



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ  
ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Βρυξέλλες, **XXX**  
**[...]**(2021) **XXX** draft

ANNEX

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

στην

### ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

Έγκριση του περιεχομένου σχεδίου

### ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

**Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς**

# SENSITIVE

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

### ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

**Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς**

#### ΣΧΕΔΙΟ

### ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

**Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς**

#### Πίνακας περιεχομένων

1.	Εισαγωγή.....	4
1.1.	Σκοπός και δομή των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.....	4
1.2.	Εφαρμογή του άρθρου 101 στις κάθετες συμφωνίες.....	5
2.	Αποτελέσματα των κάθετων συμφωνιών .....	7
2.1.	Θετικά αποτελέσματα .....	7
2.2.	Αρνητικά αποτελέσματα .....	11
3.	Κάθετες συμφωνίες που δεν εμπίπτουν κατά γενικό κανόνα στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 .....	12
3.1.	Επηρεασμός του εμπορίου, συμφωνίες ήσσονος σημασίας και ΜΜΕ.....	12
3.2.	Συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας.....	15
3.2.1.	Ορισμός των συμφωνιών εμπορικής αντιπροσωπείας.....	15
3.2.2.	Εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 1 στις συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας.....	21
3.2.3.	Εμπορική αντιπροσωπεία και η οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών .....	23
3.3.	Συμφωνίες υπεργολαβίας .....	23
4.	Πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ .....	24
4.1.	Δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας .....	24
4.2.	Ορισμός των κάθετων συμφωνιών.....	24
4.2.1.	Η μονομερής συμπεριφορά δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ.....	25
4.2.2.	Οι επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής .....	26
4.2.3.	Οι συμφωνίες που αφορούν την αγορά, την πώληση ή τη μεταπώληση αγαθών ή υπηρεσιών .....	27
4.3.	Κάθετες συμφωνίες στην οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών .....	27
4.4.	Όρια στην εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ .....	29
4.4.1.	Ενώσεις λιανοπωλητών.....	29

## SENSITIVE

4.4.2.	Κάθετες συμφωνίες που περιέχουν διατάξεις περί δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας (ΔΔΙ).....	30
4.4.3.	Κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών.....	33
4.5.	Σχέση με άλλους κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορία.....	37
4.6.	Βασικά είδη συστημάτων διανομής.....	38
4.6.1.	Συστήματα αποκλειστικής διανομής.....	38
4.6.2.	Συστήματα επιλεκτικής διανομής.....	46
4.6.3.	Δικαιόχρηση.....	54
5.	Ορισμός της σχετικής αγοράς και υπολογισμός των μεριδίων αγοράς.....	57
5.1.	Ανακοίνωση για τον ορισμό της σχετικής αγοράς.....	57
5.2.	Υπολογισμός των μεριδίων αγοράς βάσει του ΚΑΚΚΣ.....	57
5.3.	Υπολογισμός των μεριδίων αγοράς βάσει του ΚΑΚΚΣ.....	58
6.	Εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ.....	59
6.1.	Περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του ΚΑΚΚΣ.....	59
6.1.1.	Καθορισμός των τιμών μεταπώλησης.....	62
6.1.2.	Περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 στοιχείο β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ.....	68
6.1.3.	Περιορισμοί στις πωλήσεις ανταλλακτικών.....	81
6.2.	Περιορισμοί που εξαιρούνται από τον ΚΑΚΚΣ.....	81
6.2.1.	Υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού που υπερβαίνουν σε διάρκεια τα πέντε έτη.....	82
6.2.2.	Υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού μετά τη λύση της συμφωνίας.....	83
6.2.3.	Υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού που επιβάλλονται στα μέλη συστήματος επιλεκτικής διανομής.....	83
6.2.4.	Υποχρεώσεις ισοτιμίας.....	83
7.	Ανάκληση και μη εφαρμογή.....	84
7.1.	Ανάκληση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ (άρθρο 29 του κανονισμού 1/2003)....	84
7.2.	Κανονισμός με τον οποίο κηρύσσεται ανεφάρμοστος ο ΚΑΚΚΣ (άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ).....	87
8.	Πολιτική εφαρμογής των κανόνων σε ατομικές περιπτώσεις.....	89
8.1.	Το πλαίσιο της ανάλυσης.....	89
8.1.1.	Παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη για την αξιολόγηση με βάση το άρθρο 101 παράγραφος 1.....	90
8.1.2.	Παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη για την αξιολόγηση με βάση το άρθρο 101 παράγραφος 3.....	93
8.2.	Ανάλυση συγκεκριμένων κάθετων περιορισμών.....	95
8.2.1.	Προώθηση συγκεκριμένου σήματος.....	95

