</sup>
223. Ďalej je potrebné rozlišovať dohody, keď sa zmluvné strany dohodnú len na spoločnej komercializácii, a dohody, keď sa komercializácia týka iného druhu spolupráce smerom nahor, ako je napríklad spoločná výroba alebo spoločný nákup. Analýza dohôd o komercializácii, v ktorých sa spájajú rôzne etapy spolupráce, by mala na začiatku vychádzať z kapitoly týchto usmernení, ktorá sa zaoberá „nevyhnutným stavebným prvkom spolupráce, ktorý sa nachádza na najvyššej úrovni“<sup>86</sup>.

## 6.2. Relevantné trhy

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

## 6.3. Posudzovanie podľa článku 101 ods. 1

### 6.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže

225. Dohody o komercializácii môžu viesť k obmedzeniam hospodárskej súťaže v niekoľkých smeroch. Po prvé, určovanie cien je najzjavnejšie obmedzenie, ktoré môžu priniesť dohody o komercializácii, vzhľadom na to, že spoločná cena je v záujme spoločného odbytu produktu často prvkom, ktorý je spojený s komercializáciou a v prípade ktorého by bolo potrebné vykonať dôkladné posúdenie z hľadiska hospodárskej súťaže.
226. Po druhé, dohody o komercializácii tiež môžu uľahčiť obmedzenie produkcie, pretože zmluvné strany môžu prostredníctvom dohody rozhodnúť o objeme produktov, ktorý sa má uviesť na trh, a z toho dôvodu obmedziť ponuku.
227. Po tretie, dohody o komercializácii sa pre zmluvné strany môžu stať prostriedkom na rozdeľovanie trhov a prideľovanie objednávok a zákazníkov, najmä v tých

<sup>85</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 9.

<sup>86</sup> Pozri odseky 13 a 14 týchto usmernení.

prípadoch, ak sa výrobné závody zmluvných strán nachádzajú na rôznych geografických trhoch alebo ak sú dohody recipročné.

228. Nakoniec, dohody o komercializácii by takisto mohli viesť k výmene informácií týkajúcich sa aspektov v rámci spolupráce alebo mimo rámca spolupráce alebo k zhodnosti nákladov – najmä so zreteľom na dohody nezahŕňajúce určovanie cien – ktoré môžu mať za následok dohodnutý výsledok.

### 6.3.2. *Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa*

229. Závažný problém z hľadiska obmedzenia súťaže, týkajúci sa dohôd o komercializácii medzi konkurentmi, je určovanie cien. Dohody limitované na spoločný predaj majú spravidla za cieľ koordináciu cenovej politiky konkurujúcich si výrobcov alebo poskytovateľov služieb. V takomto prípade nielen vylučujú cenovú súťaž medzi zmluvnými stranami, pokiaľ ide o vzájomne zameniteľné produkty, ale takisto obmedzujú celkový objem produktov, ktoré majú zmluvné strany dodať v rámci systému rozdelenia objednávok. Také dohody preto pravdepodobne majú za cieľ obmedzenia hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1.

230. Toto posúdenie sa nemení v prípade nevýhradnej dohody, to znamená, keď majú zmluvné strany voľnosť predávať samostatne mimo dohody, pokiaľ možno predpokladať, že dohoda povedie k celkovej koordinácii cien stanovených zmluvnými stranami.

231. Ďalším špecifickým problémom hospodárskej súťaže týkajúcim sa distribučných dohôd medzi zmluvnými stranami pôsobiacimi na rôznych geografických trhoch je to, že môžu byť nástrojom rozdelenia trhu. V prípade, že zmluvné strany využívajú recipročnú dohodu o vzájomnej distribúcii produktov s cieľom rozdeliť si trhy alebo zákazníkov a vylúčiť súťaž medzi sebou, dohoda má pravdepodobne za cieľ obmedzenie hospodárskej súťaže. V prípade, že dohoda nie je recipročná, riziko rozdelenia trhu je menej výrazné. Je však potrebné posúdiť, či nerecipročná dohoda nevytvára základ vzájomnej dohody o nevstupovaní na trh druhej strany.

### 6.3.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*

232. Nie je pravdepodobné, že dohoda o komercializácii by obvykle vyvolávala obavy z hľadiska obmedzenia hospodárskej súťaže, ak je objektívne potrebné, aby umožnila jednej zmluvnej strane vstúpiť na trh, na ktorý by nemohla vstúpiť individuálne alebo s obmedzenejším počtom zmluvných strán, ako je počet strán, ktoré sa efektívne zúčastňujú na spolupráci, napríklad z dôvodu nákladov, ktoré sú s tým spojené. Konkrétnym uplatnením tejto zásady sú dohody o konzorciách, ktoré umožňujú dotknutým spoločnostiam zúčastňovať sa na projektoch, ktoré by neboli schopné uskutočniť individuálne. Keďže zmluvné strany dohody o konzorciu z toho dôvodu nie sú potenciálnymi konkurentmi, pokiaľ ide o realizáciu projektu, nedochádza k obmedzeniu hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1.

233. Podobne, nie všetky recipročné distribučné dohody majú za cieľ obmedzenie hospodárskej súťaže. V závislosti od skutkovej podstaty jednotlivých prípadov však niektoré recipročné distribučné dohody môžu mať napriek tomu obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž. Kľúčovou otázkou pri posudzovaní dohody tohto druhu je to, či je príslušná dohoda objektívne potrebná na to, aby si zmluvné strany mohli vzájomne vstúpiť na trh. Ak to tak je, dohoda nevyvoláva problémy so súťažou

horizontálnej povahy. Ak však dohoda obmedzuje rozhodovaciu nezávislosť jednej zo zmluvných strán so zreteľom na vstup na trh druhej strany prostredníctvom obmedzenia jej motivácie, aby tak urobila, pravdepodobne umožní vznik obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž. To isté odôvodnenie platí pre nerecipročné dohody, kde je však riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž menej výrazné.

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

#### Trhová sila

235. Dohody o komercializácii medzi konkurentmi môžu mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, len ak zmluvné strany dohody majú určitý stupeň trhovej sily. Vo väčšine prípadov je nepravdepodobné, že existuje trhová sila, pokiaľ je spoločný trhový podiel účastníkov dohody nižší ako 15 %. V každom prípade, pokiaľ spoločný trhový podiel zmluvných strán nepresiahne 15 %, je pravdepodobné, že príslušná dohoda spĺňa podmienky článku 101 ods. 3 vysvetlené ďalej v texte.
236. Ak je trhový podiel zmluvných strán vyšší ako 15 %, presahuje rámec bezpečnej zóny, a preto je potrebné posúdiť pravdepodobný vplyv dohody o spoločnej komercializácii na trh.

#### Zhodnosť nákladov

237. Spoločná dohoda o komercializácii, ktorá nezahŕňa určovanie cien, takisto pravdepodobne umožní vznik obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž, ak sa zhodnosť variabilných nákladov zmluvných strán zvýši na úroveň, ktorá pravdepodobne povedie k dohodnutému výsledku. Dôjde k tomu pravdepodobne v prípade dohody o spoločnej komercializácii, ak zmluvné strany majú už pred uzavretím dohody spoločnú vysokú pomernú časť variabilných nákladov, keďže dodatočný prírastok (to znamená náklady na komercializáciu produktu, ktorý je predmetom dohody), môže porušiť rovnováhu smerom k dohodnutému výsledku. Obrátene, ak je prírastok veľký, riziko dohodnutého výsledku môže byť vysoké, aj keď je počiatočná úroveň zhodnosti nákladov nízka.
238. Zhodnosť nákladov zvyšuje riziko dohodnutého výsledku iba vtedy, ak zmluvné strany disponujú trhovou silou a ak náklady na komercializáciu predstavujú veľkú pomernú časť príslušných variabilných nákladov. Neplatí to napríklad v prípade homogénnych produktov, pre ktoré je najvyšším nákladovým faktorom výroba. Zhodnosť nákladov na komercializáciu zvyšuje riziko dohodnutého výsledku, ak sa dohoda o komercializácii týka produktov, ktoré si vyžadujú nákladnú komercializáciu, napríklad vysoké distribučné alebo marketingové náklady. Následne môžu dohody o spoločnej reklame alebo o spoločnej propagácii takisto vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v prípade, ak tieto náklady predstavujú významný nákladový faktor.

#### Výmena informácií

239. Spoločná komercializácia vo všeobecnosti zahŕňa výmenu citlivých komerčných informácií, najmä informácií o marketingovej stratégii a tvorbe cien. Vo väčšine

dohôd o komercializácii sa na účely implementácie dohody vyžaduje určitý stupeň výmeny informácií. Preto je nevyhnutné overiť, či výmena informácií môže viesť k dohodnutému výsledku so zreteľom na činnosti zmluvných strán v rámci a mimo rámca spolupráce. Akékoľvek negatívne účinky vyplývajúce z výmeny informácií sa nebudú posudzovať samostatne, ale v súvislosti s celkovými účinkami dohody.