## SENSITIVE

8.2.2.	Αποκλειστική προμήθεια .....	102
8.2.3.	Περιορισμοί στη χρήση διαδικτυακών αγορών .....	105
8.2.4.	Περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών .....	108
8.2.5.	Υποχρεώσεις ισοτιμίας .....	111
8.2.6.	Τέλη αρχικής πρόσβασης .....	117
8.2.7.	Συμφωνίες διαχείρισης κατά κατηγορία .....	118
8.2.8.	Δεσμευμένη πώληση .....	119

**1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

**1.1. Σκοπός και δομή των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών**

- (1) Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές παρουσιάζουν τις αρχές αξιολόγησης των κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών με βάση το άρθρο 101 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (στο εξής: άρθρο 101)<sup>1</sup> και τον κανονισμό (ΕΕ) [αριθ. [X]/2022, της [X] 2022], για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών (στο εξής: ΚΑΚΚΣ)<sup>2</sup>. Για λόγους διευκόλυνσης των παραπομπών, εκτός εάν ορίζεται διαφορετικά, ο όρος «συμφωνία» στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές καλύπτει επίσης τις εναρμονισμένες πρακτικές.
- (2) Σκοπός της Επιτροπής, με την έκδοση των κατευθυντήριων αυτών γραμμών, είναι να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να προβαίνουν οι ίδιες σε αξιολόγηση των κάθετων συμφωνιών τους βάσει των κανόνων ανταγωνισμού της ΕΕ. Ωστόσο, κάθε υπόθεση πρέπει να αξιολογείται υπό το πρίσμα των δικών της πραγματικών δεδομένων<sup>3</sup>. Επομένως, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν είναι δυνατό να εφαρμόζονται μηχανικά. Ισχύουν επίσης με την επιφύλαξη της νομολογίας του Γενικού Δικαστηρίου και του Δικαστηρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης (στο εξής: ΔΕΕ).
- (3) Κάθετες συμφωνίες μπορεί να συναφθούν για ενδιάμεσα και τελικά αγαθά και υπηρεσίες. Εφόσον δεν αναφέρεται το αντίθετο, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές ισχύουν για όλα τα είδη αγαθών και υπηρεσιών και για όλα τα επίπεδα των εμπορικών συναλλαγών.
- (4) Η διάρθρωση των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών είναι η ακόλουθη:
- Το παρόν πρώτο τμήμα αποτελεί εισαγωγή, η οποία περιλαμβάνει επεξηγήσεις ως προς τους λόγους για τους οποίους και τον βαθμό στον οποίο η Επιτροπή παρέχει κατευθύνσεις σχετικά με τις κάθετες συμφωνίες. Στο υπόλοιπο μέρος της εισαγωγής καθορίζεται το πλαίσιο εντός του οποίου το άρθρο 101 εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες.
  - Στο δεύτερο τμήμα παρέχεται επισκόπηση των θετικών και αρνητικών επιπτώσεων που δημιουργούν οι κάθετες συμφωνίες. Ο ΚΑΚΚΣ στο σύνολό του, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές και η πολιτική της Επιτροπής όσον αφορά την εφαρμογή των κανόνων σε ατομικές περιπτώσεις βασίζονται στην εξέταση των εν λόγω επιπτώσεων.
  - Το τρίτο τμήμα διαλαμβάνει τις κάθετες συμφωνίες που δεν εμπίπτουν κατά γενικό κανόνα στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Παρότι ο ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται στις εν λόγω συμφωνίες, είναι αναγκαία η παροχή κατευθύνσεων σχετικά με τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες οι κάθετες συμφωνίες δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.

<sup>1</sup> Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές αντικαθιστούν την Ανακοίνωση της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για τους κάθετους περιορισμούς (ΕΕ C 130 της 19.5.2010, σ. 1).

<sup>2</sup> ΕΕ L [X] της [X].[X].[X], σ [X].

<sup>3</sup> Η Επιτροπή θα συνεχίσει την παρακολούθηση της λειτουργίας του ΚΑΚΚΣ και των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών και μπορεί να προβαίνει σε αναθεώρηση της παρούσας ανακοίνωσης υπό το πρίσμα των μελλοντικών εξελίξεων.

## SENSITIVE

- Στο τέταρτο τμήμα παρέχονται περαιτέρω κατευθύνσεις σχετικά με το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ. Περιλαμβάνει επεξηγήσεις ως προς τη δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ «περιοχή ασφαλείας» και τον ορισμό της κάθετης συμφωνίας. Στο τμήμα αυτό εξετάζονται επίσης ειδικότερα οι κάθετες συμφωνίες σε σχέση με την οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών, η οποία διαδραματίζει ολοένα σημαντικότερο ρόλο στη διανομή αγαθών και υπηρεσιών και όπου οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων μπορεί να μην είναι εύκολο να υπαχθούν στις έννοιες που συνδέονται κατά παράδοση με τις κάθετες συμφωνίες. Στο ίδιο τμήμα επεξηγούνται επιπλέον τα όρια της εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ, όπως ορίζεται στο άρθρο 2 παράγραφοι 2 έως 4 του ΚΑΚΚΣ, και διευκρινίζεται η σχέση με άλλους κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορία σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 8 του ΚΑΚΚΣ. Περιλαμβάνει επίσης περιγραφή των βασικών ειδών συστημάτων διανομής. Η περιγραφή αυτή αφορά διάφορες διατάξεις του ΚΑΚΚΣ, κυρίως τον κατάλογο περιορισμών ιδιαίτερης σοβαρότητας που προβλέπεται στο άρθρο 4 στοιχείο β) του ΚΑΚΚΣ.
- Το πέμπτο τμήμα διαλαμβάνει τον ορισμό των σχετικών αγορών και τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς των επιχειρήσεων που μετέχουν σε κάθετη συμφωνία. Χρησιμεύει για να διαπιστωθεί αν υπάρχει υπέρβαση των ανώτατων μεριδίων αγοράς που προβλέπονται στο άρθρο 3 του ΚΑΚΚΣ για τον καθορισμό της δυνατότητας εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ.
- Το έκτο τμήμα πραγματεύεται τους περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας που ορίζονται στο άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ και τους αποκλειόμενους περιορισμούς που προβλέπονται στο άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ, ενώ περιλαμβάνει επίσης επεξηγήσεις ως προς τους λόγους για τους οποίους είναι σημαντικός ο χαρακτηρισμός ενός περιορισμού ως ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμού ή αποκλειόμενου περιορισμού.
- Το έβδομο τμήμα περιέχει κατευθύνσεις σχετικά με την άρση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ σύμφωνα τόσο με το άρθρο 29 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 του Συμβουλίου, της 16ης Δεκεμβρίου 2002, για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της συνθήκης [στο εξής: κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 1/2003]<sup>4</sup> όσο και με κανονισμούς που ορίζουν ότι ο ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται δυνάμει του άρθρου 6 του ΚΑΚΚΣ.
- Το όγδοο τμήμα περιγράφει την πολιτική της Επιτροπής όσον αφορά την εφαρμογή των κανόνων σε ατομικές περιπτώσεις. Για τον σκοπό αυτόν, επεξηγεί τον τρόπο με τον οποίο αξιολογούνται οι κάθετες συμφωνίες βάσει του άρθρου 101 παράγραφοι 1 και 3 εκτός του πεδίου εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ και παρέχει κατευθύνσεις σχετικά με μη εξαντλητικό κατάλογο συγκεκριμένων κάθετων συμφωνιών.