240. Ak si napríklad zmluvné strany dohody o spoločnej reklame vymenia informácie o cenách, môže to viesť k dohodnutému výsledku v súvislosti s predajom spoločne propagovaných produktov. V každom prípade výmena takých informácií v kontexte dohody o spoločnej reklame presahuje rámec toho, čo by bolo potrebné na implementáciu tejto dohody. Pravdepodobné obmedzujúce účinky výmeny informácií na hospodársku súťaž v kontexte dohôd o komercializácii budú závisieť od charakteristík trhu a spoločne využívaných údajov a mali by sa posudzovať podľa usmernenia uvedeného v kapitole o výmene informácií.

#### **6.4. Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 3**

##### *6.4.1. Zvýšenie efektívnosti*

241. Dohody o komercializácii môžu priniesť značné zvýšenie efektívnosti. Zvýšenie efektívnosti, ktoré treba brať do úvahy pri posudzovaní toho, či dohoda o komercializácii spĺňa kritériá článku 101 ods. 3, bude závisieť od povahy činnosti a od zmluvných strán spolupráce. Určovanie cien vo všeobecnosti nemôže byť opodstatnené, pokiaľ nie je nevyhnutné pre integráciu iných marketingových funkcií a pokiaľ táto integrácia nebude mať za následok významné zvýšenie efektívnosti. Spoločná distribúcia môže priniesť značné zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z úspor z rozsahu alebo zo sortimentu, zvlášť v prípade menších výrobcov.

242. Okrem toho zvýšenie efektívnosti by nemalo byť takým druhom úspor, ktoré môžu vzniknúť iba na základe vylúčenia nákladov, ktoré sú základnou súčasťou súťaže, ale tieto úspory musia byť výsledkom integrácie hospodárskych činností. Zníženie nákladov na dopravu, ktoré je iba výsledkom rozdelenia si zákazníkov bez akejkoľvek integrácie logistického systému, nemožno preto považovať za zvýšenie efektívnosti v zmysle článku 101 ods. 3.

243. Zvýšenie efektívnosti je potrebné preukázať. Dôležitým prvkom je z tohto hľadiska príspevok oboch strán k významným kapitálovým, technologickým alebo iným aktívam. Úspory nákladov na základe obmedzenia duplikácie zdrojov a vybavenia je tiež možné akceptovať. Ak je však spoločná komercializácia len obchodnou agentúrou bez investícií, pôjde pravdepodobne o skrytý kartel a dohoda ako taká nemôže spĺňať podmienky článku 101 ods. 3.

##### *6.4.2. Nevyhnutnosť*

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

### 6.4.3. *Prenos na spotrebiteľov*

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

### 6.4.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

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

## 6.5. **Príklady**

247. Spoločná komercializácia potrebná pre vstup na trh

### Príklad 1

**Situácia:** Štyri podniky, ktoré poskytujú služby pracovní, pričom každá má trhovú podiel na celkovom trhu služieb pracovní v jednom meste 3 %, sa dohodnú, že vytvoria spoločnú marketingovú pobočku na účely predaja služieb pracovní inštitucionálnym klientom (to znamená hotelom, nemocniciam, úradom), pričom si zachovávajú nezávislosť a slobodu v súťaži o individuálnych miestnych klientov. So zreteľom na nový segment dopytu (inštitucionálni zákazníci) vytvoria spoločnú obchodnú značku, spoločnú cenu a spoločné štandardné podmienky, medzi iným aj vrátane maximálne 24-hodinovej lehoty pred dodaním a harmonogramy dodávok. Zriadia spoločné informačné centrum, kde môžu inštitucionálni zákazníci požiadať o vyzdvihnutie alebo dodávku. Zamestnajú recepčnú (pre informačné centrum) a niekoľko vodičov. Ďalej investujú do dodávok na rozvoz a do propagácie značky v záujme väčšieho zviditeľnenia. Dohoda úplne neznižuje ich individuálne náklady na infraštruktúru (pretože si zachovávajú vlastné priestory a ešte vždy si navzájom konkurujú, pokiaľ ide o individuálnych miestnych klientov), avšak zvyšuje ich úspory z rozsahu a umožňuje im poskytovať komplexnejšie služby iným druhom klientov, čo zahŕňa dlhšiu otváraciu dobu a širšie geografické pokrytie, pokiaľ ide o rozvoz. V záujme zabezpečenia životaschopnosti projektu je nevyhnutné, aby všetky štyri podniky uzavreli dohodu. Trh je veľmi roztrieštený a ani jeden individuálny konkurent nemá väčší trhovú podiel ako 15 %.

**Analýza:** Hoci je spoločný trhovú podiel zmluvných strán nižší ako 15 %, skutočnosť, že dohoda obsahuje určovanie cien, znamená, že by sa mohol uplatňovať článok 101 ods. 1. Zmluvné strany by však nemali možnosť vstúpiť na trh poskytovania služieb pracovní inštitucionálnym zákazníkom, či už individuálne alebo v spolupráci s menším počtom zmluvných strán, ako sú tieto štyri zmluvné strany, ktoré sa v súčasnosti zúčastňujú na dohode. Dohoda nevyvoláva obavy v

súvislosti s hospodárskou súťažou, bez ohľadu na obmedzenie spojené s určovaním cien, ktoré možno v tomto prípade považovať za nevyhnutné pre propagáciu spoločnej značky a úspech projektu.

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

Príklad 2

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

**Analýza:** Hoci je spoločný trhový podiel zmluvných strán nižší ako 15 %, skutočnosť, že dohoda zahŕňa určovanie cien a mohol by ju realizovať menší počet zmluvných strán ako štyri, znamená, že sa uplatňuje článok 101 ods. 1. Dohoda sa preto musí posudzovať podľa článku 101 ods. 3. Dohoda prináša zvýšenie efektívnosti, pretože zmluvné strany sú teraz schopné poskytovať lepšie služby pre novú kategóriu zákazníkov vo väčšom rozsahu (ktorú by inak neboli schopní obslužiť 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, určovanie cien možno považovať za nevyhnutné pre propagáciu spoločnej značky a následne aj pre úspech projektu a výsledné zvýšenie efektívnosti. Okrem toho, ak sa vezme do úvahy roztrieštenosť trhu, dohoda nevytláči hospodársku súťaž. Skutočnosť, že dohodu uzavreli štyri zmluvné strany (namiesto troch, ktoré by boli absolútne nevyhnutné), umožňuje zvýšenie kapacity a prispieva k súčasnému uspokojeniu dopytu niekoľkých inštitucionálnych zákazníkov v súlade so štandardnými podmienkami (to znamená, splnenie dodacích podmienok, pokiaľ ide o maximálny čas dodávky). Samotné zvýšenie efektívnosti pravdepodobne preváži obmedzujúce účinky vyplývajúce z obmedzenia hospodárskej súťaže medzi zmluvnými stranami a dohoda pravdepodobne spĺňa podmienky článku 101 ods. 3.

249. Spoločná internetová platforma

Príklad 3

**Situácia:** Veľký počet špecializovaných obchodov v celej krajine spoločne vytvorí elektronickú platformu na báze internetu na účely propagácie, predaja a dodávky darčkových ovocných košov. Prostredníctvom mesačného poplatku sa podieľajú na prevádzkových nákladoch platformy a spoločne investujú do propagácie značky. Cez internetovú stránku, na ktorej sa ponúka niekoľko rôznych druhov darčkových košov, si zákazníci objednávajú (a zaplatia) druh darčkového koša, ktorý si želajú dodať. Objednávka sa potom pridelí špecializovanému obchodu, ktorý sa nachádza najbližšie k adrese na doručenie. Obchod individuálne znáša náklady na prípravu darčkového koša a na jeho doručenie klientovi. Dostáva 90 % konečnej ceny, ktorú stanovuje internetová platforma a ktorá jednotne platí pre všetky zúčastnené

špecializované obchody, zatiaľ čo zvyšných 10 % je určených na spoločnú propagáciu a prevádzkové náklady internetovej 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 svoju vlastnú firemnú internetovú stránku, môžu takisto predávať darčkové ovocné koše na internete pod svojím vlastným menom a môžu teda ešte vždy súťažiť medzi sebou mimo spolupráce prostredníctvom internetovej platformy.

**Analýza:** Aj keď má dohoda obmedzenú povahu, pretože sa vzťahuje len na spoločný predaj určitého druhu produktu prostredníctvom špecifického odbytového kanála (internetová platforma) a zahŕňa určovanie cien, je pravdepodobné, že obmedzí hospodársku súťaž prostredníctvom cieľa v zmysle článku 101 ods. 1. Dohoda sa preto musí posudzovať podľa článku 101 ods. 3. Dohoda prináša zvýšenie efektívnosti, ako je napríklad väčší výber a kvalitnejšie služby. Tieto zvýšenia efektívnosti prinášajú výhody pre spotrebiteľov a pravdepodobne prevážia obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ktoré dohoda spôsobuje. Vzhľadom na to, že špecializované obchody, ktoré sa zúčastňujú na spolupráci, sú ešte vždy schopné pôsobiť individuálne a navzájom si konkurovať prostredníctvom svojich obchodov aj internetu, obmedzenie v súvislosti s určovaním cien by sa mohlo považovať za nevyhnutné na účely propagácie produktu (pretože keď zákazníci nakupujú prostredníctvom internetovej platformy, nevedia, odkiaľ si darčkový kôš kupujú) a následného zvýšenia efektívnosti. Vzhľadom na neexistenciu ďalších obmedzení dohoda spĺňa kritériá článku 101 ods. 3.

250. Spoločný predajný podnik

Príklad 4

**Situácia:** Dva podniky, A a B, ktoré sa nachádzajú v dvoch rôznych krajinách, vyrábajú bicyklové pneumatiky. Na celom trhu EÚ 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 produkcie prostredníctvom spoločného podniku. Každá zmluvná strana si ponechá samostatnú výrobnú a dopravnú infraštruktúru. Zmluvné strany uvádzajú značné zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z dohody. Také zvýšenie by sa týkalo hlavne zvýšených úspor z rozsahu, pretože strany by boli schopné uspokojovať požiadavky svojich súčasných a potenciálnych nových zákazníkov a lepšie konkurovať dovážaným pneumatikám vyrábaným v tretích krajinách. Spoločný podnik dojednáva ceny a prideluje objednávky najbližšiemu výrobnému 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 prostredníctvom cieľa, pretože zahŕňa pridelovanie zákazníkov a stanovovanie cien spoločným podnikom. Uvádzané zvýšenie efektívnosti vyplývajúce z dohody nie je výsledkom integrácie hospodárskych činností ani spoločnej investície. Spoločný podnik by mal veľmi obmedzenú pôsobnosť a slúžil by len ako medzičlánok na pridelovanie objednávok výrobným závodom. Nie je preto pravdepodobné, že by sa akékoľvek zvýšenie efektívnosti prenieslo na spotrebiteľov do takej miery, aby prevážilo obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, ktoré prinesie dohoda.

Podmienky článku 101 ods. 3 by neboli splnené.

251. Doložka o nepreberaní klientov v dohode o externom zabezpečovaní služieb

Príklad 5

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

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

7. DOHODY O ŠTANDARDIZÁCII

7.1. Vymedzenie pojmu

Dohody o štandardizácii

252. Dohody o štandardizácii majú za prvoradý cieľ definovanie technických alebo kvalitatívnych požiadaviek, ktoré môžu spĺňať súčasné alebo budúce produkty, výrobné procesy alebo metódy.<sup>87</sup> 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 vzájomná funkčnosť s inými produktmi alebo systémami. Podmienky prístupu k istej značke kvality alebo k povoleniu od regulačného orgánu tiež možno považovať za normu. Táto kapitola sa tiež vzťahuje na dohody, v ktorých sa stanovujú normy o environmentálnom pôsobení produktov alebo výrobných procesov.
253. Tieto usmernenia sa nevzťahujú na vypracovanie a predkladanie technických noriem ako súčasť výkonu verejných právomocí.<sup>88</sup> Európske štandardizačné orgány uznané podľa smernice 98/34/ES<sup>89</sup> podliehajú právu v oblasti hospodárskej súťaže do tej miery, že sa môžu považovať za podnik alebo združenie podnikov v zmysle článkov 101 a 102. Na normy týkajúce sa poskytovania odborných služieb, ako sú predpisy prijatia za slobodné povolanie, sa tieto pravidlá nevzťahujú.

#### Štandardné podmienky

254. V určitých odvetviach spoločnosti používajú štandardné podmienky a podmienky predaja alebo nákupu<sup>90</sup>, ktoré vypracovalo obchodné združenie alebo priamo konkurujúce spoločnosti („štandardné podmienky“). Tieto usmernenia sa vzťahujú na také štandardné podmienky do tej miery, že stanovujú štandardné podmienky predaja alebo nákupu medzi konkurentmi a spotrebiteľmi (a nie podmienky predaja alebo nákupu medzi konkurentmi) v prípade zameniteľných produktov. V prípade, že sa také štandardné podmienky široko využívajú v určitom odvetví, podmienky nákupu alebo predaja používané v danom odvetví by sa mohli vo veľkej miere de facto štandardizovať. Príkladmi odvetví, v ktorých hrajú dôležitú úlohu štandardné podmienky, sú bankovníctvo (napríklad zmluvy na vydávanie kariet, používanie bankomatov a podmienky týkajúce sa účtu) a poisťovníctvo.
255. Štandardné podmienky, ktoré individuálne vypracuje určitá spoločnosť výhradne pre svoje vlastné použitie, keď uzatvára zmluvy so svojimi dodávateľmi alebo zákazníkmi, však nie sú horizontálnymi dohodami a preto sa na ne tieto usmernenia nevzťahujú.

### 7.2. Relevantné trhy

256. Dohody o štandardizácii môžu mať účinky na štyroch možných trhoch definovaných podľa oznámenia Komisie o definícii trhu.<sup>91</sup> Po prvé, stanovovanie normy môže ovplyvniť trh(-y) s produktmi alebo službami, ktorého(-ých) sa norma(-y) týka(-jú).

---

<sup>87</sup> Štandardizácia môže mať rôzne formy, od prijatia noriem založených na konsenze uznanými európskymi alebo národnými štandardizačnými orgánmi, cez konzorciá a fóra až po dohody medzi nezávislými spoločnosťami.

<sup>88</sup> Pozri vec C-113/07, *SELEX*, Zb. 2009, s. I, zatiaľ neoznámené, odsek 92.

<sup>89</sup> Smernica Európskeho parlamentu a Rady 98/34/ES, ktorou sa ustanovuje postup pre poskytovanie informácií v oblasti technických noriem a predpisov, Ú. v. ES L 204, 21.7.1998, s. 37.

<sup>90</sup> Také štandardné podmienky by sa mohli vzťahovať len na veľmi malú časť ustanovení obsiahnutých v konečnej zmluve alebo v jej veľkej časti.

<sup>91</sup> Citované v poznámke pod čiarou č. 5.

Po druhé, ak stanovovanie normy zahŕňa výber technológie a ak sa s právami duševného vlastníctva obchoduje oddelene od produktov, ktorých sa týkajú, daná norma môže mať účinky na príslušný trh technológie.<sup>92</sup> Po tretie, môže byť ovplyvnený trh služieb stanovovania noriem, ak jestvujú rôzne orgány alebo dohody o určovaní noriem. Po štvrté, v príslušných prípadoch je to samostatný trh na testovanie a certifikáciu, ktorý môže byť ovplyvnený stanovovaním noriem.

257. Pokiaľ ide o štandardné podmienky, účinky sa vo všeobecnosti prejavujú na trhu smerom nadol, na ktorom podniky, ktoré uplatňujú štandardné podmienky, súťažia prostredníctvom predaja svojich produktov zákazníkom.

### **7.3. Posudzovanie v zmysle článku 101 ods. 1**

#### *7.3.1. Hlavné problémy hospodárskej súťaže*

Dohody o štandardizácii

258. Dohody o štandardizácii vo všeobecnosti prinášajú pozitívny hospodársky účinok, napríklad prostredníctvom presadzovania hospodárskej prepojenosti na vnútornom trhu a podporovania rozvoja nových trhov a lepších dodacích podmienok. Normy môžu posilňovať hospodársku súťaž a znižovať výrobné a mimovýrobné náklady, čím prinášajú celkové úspory. Normy môžu zachovávať a zvyšovať kvalitu, poskytujú informácie a zabezpečujú vzájomnú funkčnosť (a zvyšujú tak hodnotu pre spotrebiteľov).
259. Stanovovanie noriem však môže vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž prostredníctvom potenciálneho obmedzovania cenovej súťaže a limitovania alebo regulácie výroby, trhov, inovácií alebo technického rozvoja. Diskusie v kontexte stanovovania noriem, podobne ako všetky stretnutia medzi konkurentmi, môžu poskytnúť príležitosť na obmedzenie alebo vylúčenie cenovej konkurencie na príslušných trhoch a umožniť tým dosiahnutie dohodnutého výsledku na trhu.
260. Okrem toho normy, v ktorých sa stanovujú podrobné technické špecifikácie produktu alebo služby, môžu obmedziť technický rozvoj a inováciu. Zatiaľ čo sa norma vypracováva, alternatívne technológie môžu súťažiť, aby boli zaradené do normy. Len čo sa vyberie jedna technológia a určí sa norma, konkurenčné technológie čelia prekážke vstupu a sú potenciálne vylúčené z trhu.
261. Stanovovanie noriem môže takisto vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž prostredníctvom obmedzenia prístupu na trh alebo vo forme obmedzenia inovácie, ak proces výberu technológií do normy de facto kontrolujú jeden alebo viacerí účastníci alebo ak je proces stanovovania normy ovplyvnený v prospech jedného alebo viacerých účastníkov.
262. Keďže norma môže predstavovať prekážku vstupu, podnik (alebo potenciálne viac ako jeden podnik), ktorý je držiteľom základných práv duševného vlastníctva (PDV) v norme, by mohol kontrolovať jej využívanie a tým aj trh produktov alebo služieb, ktorého sa norma týka. Príslušnému podniku by to zasa mohlo umožniť, aby zneužíval svoje dominantné postavenie a vyberal nadmerné poplatky

---

<sup>92</sup> Pozri kapitolu o dohodách o výskume a vývoji.