### 1.2. Εφαρμογή του άρθρου 101 στις κάθετες συμφωνίες

- (5) Στόχος του άρθρου 101 είναι να εξασφαλίσει ότι οι επιχειρήσεις δεν θα χρησιμοποιούν τις συμφωνίες τους, οριζόντιες ή κάθετες<sup>5</sup>, για την παρεμπόδιση, τον

<sup>4</sup> ΕΕ L 1 της 4.1.2003, σ. 1.

<sup>5</sup> Για την εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ, στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ ορίζονται ως «κάθετες συμφωνίες» «οι συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που συνάπτονται μεταξύ δύο ή

## SENSITIVE

περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού στην αγορά σε βάρος εντέλει των καταναλωτών. Το άρθρο 101 επιδιώκει επίσης τον ευρύτερο στόχο της επίτευξης μιας ενοποιημένης εσωτερικής αγοράς<sup>6</sup>, η οποία προωθεί τον ανταγωνισμό στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Δεν επιτρέπεται στις επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν τις κάθετες συμφωνίες για να επαναδημιουργούν φραγμούς ιδιωτικού χαρακτήρα μεταξύ των κρατών μελών όπου έχει επιτευχθεί η κατάργηση των κρατικών φραγμών.

- (6) Το άρθρο 101 εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες και στους περιορισμούς στο πλαίσιο κάθετων συμφωνιών που επηρεάζουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών και που παρεμποδίζουν, περιορίζουν ή νοθεύουν τον ανταγωνισμό<sup>7</sup>. Παρέχει το νομικό πλαίσιο για την αξιολόγηση των κάθετων περιορισμών<sup>8</sup>, στο οποίο λαμβάνεται υπόψη η διάκριση μεταξύ δυσμενών και ευεργετικών για τον ανταγωνισμό αποτελεσμάτων. Το άρθρο 101 παράγραφος 1 απαγορεύει τις συμφωνίες που περιορίζουν ή νοθεύουν αισθητά τον ανταγωνισμό, ενώ το άρθρο 101 παράγραφος 3 προβλέπει την απαλλαγή των συμφωνιών που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 και παρέχουν επαρκή οφέλη ώστε να υπερκαλύπτουν τα δυσμενή για τον ανταγωνισμό αποτελέσματά τους<sup>9</sup>.
- (7) Μολονότι δεν υπάρχει υποχρεωτική ακολουθία για την αξιολόγηση των κάθετων συμφωνιών, η αξιολόγηση αυτή περιλαμβάνει κατά γενικό κανόνα τα ακόλουθα στάδια:
- α) Πρώτον, οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις πρέπει να καθορίσουν τα μερίδια του προμηθευτή και του αγοραστή στις αγορές όπου, αντιστοίχως, πωλούν και αγοράζουν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση.
  - β) Εάν τα σχετικά μερίδια αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή δεν υπερβαίνουν έκαστο το ανώτατο όριο του μεριδίου αγοράς του 30 %, η κάθετη συμφωνία καλύπτεται από τη δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας, υπό την προϋπόθεση ότι δεν περιέχει ούτε περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας ούτε αποκλειόμενους περιορισμούς που δεν μπορούν να διαχωριστούν από το υπόλοιπο κείμενο της κάθετης συμφωνίας.