„zablokovaním“ užívateľov po prijatí normy. So zreteľom na konkrétne riziká, ktoré vznikajú v tomto kontexte, sa táto kapitola zameriava na dohody o štandardizácii, ktoré zahŕňajú práva duševného vlastníctva, ale pravidlá sa uplatňujú na všetky dohody o štandardizácii<sup>93</sup>.

#### Štandardné podmienky

263. Štandardné podmienky môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž prostredníctvom obmedzenia výberu a inovácie produktov. V prípade, že veľká časť odvetvia prijme štandardné podmienky a rozhodne sa, že sa od nich v individuálnych prípadoch neodkloní (alebo sa od nich odkloní len vo výnimočných prípadoch veľkej kúpnej sily), zákazníci by možno nemali inú možnosť, len akceptovať podmienky zakotvené v štandardných podmienkach. Riziko obmedzenia výberu a inovácie je však pravdepodobné len v prípadoch, kde sa v štandardných podmienkach definuje rozsah konečného produktu, ako napríklad v poisťných zmluvách. Pokiaľ ide o klasický spotrebiteľský tovar, štandardné podmienky predaja vo všeobecnosti neobmedzujú inováciu aktuálneho produktu ani kvalitu a rozmanitosť produktov.
264. Štandardné podmienky by okrem toho v závislosti od svojho obsahu mohli ovplyvniť komerčné podmienky konečného produktu. Predovšetkým existuje závažné riziko, že štandardné podmienky týkajúce sa ceny by obmedzili cenovú konkurenciu.
265. Okrem toho, ak by sa štandardné podmienky stali praxou v odvetví, prístup k nim by mohol byť rozhodujúci pre vstup na trh. V takých prípadoch by odmietnutie prístupu k štandardným podmienkam mohlo spôsobiť zabránenie prístupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou. Pokiaľ štandardné podmienky zostanú fakticky prístupné pre každého, kto ich chce prijať, je nepravdepodobné, že by spôsobili zabránenie vstupu na trh v rozpore s hospodárskou súťažou.

#### 7.3.2. *Obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa*

266. Dohody, ktoré používajú normu alebo štandardné podmienky ako súčasť širšej obmedzujúcej dohody zameranej na vylúčenie skutočných alebo potenciálnych konkurentov, obmedzujú hospodársku súťaž prostredníctvom cieľa v zmysle článku 101 ods. 1. Napríklad dohoda, ktorou si národné združenie výrobcov stanoví normu a vyvolá tlak na tretie strany, aby neuvádzali na trh výrobky, ktoré túto normu nespĺňajú. Ako ďalší príklad možno uviesť situáciu, keď obchodné združenie neumožní novému účastníkovi prístup k štandardným podmienkam, ktorých použitie má zásadný význam pre zabezpečenie vstupu na trh.
267. Akékoľvek úsilie zamerané na obmedzenie hospodárskej súťaže prostredníctvom zverejnenia základných práv duševného vlastníctva alebo najobmedzujúcejších licenčných podmienok pred prijatím normy ako záruky spoločného stanovenia cien produktov, budú predstavovať obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa v zmysle článku 101 ods. 1. Dohody držiteľov práv duševného vlastníctva o licenčných podmienkach, ktoré zverejnia pred prijatím normy, budú takisto

---

<sup>93</sup> Štandardizačné organizácie majú spravidla politiky v oblasti práv duševného vlastníctva, ktoré stanovujú ich postupy týkajúce sa týchto práv. V danej súvislosti majú osobitný význam pravidlá stanovené v týchto politikách v oblasti práv duševného vlastníctva.

predstavovať obmedzenia hospodárskej súťaže prostredníctvom cieľa v zmysle článku 101 ods. 1.

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

### 7.3.3. *Obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž*

Dohody o štandardizácii

269. Pri posudzovaní každej dohody sa vo všeobecnosti musí brať do úvahy povaha normy a jej pravdepodobné účinky na dotknuté trhy. To, či dohody o štandardizácii môžu vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž, okrem iných faktorov závisí aj od miery, do akej je členom ponechaná voľnosť vyvinúť alternatívne normy alebo produkty, ktoré dohodnutú normu nespĺňajú.

270. V procese stanovovania noriem je nevyhnutné určité napätie, pretože každá firma si želá presadiť svoje vlastné riešenia ako súčasť normy. Každá spoločnosť súčasne potrebuje spolupracovať aj s inými členmi organizácie, ktorá stanovuje normy s cieľom vypracovať, zaviesť a presadzovať normu.

271. Napätia, ktoré môžu vzniknúť v procesoch stanovovania noriem, posilňuje aj skutočnosť, že podniky zapojené do stanovovania noriem sa môžu líšiť v rozsahu svojich hospodárskych činností, zdrojoch príjmov, a teda aj v motivácii.

272. Podniky, ktoré pôsobia len smerom hore, výlučne vyvíjajú a uvádzajú na trh technológie. Príjem z licencií je obvykle ich jediným zdrojom príjmu, a preto majú motiváciu, aby zvýšili svoje poplatky na maximum.

273. Naopak, podniky, ktoré pôsobia len smerom nadol, vyrábajú výlučne produkty založené na technológiách, ktoré vyvinuli iní, a nie sú vlastníkami príslušných práv duševného vlastníctva. Keďže poplatky pre nich predstavujú náklady a nie zdroj príjmov, ich motivácia spočíva v znižovaní poplatkov.

274. Vertikálne integrované podniky, ktoré vyvíjajú technológiu a predávajú aj produkty, majú zmiešanú motiváciu. Na jednej strane, ak sa rozhodnú, môžu získať príjem zo svojich práv duševného vlastníctva. Na druhej strane, možno musia platiť poplatky iným podnikom vlastniacim práva duševného vlastníctva, ktoré sú základom normy pre produkty, ktoré vyrábajú. Ak sa prevažná časť príjmov (a ziskov) týchto podnikov vytvára smerom nadol, sú menej závislé na príjme, ktorý môžu získať z poskytnutia licencie na svoje vlastné základné práva duševného vlastníctva, ako podniky, ktoré pôsobia len smerom nahor. Preto by mohli mať silnejšiu motiváciu pre krížovú výmenu licencie na svoje vlastné základné práva duševného vlastníctva za licenciu na základné práva duševného vlastníctva, ktoré vlastní iné podniky, ako motiváciu pre získavanie poplatkov.

275. Napriek tomu, bez ohľadu na postavenie rôznych držiteľov práv duševného vlastníctva na trhu, zavádzanie noriem, ktorého ukončenie by mohlo trvať celé roky, môže vytvárať alebo zvyšovať trhovú silu týchto držiteľov práv duševného vlastníctva a za určitých okolností viesť k zneužívaniu dominantného postavenia. Počas vypracovania normy môžu medzi sebou súťažiť rôzne patentované technológie

o zaradenie do normy. Až do prijatia normy odvetvie môže disponovať pružnosťou so zreteľom na presné technické charakteristiky noriem, a preto môže byť schopné normu prispôbiť a vyhnúť sa spoliehaniu na určité patenty. Keď je však konkrétna patentovaná technológia zahrnutá do normy (a alternatívy sú zamietnuté), môže dôjsť k zablokovaniu odvetvia, okrem iného aj kvôli nákladom spojeným s prepracovaním alebo ustúpením od normy.