---

περισσότερων επιχειρήσεων καθεμία εκ των οποίων δραστηριοποιείται, για τους σκοπούς της συμφωνίας ή της εναρμονισμένης πρακτικής, σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, και που αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες». Περαιτέρω κατευθύνσεις σχετικά με τον ορισμό αυτόν παρέχονται στο τμήμα 4.2 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών.

<sup>6</sup> Βλ., για παράδειγμα, τις αποφάσεις στην υπόθεση 6/72 *Europemballage Corporation και Continental Can Company κατά Επιτροπής*, EU:C:1973:22, σκέψεις 25-26· υπόθεση C-52/09, *TeliaSonera Sverige*, EU:C:2011:83, σκέψη 22· υπόθεση C-209/10, *Post Danmark A/S κατά Konkurrencerådet*, EU:C:2012:172, σκέψεις 20-24 και υπόθεση C-413/14 P, *Intel Corp. Inc. κατά Επιτροπής*, EU:C:2017:632, σκέψη 133.

<sup>7</sup> Βλ., μεταξύ άλλων, τις αποφάσεις στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις 56/64 και 58/64, *Grundig-Consten κατά Επιτροπής*, EU:C:1966:41· υπόθεση 56/65, *Technique Minière κατά Maschinenbau Ulm*, EU:C:1966:38· και υπόθεση T-77/92, *Parker Pen κατά Επιτροπής*, EU:T:1994:85.

<sup>8</sup> Για την εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ, στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο β) του ΚΑΚΚΣ ορίζονται ως «κάθετοι περιορισμοί» οι «περιορισμοί του ανταγωνισμού σε κάθετες συμφωνίες που εμπίπτουν στο πεδίο του άρθρου 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης [η επισήμανση των συντακτών]». Περαιτέρω κατευθύνσεις σχετικά με τις κάθετες συμφωνίες που δεν εμπίπτουν κατά κανόνα στο πεδίο του άρθρου 101 παράγραφος 1 παρέχονται στο τμήμα 3 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών.

<sup>9</sup> Βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης (EE C 101 της 27.4.2004, σ. 97) όσον αφορά τη γενική μεθοδολογία και την ερμηνεία, εκ μέρους της Επιτροπής, των προϋποθέσεων εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 και ειδικότερα του άρθρου 101 παράγραφος 3.

## SENSITIVE

- γ) Εάν το σχετικό μερίδιο της αγοράς υπερβαίνει το όριο του 30 % για τον προμηθευτή και/ή τον αγοραστή, πρέπει να εξεταστεί κατά πόσον η κάθετη συμφωνία εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
- δ) Εάν η κάθετη συμφωνία εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, πρέπει να εξεταστεί αν πληροί τις προϋποθέσεις για τη χορήγηση ατομικής απαλλαγής βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3.