276. Vzhľadom na uvedené skutočnosti, v nasledujúcich odsekoch sa stanovujú podmienky, na základe ktorých dohody o stanovovaní noriem nepatria do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1. Nie je potrebné, aby dohody o stanovovaní noriem spĺňali tieto podmienky, ale pravidla budú postačujúce, aby sa predišlo uplatňovaniu článku 101 ods. 1. V prípade, že dohoda o stanovovaní noriem nespĺňa tieto podmienky, vyžaduje sa individuálne posúdenie s cieľom stanoviť, či dohoda patrí do rozsahu pôsobnosti článku 101 ods. 1, a v kladnom prípade, či by boli splnené podmienky článku 101 ods. 3, takže na dohodu by sa vzťahovala právna výnimka zo zákazu uvedeného v článku 101 ods. 1.
277. Ak je účasť na stanovovaní noriem, ako aj postup pre prijímanie príslušnej normy neobmedzený a transparentný, dohody o štandardizácii, ktoré nestanovujú žiadnu povinnosť dodržať normu a poskytnúť prístup k norme za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok, neobmedzujú hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods 1.
278. Po prvé, v súvislosti s neobmedzenou účasťou a s postupom pre prijímanie normy, pravidlá organizácie, ktorá stanovuje normy, a najmä jej politika v oblasti práv duševného vlastníctva by mali garantovať, že všetci príslušní aktéri sa môžu zúčastniť v procese, ktorý smeruje k výberu normy. Príslušné pravidlá by najmä nemali vylučovať alebo diskriminovať konkrétne skupiny držiteľov práv duševného vlastníctva. Nemalo by dochádzať k žiadnemu ovplyvňovaniu v prospech alebo v neprospech bezplatných noriem, v závislosti od relatívnych výhod naostatok uvedených noriem v porovnaní s inými alternatívami. Organizácie stanovujúce normy by takisto mali mať objektívne a nediskriminačné postupy pre pridelovanie hlasovacích práv.
279. Po druhé, so zreteľom na transparentnosť, príslušná organizácia, ktorá stanovuje normy, by mala mať postupy, ktoré umožňujú účastníkom informovať sa o pripravovanej, prebiehajúcej a ukončenej práci v oblasti štandardizácie.
280. Po tretie, pravidlá organizácie, ktorá stanovuje normy, musia vyjadrovať snahu predchádzať zneužívaniu procesu štandardizácie prostredníctvom zdržiavania a stanovovania neprimeraných poplatkov za poskytnutie práv zo strany držiteľov práv duševného vlastníctva. Tieto ciele by sa v organizácii, ktorá stanovuje normy, mali zabezpečiť prostredníctvom pravidiel, ktoré sú pre členov organizácie stanovujúcej normy záväzné.
281. Vyžaduje to jasnú a vyváženú politiku práv duševného vlastníctva, ktorá chráni pred podnikmi, ktoré zneužívajú trhovú silu v súvislosti s normou. Z týchto dôvodov by politika v oblasti práv duševného vlastníctva vyžadovala, aby sa v dobrej viere zverejňovali tie práva duševného vlastníctva<sup>94</sup>, ktoré by mohli byť nevyhnutné pre

---

<sup>94</sup> Vzťahuje sa to napríklad na patenty a patentové prihlášky.

implementáciu pripravovanej normy predtým, ako sa táto norma schváli. Vyžaduje to, aby držiteľia práv duševného vlastníctva vynaložili primerané úsilie s cieľom identifikovať existujúce a doteraz prejednávané práva duševného vlastníctva, ktoré sa týkajú potenciálnej normy.

282. Politika v oblasti práv duševného vlastníctva by tiež vyžadovala, aby všetci držiteľia základných práv duševného vlastníctva na technológiu, ktorá sa môže schváliť ako súčasť normy, predložili neodvolateľný písomný záväzok, že poskytnú licenciu na svoje práva duševného vlastníctva všetkým tretím stranám za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok (*fair, reasonable and non-discriminatory* – ďalej len „záväzok FRAND“).
283. Cieľom záväzkov FRAND v kontexte stanovovania noriem je zabezpečiť, aby bola patentovaná technológia, ktorá je začlenená do normy, prístupná užívateľom tejto normy za spravodlivých, primeraných a nediskriminačných podmienok. Záväzky FRAND majú najmä zabrániť držiteľom práv duševného vlastníctva, aby sťažovali implementáciu normy tým, že odmietnu poskytnúť licenciu alebo vyžadujú nespravodlivé alebo neprimerané poplatky (inými slovami, príliš vysoké poplatky) potom, ako bolo odvetvie zablokované vo vzťahu k norme, alebo stanovujú diskriminačné licenčné poplatky.
284. Zneužitie trhovej sily nadobudnutej na základe práv duševného vlastníctva zahrnutých do normy predstavuje porušenie článku 102. V tomto kontexte a v prípade sporu bude posúdenie, či sú poplatky stanovené za patenty v kontexte stanovovania normy nespravodlivé alebo neprimerané, vychádzať z toho, či majú poplatky primeraný vzťah k ekonomickej hodnote patentov.<sup>95</sup> Na vykonanie tohto posúdenia sa môžu použiť rôzne metódy. Metódy založené na nákladoch v zásade nie sú dostatočne prispôbené tomuto kontextu vzhľadom na ťažkosti pri posudzovaní nákladov zodpovedajúcich vývoju určitého patentu alebo skupín patentov. Namiesto toho je možné porovnať licenčné poplatky, ktoré si stanovil dotknutý podnik za príslušné patenty v konkurenčnom prostredí predtým, ako bolo odvetvie zablokované vo vzťahu k norme (*ex ante*), s poplatkami stanovenými potom, ako bolo odvetvie zablokované (*ex post*). Predpokladá to, že porovnanie sa môže uskutočniť konzistentne a spoľahlivo.<sup>96</sup>
285. Ďalšou metódou na posúdenie vzťahu poplatkov za práva duševného vlastníctva k ekonomickej hodnote patentov by mohlo byť posúdenie objektívnej kvality príslušného portfólia práv duševného vlastníctva a zásadný význam pre normu, ktorej sa to týka, nezávislým expertom. Existuje tiež možnosť spoliehať sa na predchádzajúce jednostranné zverejnenie najobmedzujúcejších licenčných podmienok *ex ante*. Takisto sa predpokladá, že porovnanie sa môže uskutočniť konzistentne a spoľahlivo. Tieto usmernenia sa však neusilujú poskytnúť vyčerpávajúci zoznam vhodných metód na posúdenie toho, či sú licenčné poplatky príliš vysoké.

<sup>95</sup> Pozri vec 27/76, *United Brands/Komisija*, Zb. 1978 s. 207, odsek 250. Pozri tiež vec C-385/07 P, *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH*, Zb. 2009] s. I zatiaľ neoiznamené, odsek 142.

<sup>96</sup> Pozri vec 395/87, *Ministère public/Jean-Louis Tournier*, Zb. 1989, s. 2521, odsek 38; spojené veci 110/88, 241/88 a 242/88, *Francois Lucazea/SACEM*, Zb. 1989, s. 2811, odsek 33.

286. V záujme zabezpečenia účinnosti záväzku FRAND, na všetkých držiteľov práv duševného vlastníctva, ktorí predložia taký záväzok, by sa mala vzťahovať požiadavka, aby prijali všetky potrebné opatrenia s cieľom zabezpečiť, aby bol každý podnik, na ktorý držiteľ práv duševného vlastníctva prenesie svoje PDV (vrátane práva na poskytovanie licencie na tieto práva duševného vlastníctva) viazaný týmto záväzkom.
287. Okrem toho, ak majú dohody o stanovovaní noriem spĺňať uvedené podmienky, ktoré budú obvykle dostatočné, aby sa zabránilo obmedzujúcim účinkom na hospodársku súťaž, môžu obsahovať dodatočné pravidlá, ktoré môžu, ale nemusia viesť k pravdepodobnému obmedzeniu hospodárskej súťaže. Ako praktický príklad možno uviesť, že ak organizácia určujúca normy stanoví zverejňovanie najobmedzujúcejších licenčných podmienok ex ante, nebude (s výhradou upozornenia uvedeného vyššie) to mať za následok obmedzenie hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1. V tejto súvislosti je dôležité, aby zmluvné strany, ktoré sa zúčastňujú na výbere normy, boli plne informované nielen pokiaľ ide o dostupné technické možnosti a s nimi spojené práva duševného vlastníctva, ale aj pokiaľ ide o pravdepodobné náklady na tieto práva duševného vlastníctva. Preto pokiaľ by politika organizácie stanovujúcej normy v oblasti práv duševného vlastníctva vyžadovala alebo umožňovala držiteľom práv duševného vlastníctva individuálne zverejňovať svoje najobmedzujúcejšie licenčné podmienky vrátane najvyšších licenčných poplatkov, ktoré by stanovili pred prijatím normy, nevedlo by to k obmedzeniu hospodárskej súťaže v zmysle článku 101 ods. 1, pokiaľ pravidlá neumožňujú spoločné rokovanie alebo diskusiu o licenčných podmienkach, a to najmä o licenčných poplatkoch. Také jednostranné zverejnenie najobmedzujúcejších licenčných podmienok ex ante by bolo jedným zo spôsobov ako umožniť organizácii, ktorá stanovuje normy, aby prijala informované rozhodnutie založené na nevýhodách a výhodách rôznych alternatívnych technológií nielen z technického hľadiska, ale aj z hľadiska určovania cien.
288. Zahŕnutie náhradných technológií do normy (to znamená, technológie, ktorú používatelia/držitelia licencie považujú za vzájomne zameniteľnú alebo nahraditeľnú za inú technológiu, z dôvodu charakteristík a plánovaného použitia technológie a ktorá by sa v súčasnom kontexte mohla prijať v alternatívnej norme) môže obmedziť hospodársku súťaž medzi technológiami. V prípade, že norma pozostáva z náhradných technológií, dohoda sa v praxi môže rovnať zabráneniu prístupu konkurentov prostredníctvom vylúčenia jednej potenciálne konkurujúcej alternatívnej technológie z jej zahrnutia do inej normy. Vo väčšine prípadov zahrnutie náhradných technológií do normy pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.
289. Okrem toho, normy, ku ktorým nemajú prístup tretie strany (to znamená, nečlenovia príslušnej organizácie, ktorá určuje normy), môžu diskriminovať alebo brániť prístupu tretích strán alebo segmentových trhov podľa ich geografického rozsahu platnosti. Posúdenie, či dohoda obmedzuje súťaž, sa v tom prípade sústreďuje na tieto prvky.
290. Keďže efektívnosť dohôd o štandardizácii je často úmerná podielu zainteresovaného odvetvia na stanovovaní a/alebo uplatňovaní noriem, vysoké podiely na trhu, ktoré majú zmluvné strany na ovplyvnenom(-ých) trhu(-och), nemusia nevyhnutne viesť k záveru, že norma pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.

## Štandardné podmienky

291. Tvorba a používanie štandardných podmienok sa musia posudzovať v príslušnom ekonomickom kontexte a v súvislosti so situáciou na príslušnom trhu s cieľom stanoviť, či je pravdepodobné, že predmetné štandardné podmienky vyvolajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
292. Pravdepodobnosť toho, či tvorba a používanie štandardných podmienok môžu mať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 okrem iných faktorov závisí od rozsahu, do akého zmluvné strany môžu aj naďalej voľne používať iné podmienky, keď predávajú svoj produkt spotrebiteľovi. Inými slovami, je dôležité posúdiť, či sú štandardné podmienky nezáväzné.
293. Pokiaľ je účasť na aktuálnej tvorbe štandardných podmienok neobmedzená (buď účasťou v obchodnom združení alebo priamo) a transparentná, stanovené štandardné podmienky nie sú záväzné a sú skutočne prístupné pre každého, také dohody spravidla (s výhradou upozornení uvedených v odsekoch 293 a 295 – 296) nevyvolávajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
294. 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).
295. Okrem toho, pokiaľ by štandardné podmienky (záväzné alebo nezáväzné) obsahovali akékoľvek podmienky, ktoré pravdepodobne môžu mať negatívny účinok na hospodársku súťaž týkajúcu sa cien, zliav, úrokov alebo iných ukazovateľov ovplyvňujúcich skutočnú predajnú cenu (aj keby priamo neurčovali cenu), mali by za následok obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.
296. Skutočne prístupné a nezáväzné štandardné podmienky pre predaj spotrebného tovaru alebo služieb (za predpokladu, že nemajú vplyv na cenu) preto spravidla nemajú žiadny obmedzujúci účinok na hospodársku súťaž, pretože nie je pravdepodobné, že môžu viesť k akémukoľvek negatívnemu účinku na kvalitu, rozmanitosť alebo inováciu produktov. Existujú však dve všeobecné výnimky, ktoré by si vyžadovali dôkladnejšie posúdenie.
297. 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 má riziko obmedzenia výberu produktov väčší význam, by mohli vyvolať obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Mohlo by k tomu dôjsť v prípade, keď rozsiahle používanie štandardných podmienok de facto vedie k obmedzeniu inovácií a rozmanitosti produktov. Môže to napríklad vzniknúť, keď štandardné podmienky v poistných zmluvách obmedzujú praktický výber klienta, pokiaľ ide o kľúčové prvky zmluvy, ako sú napríklad poistené štandardné riziká. Aj keď používanie štandardných podmienok nie je povinné, mohli by oslabiť motiváciu konkurentov, aby medzi sebou súperili v diverzifikácii produktov.
298. Po druhé, aj keď sa v štandardných podmienkach nedefinuje skutočný rozsah konečného produktu, mohli by byť rozhodujúcou súčasťou transakcie so zákazníkom z iných dôvodov a vyvolať tak tie isté obavy, ako sa uvádza v predchádzajúcom odseku. Ako príklad by mohlo slúžiť nakupovanie cez internet, kde je dôvera

zákazníka nevyhnutná (napríklad dôvera v používanie bezpečných platobných systémov, náležitý opis produktov, jasné a transparentné pravidlá tvorby cien, pružnosť politiky pokiaľ ide o možnosť vrátenia tovaru atď.). Keďže pre zákazníkov je ťažké jasne posúdiť všetky tieto prvky, inklinujú k uprednostňovaniu rozšírených postupov. Štandardné podmienky, pokiaľ ide o tieto prvky, by sa preto mohli rýchlo rozšíriť v rámci odvetvia a stať sa de facto normou, pretože čím viac zákazníkov nakupuje podľa týchto štandardných podmienok, tým viac im budú dôverovať a potom ich aj používať ďalší zákazníci. V dôsledku toho by tieto podmienky používalo čoraz viac spoločností a súlad s nimi by sa pre predaj na trhu mohol stať nevyhnutným. 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.

299. Čím je väčší spoločný trhový podiel konkurentov, ktorí uplatňujú štandardné podmienky, tým pravdepodobnejšie sú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vo forme obmedzenia rozmanitosti produktov.

#### **7.4. Posúdenie podľa článku 101 ods. 3**

##### *7.4.1. Zvýšenie efektívnosti*

Dohody o štandardizácii

300. Dohody o štandardizácii môžu priniesť značné zvýšenie efektívnosti. Normy platné v celej EÚ môžu uľahčiť integráciu trhu a umožniť spoločnostiam, aby uvádzali na trh svoj tovar a služby vo všetkých členských štátoch, čo vedie k väčšiemu výberu pre spotrebiteľov a k znižovaniu cien. Normy, ktorými sa vytvára vzájomná technologická funkčnosť, často podporujú hospodársku súťaž v samotnej veci medzi technológiami rôznych spoločností a pomáhajú predchádzať viazanosti na jedného konkrétneho dodávateľa. Normy môžu navyše znížiť transakčné náklady pre predávajúcich a kupujúcich. Napríklad normy, ktoré sa týkajú kvalitatívnych, bezpečnostných a ekologických aspektov produktu, okrem toho uľahčujú spotrebiteľský výber a môžu viesť k vyššej kvalite produktov. Normy tiež zohrávajú dôležitú úlohu v prípade inovácie. Môžu skrátiť čas potrebný na uvedenie novej technológie na trh a uľahčiť inováciu tým, že umožnia spoločnostiam stavať na dohodnutých riešeniach.
301. Na zhmotnenie tohto zvýšenia efektívnosti v prípade dohôd o štandardizácii musia byť informácie nevyhnutné na uplatnenie normy skutočne dostupné tým, ktorí chcú vstúpiť na trh, a do stanovovania normy sa musí transparentným spôsobom zapojiť významná časť odvetvia. Pravidlá organizácií, ktoré stanovujú normy, by mali obsahovať dostatočné záruky s cieľom zabrániť tomu, aby sa proces stanovovania normy priklonil v prospech jedného alebo niekoľkých účastníkov. Dosah na inovácie sa musí analyzovať z prípadu na prípad. Napríklad normy, v dôsledku ktorých sa vytvára zlučiteľnosť medzi rôznymi technologickými platformami na horizontálnej úrovni, sa však považujú za normy, ktoré pravdepodobne prinesú zvýšenie efektívnosti.

Štandardné podmienky

302. Použitie štandardných podmienok môže znamenať ekonomické výhody, napríklad uľahčiť zákazníkovi porovnávanie ponúkaných podmienok a tým im umožniť

prechod od jednej spoločnosti k druhej. Štandardné podmienky by tiež mohli viesť k zvýšeniu efektívnosti vo forme úspor transakčných nákladov a v určitých odvetviach (najmä ak majú zmluvy zložitú právnu štruktúru) uľahčiť vstup.

#### 7.4.2. *Nevyhnutnosť*

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

##### Dohody o štandardizácii

304. Pri posudzovaní každej dohody o štandardizácii sa na jednej strane musí brať do úvahy povaha normy a jej pravdepodobný účinok na dotknuté trhy, a na druhej strane rozsah obmedzení, ktoré možno presahujú rámec cieľa, ktorým je dosiahnutie zvýšenej efektívnosti.
305. Dohody o štandardizácii, ktoré dávajú istým orgánom výlučné právo na testovanie súladu s normou alebo ukladajú obmedzenia týkajúce sa označovania zhody s normami, pokiaľ nie sú nariadené regulačnými ustanoveniami, presahujú rámec cieľa, ktorým je dosiahnutie zvýšenej efektívnosti, a nemusia byť nevyhnutné na dosiahnutie týchto cieľov.
306. Normy vo svojej povahe nebudú (a nemali by) obsahovať všetky možné špecifikácie alebo technológie. V prípadoch, kde by existencia len jedného technologického riešenia bola prínosom pre spotrebiteľov alebo pre ekonomiku ako celok, sa táto norma musí stanoviť nediskriminačne. Predpokladá sa, že technologicky neutrálne normy prinesú väčšie zvýšenie efektívnosti. V každom prípade musí byť uprednostnenie jednej normy pred druhou opodstatnené.
307. Všetci konkurenti na trhu(-och) ovplyvnení normou by mali mať možnosť zapojiť sa do stanovovania normy. Účasť na stanovovaní noriem by preto mala byť otvorená pre všetkých, pokiaľ zmluvné strany nepreukážu významnú neefektívnosť tejto účasti alebo pokiaľ tu nie je predpoklad uznávaných postupov pre kolektívne zastupovanie záujmov.
308. Vo väčšine prípadov by dohody o štandardizácii nemali obsahovať viac, ako je potrebné na zabezpečenie ich zámerov, či je to technická kompatibilita, alebo istá úroveň kvality.
309. Dohody o štandardizácii, na základe ktorých sa norma stáva pre odvetvie záväznou a povinnou, v zásade nie sú nevyhnutné.

##### Štandardné podmienky

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

### 7.4.3. *Prenos na spotrebiteľov*

#### Dohody o štandardizácii

311. Zvýšenie efektívnosti, ktoré sa dosiahne prostredníctvom nevyhnutných obmedzení, sa musí preniesť na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž spôsobené dohodou o štandardizácii alebo štandardnými podmienkami. Dôležitou súčasťou analýzy pravdepodobného prenosu na spotrebiteľov je posúdenie, ktoré postupy sa použijú, aby bolo zaručené, že záujmy používateľov noriem sú chránené. Pokiaľ normy umožňujú vzájomnú funkčnosť a súťaž medzi novými a už existujúcimi produktmi, službami a procesmi a zabezpečujú viaceré zdroje dodávok, možno predpokladať, že norma prinesie prospech spotrebiteľom.

#### Štandardné podmienky

312. Riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž a pravdepodobnosť zvýšenia efektívnosti sa zvyšujú zároveň so zvyšujúcimi sa podielmi podnikov na trhu a rozsahom, do akého sa používajú štandardné podmienky. Preto nie je možné stanoviť akúkoľvek všeobecnú „bezpečnú zónu“, v rámci ktorej neexistuje riziko obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž alebo ktorá by umožnila predpokladať, že zvýšenie efektívnosti sa preniesie na spotrebiteľov v rozsahu, ktorý preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž.
313. Určité zvýšenie efektívnosti, ktoré prinášajú štandardné podmienky, ako je napríklad vyššia porovnateľnosť ponúk na trhu, sa však nevyhnutne preniesie na spotrebiteľov. Pokiaľ ide o ďalšie možné zvýšenie efektívnosti, ako sú napríklad nižšie transakčné náklady, musí sa posúdiť podľa jednotlivých prípadov a v príslušnom ekonomickom kontexte, či je pravdepodobné, že sa preniesie na spotrebiteľov.

### 7.4.4. *Nevylúčenie hospodárskej súťaže*

314. To, či dohoda o štandardizácii poskytuje zmluvným stranám možnosť vylúčenia hospodárskej súťaže, závisí od rôznych zdrojov súťaže na trhu, od úrovne obmedzení súťaže, ktoré dohoda ukladá vo vzťahu k zmluvným stranám, a od vplyvu dohody na tieto obmedzenia súťaže. Aj keď sú trhové podiely relevantné na účely tejto analýzy, veľkosť zostávajúcich zdrojov aktuálnej súťaže nie je možné posudzovať výlučne na základe trhového podielu s výnimkou prípadov, keď sa norma stáva de facto odvetvovou normou. V naostatok uvedenom prípade môže dôjsť k vylúčeniu hospodárskej súťaže, ak sa tretím stranám zabráni v prístupe k tejto norme za spravodlivých, primeraných a nediskriminujúcich podmienok. Štandardné podmienky, ktoré používa prevažná časť odvetvia, môžu vytvoriť de facto odvetvovú normu a vyvolať tak tie isté obavy.

## 7.5. **Príklad**

315. Stanovovanie noriem, ktoré konkurenti nemôžu splniť

#### Príklad 1

**Situácia:** Organizácia, ktorá určuje normy, stanovuje a uverejňuje normy kvality, ktoré sa v príslušnom odvetví všeobecne využívajú. Na stanovovaní normy sa

zúčastňuje väčšina členov odvetvia. Pred prijatím normy nový účastník vyvinul produkt, ktorý je z hľadiska úžitkových a funkčných požiadaviek technicky rovnocenná technológii, ktorú uznáva technický výbor organizácie stanovujúcej normy. Technické špecifikácie normy kvality sú však navrhnuté tak, že neumožňujú, aby tento alebo iný nový produkt splňal normu.

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

316. Organizácia, ktorá stanovuje normy, bez jasných pravidiel v oblasti práv duševného vlastníctva

Príklad 2

**Situácia:** Pravidlá organizácie pre tvorbu noriem X nabádajú jej členov, aby zverejňovali všetky svoje práva duševného vlastníctva (a zatiaľ neudelené PDV), ktoré sú nevyhnutné pre navrhovanú normu, ale nevyžaduje od nich, aby to robili. Pravidlá X, pokiaľ ide o duševné vlastníctvo, neukladajú jej členom povinnosť zaviazat' sa, že poskytnú licenciu na svoje práva duševného vlastníctva zahrnuté do normy.

**Analýza:** Dohody o štandardizácii, ktoré uzatvorila organizácia X, pravdepodobne vyvolajú obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1 a je nepravdepodobné, že splnia kritériá článku 101 ods. 3. V záujme nevytvárania obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž by zmluvné strany dohody o štandardizácii mali zabezpečiť, aby sa v pravidlách o právach duševného vlastníctva vyžadovalo, že spoločnosti vyhlásia počas procesu stanovovania normy (to znamená, predtým ako sa norma predbežne schváli), že majú (alebo sú presvedčené, že majú) základné práva duševného vlastníctva (a zatiaľ neudelené práva duševného vlastníctva), ktoré sa môžu týkať navrhovanej normy, a že tieto spoločnosti identifikujú, ktoré základné práva duševného vlastníctva (a zatiaľ neudelené práva duševného vlastníctva) majú (alebo sú presvedčené, že majú) ešte predtým, ako sa norma oficiálne uverejní. Hoci sa neuplatňuje všeobecná požiadavka, že zmluvné strany dohody o štandardizácii musia vyhlásiť, že sú ochotné poskytnúť licenciu na svoje príslušné práva duševného vlastníctva na spravodlivom, primeranom a nediskriminačnom základe, nesplnenie tejto požiadavky môže obmedziť hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1.

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

Príklad 3

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

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

318. Normy v odvetví poisťovníctva

Príklad 4

**Situácia:** Skupina poisťovní sa spojila s cieľom dohodnúť sa na nezáväzných normách na montáž určitých zabezpečovacích zariadení (to znamená, prvkov a zariadení určených na prevenciu a zníženie strát a systémov vytvorených z takých prvkov), ktoré v súčasnosti nemajú zavedenú harmonizovanú normu EÚ. Tieto nezáväzné normy sa môžu vzťahovať na jeden alebo na niekoľko členských štátov. Poisťovatelia upozornili na špecifickú potrebu takých noriem príslušné normalizačné orgány EÚ a spojili sa s nimi na účely zavedenia harmonizovanej normy EÚ s cieľom riešiť túto potrebu. Tieto nezáväzné normy stanovené poisťovňami a) sa schvaľujú s cieľom riešiť špecifickú potrebu a pomáhať poisťovateľom, aby mohli riadiť riziko a udržiavať poisťné na nízkej úrovni; b) v ovplyvnených členských štátoch sa o nich diskutuje s väčšinou firiem, ktoré montujú zabezpečovacie zariadenia, a ich názory sa vezmú do úvahy pred dokončením prác na príprave noriem; c) príslušné združenie poisťovní ich uverejnilo vo vyhradenej časti na svojej (alebo svojich) internetovej(-ých) stránke(-ach), takže každá montážna firma alebo iná zúčastnená strana k nim má ľahký prístup, a d) ich platnosť skončí, len čo sa prijme harmonizovaná norma EÚ.

**Analýza:** Proces stanovovania týchto noriem je transparentný a umožňuje účasť zúčastnených strán. Výsledok je okrem toho ľahko dostupný za rozumných a nediskriminačných podmienok každému, kto chce mať k nemu prístup. Za predpokladu, že norma nemá negatívne účinky na trh smerom nadol (napríklad vylúčením určitých montážnych firiem prostredníctvom veľmi špecifických a neodôvodnených požiadaviek na montáže, ktoré určité montážne firmy nemôžu splniť), je nepravdepodobné, že by mohla mať obmedzujúci účinok na hospodársku súťaž. Aj keby však normy mali za následok obmedzujúci účinok na hospodársku súťaž, podmienky uvedené v článku 101 ods. 3 je možné splniť. Normy by pomohli poisťovateľom urobiť analýzu, do akej miery také inštalčné systémy znižujú príslušné riziko a zabraňujú stratám, aby mohli znížiť poisťné. Boli by tiež, s výhradou upozornenia uvedeného vyššie a so zreteľom na trh smerom nadol, účinnejšie pre montážne firmy, pretože by im umožnili, aby spĺňali jeden súbor noriem pre všetky poisťovne v ovplyvnených členských štátoch, a nemuseli by sa podrobovať testovaniu každej poisťovne osobitne. Normy by tiež uľahčili spotrebiteľom prechod od jednej poisťovne k druhej. Mohli by byť okrem toho výhodné pre malé poisťovne, ktoré nemusia mať kapacitu na samostatné testy. Pokiaľ ide o ďalšie podmienky uvedené v článku 101 ods. 3, je zrejmé, že nezáväzné normy nepresahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie príslušného zvýšenia efektívnosti, že výhody by sa preniesli na spotrebiteľov (niektoré by dokonca boli priamo výhodné pre spotrebiteľov) a obmedzenia by

nemali za následok vylúčenie hospodárskej súťaže. Preto tieto normy môžu splňať kritériá článku 101 ods. 3 dovtedy, kým sa nezavedú harmonizované normy EÚ s cieľom riešiť špecifické potreby, ktoré riešia tieto normy.

319. Environmentálne normy

Príklad 5

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

**Analýza:** Dohoda poskytuje zmluvným stranám kontrolu nad individuálnou výrobou a týka sa značnej časti ich predaja a celkovej produkcie, pričom súčasne obmedzuje produkciu tretích strán. Rozmanitosť produktov, ktorá sa čiastočne sústreďuje na environmentálne charakteristiky produktu, je obmedzená a nárast cien je pravdepodobný. Dohoda preto pravdepodobne vyvolá obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž v zmysle článku 101 ods. 1. Zainteresovanosť verejného orgánu je na účely tohto posúdenia nepodstatná. Novšie, pre životné prostredie menej škodlivé produkty sú však technicky vyspelejšie, poskytujú kvalitatívnu efektívnosť vo forme väčšieho počtu pracích programov, ktoré môžu spotrebiteľia využívať. Okrem toho prinášajú účinnosť nákladov pre kupujúcich práčok, ktorá vyplýva z nižších prevádzkových nákladov vo forme zníženej spotreby vody, elektriny a pracích prostriedkov. Táto účinnosť nákladov sa realizuje na trhoch, ktoré sa odlišujú od relevantného trhu dohody. Tieto prínosy sa napriek tomu môžu vziať do úvahy, pretože trhy, na ktorých dochádza k vzniku obmedzujúcich účinkov na hospodársku súťaž a k zvýšeniu efektívnosti, sú prepojené a skupina spotrebiteľov ovplyvnených obmedzením a zvýšením efektívnosti je v podstate tá istá. Zvýšenie efektívnosti preváži obmedzujúce účinky na hospodársku súťaž vo forme zvýšených nákladov. Iné alternatívy dohody sa ukazujú ako menej isté a menej nákladovo efektívne pri poskytnutí tých istých čistých výhod. Zmluvné strany majú ekonomicky k dispozícii rôzne technické prostriedky, aby mohli vyrábať práčky, ktoré sú v súlade s dohodnutými environmentálnymi charakteristikami, a súťaž bude naďalej prítomná z hľadiska iných charakteristík produktu. Kritériá článku 101 ods. 3 sú preto splnené.

320. Vládou podporovaná štandardizácia

Príklad 6

**Situácia:** Ako odpoveď na zistenia výskumu odporúčaného obsahu tuku v určitých spracovaných potravinách, ktorý uskutočnila vládou financovaná výskumná skupina v jednom členskom štáte, sa niekoľko veľkých výrobcov spracovaných potravín v tom istom členskom štáte dohodlo prostredníctvom formálnych diskusií na úrovni odvetvového obchodného združenia, že 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 výskumnou skupinou, ktorá upozornila na nebezpečenstvá vysokého obsahu tuku v spracovaných potravinách.

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

321. Nezáväzná a otvorená štandardná podmienka používaná v prípade zmlúv s koncovými užívateľmi

Príklad 7

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

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

322. Štandardné podmienky používané v prípade zmlúv medzi spoločnosťami

Príklad 8

**Situácia:** Stavebné spoločnosti v určitom členskom štáte sa spojili, aby vytvorili nezáväznú a otvorenú štandardnú podmienku určenú na použitie dodávateľom, keď predkladajú klientovi cenovú ponuku na stavebné práce. Ich súčasťou je aj formulár cenovej ponuky spolu s podmienkami vhodnými pre budovanie alebo výstavbu. Dokumenty spoločne tvoria stavebnú zmluvu. Zmluvné doložky sa vzťahujú na také záležitosti, ako je vypracovanie zmluvy, všeobecné povinnosti dodávateľa a klienta a platobné podmienky, ktoré nesúvisia s cenami (napríklad ustanovenie, v ktorom sa uvádza právo dodávateľa avizovať zastavenie práce v prípade nezaplatenia), poistenie, trvanie, odovzdanie a nedostatky, obmedzenie zodpovednosti, ukončenie atď. Na rozdiel od príkladu 7, tieto štandardné podmienky by sa často používali

medzi spoločnosťami (jedna je aktívna smerom nahor a jedna smerom nadol).

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

323. Štandardné podmienky, ktoré umožňujú porovnávanie produktov rôznych spoločností

#### Príklad 9

**Situácia:** Národné združenie pre odvetvie poisťovníctva distribuuje nezáväznú štandardnú poisťovnú podmienku určenú pre zmluvy na poistenie domácností. V týchto podmienkach sa neuvádzajú žiadne údaje o limite poistenia rizika, výške poisťovného alebo príplatkoch, ktoré majú platiť poisťenci. Napriek tomu, že väčšina poisťovní používa štandardnú poisťovnú podmienku, všetky ich zmluvy neobsahujú rovnaké podmienky, pretože podmienky sú prispôbované individuálnym potrebám každého klienta, a preto tu de facto neexistuje štandardizácia poisťovacích produktov ponúkaných spotrebiteľom. Štandardné poisťovné podmienky umožňujú spotrebiteľom a spotrebiteľským organizáciám porovnávať poisťovné zmluvy, ktoré ponúkajú rôzne poisťovne. Do procesu stanovovania štandardných poisťovacích podmienok je zapojené spotrebiteľské združenie. Sú tiež k dispozícii pre potreby nových účastníkov na nediskriminačnom základe.

**Analýza:** Tieto štandardné poisťovné podmienky sa skôr týkajú zloženia konečného poisťovného produktu. Akékoľvek obmedzenie rozmanitosti produktov v dôsledku toho, že poisťovne používajú také štandardné poisťovné podmienky, pravdepodobne preváži zvýšenie efektívnosti, ako je napríklad umožnenie porovnávania produktov ponúkaných poisťovňami zo strany spotrebiteľov. Tieto porovnania zasa uľahčujú prechod do inej poisťovne a posilňujú tak hospodársku súťaž. Skutočnosť, že v procese sa zúčastnilo spotrebiteľské združenie, by mohla zvýšiť pravdepodobnosť prenosu zvýšenia efektívnosti na spotrebiteľov. Je pravdepodobné, že štandardné poisťovné podmienky tiež znížia transakčné náklady a poisťovňam sa umožní vstup na rôzne geografické trhy a/alebo trhy produktov. Okrem toho je zrejmé, že obmedzenia nepresahujú rámec toho, čo je potrebné na dosiahnutie stanoveného zvýšenia efektívnosti, a hospodárska súťaž by nebola vylúčená. Následkom toho je pravdepodobné, že kritériá článku 101 ods. 3 sú splnené.