### 2. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΩΝ ΚΑΘΕΤΩΝ ΣΥΜΦΩΝΙΩΝ

- (8) Η αξιολόγηση των κάθετων περιορισμών βάσει του άρθρου 101 και η εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ πρέπει να λαμβάνουν υπόψη όλες τις σχετικές παραμέτρους του ανταγωνισμού, όπως τις τιμές, την παραγωγή όσον αφορά τις ποσότητες, την ποιότητα και την ποικιλία των προϊόντων ή την καινοτομία. Πρέπει επίσης να λαμβάνουν υπόψη ότι οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής είναι κατά γενικό κανόνα λιγότερο επιζήμιες απ' ό,τι οι οριζόντιες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών που παρέχουν υποκατάστατα μεταξύ τους αγαθά ή υπηρεσίες. Καταρχήν, αυτό οφείλεται στον συμπληρωματικό χαρακτήρα των δραστηριοτήτων των μερών μιας κάθετης συμφωνίας. Αυτό σημαίνει συνήθως ότι οι ευνοϊκές για τον ανταγωνισμό ενέργειες της μίας επιχείρησης ωφελούν το άλλο μέρος της συμφωνίας και, εντέλει, τους καταναλωτές. Συνεπώς, σε αντίθεση με τις οριζόντιες συμφωνίες, τα μέρη μιας κάθετης συμφωνίας τείνουν να έχουν κίνητρο να συμφωνήσουν χαμηλότερες τιμές και υψηλότερα επίπεδα υπηρεσιών, δημιουργώντας με τον τρόπο αυτόν οφέλη και για τους καταναλωτές. Ο συμπληρωματικός χαρακτήρας των δραστηριοτήτων των μερών μιας κάθετης συμφωνίας όσον αφορά τη διάθεση αγαθών ή υπηρεσιών στην αγορά σημαίνει επίσης ότι οι κάθετοι περιορισμοί μπορεί να εξασφαλίσουν σημαντικά περιθώρια για βελτίωση της αποτελεσματικότητας, με τη βελτιστοποίηση, για παράδειγμα, των μεθόδων και υπηρεσιών παραγωγής ή διανομής.
- (9) Οι επιχειρήσεις με ισχύ στην αγορά ενδέχεται να προσπαθήσουν να χρησιμοποιήσουν κάθετους περιορισμούς για να επιδιώξουν αντιανταγωνιστικούς σκοπούς, οι οποίοι βλάπτουν εντέλει τους καταναλωτές. Ισχύς στην αγορά είναι η ικανότητα διατήρησης των τιμών πάνω από τα ανταγωνιστικά επίπεδα ή η ικανότητα διατήρησης της παραγωγής κάτω από τα ανταγωνιστικά επίπεδα όσον αφορά τις ποσότητες, την ποιότητα και την ποικιλία των προϊόντων ή την καινοτομία, για μη αμελητέο χρονικό διάστημα. Ο βαθμός ισχύος στην αγορά που απαιτείται κατά κανόνα για τη διαπίστωση παράβασης του άρθρου 101 παράγραφος 1 είναι μικρότερος από τον βαθμό ισχύος στην αγορά που απαιτείται για τη διαπίστωση δεσπόζουσας θέσης βάσει του άρθρου 102. Ωστόσο, λόγω του συμπληρωματικού χαρακτήρα των δραστηριοτήτων των μερών μιας κάθετης συμφωνίας, η άσκηση της ισχύος που διαθέτει στην αγορά μια επιχείρηση, είτε σε προηγούμενο είτε σε επόμενο εμπορικό στάδιο, επηρεάζει κατά κανόνα δυσμενώς τη ζήτηση για τα συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες της άλλης επιχείρησης που είναι συμβαλλόμενο μέρος της κάθετης συμφωνίας. Ως εκ τούτου, οι επιχειρήσεις που είναι συμβαλλόμενα μέρη μιας κάθετης συμφωνίας έχουν συνήθως λόγους να παρεμποδίσουν την άσκηση ανταγωνιστικής ισχύος από την αντισυμβαλλόμενη επιχείρηση.

#### 2.1. Θετικά αποτελέσματα

- (10) Οι κάθετες συμφωνίες μπορεί να παράγουν θετικά αποτελέσματα, για παράδειγμα χαμηλότερες τιμές, προαγωγή του ανταγωνισμού σε επίπεδα άλλα πλην εκείνου των



## SENSITIVE

τιμών και βελτιωμένη ποιότητα των υπηρεσιών. Οι διαπραγματεύσεις υπό όρους ανταγωνισμού μεταξύ προμηθευτή και αγοραστή, οι οποίες καθορίζουν μόνο την τιμή και την ποσότητα μιας συναλλαγής, μπορεί να οδηγούν συχνά σε επίπεδο επενδύσεων και πωλήσεων το οποίο να μην είναι το καλύτερο δυνατό, δεδομένου ότι δεν λαμβάνουν υπόψη εξωτερικά επακόλουθα που προκύπτουν από τον συμπληρωματικό χαρακτήρα των δραστηριοτήτων του προμηθευτή και των διανομέων του. Αυτά τα εξωτερικά επακόλουθα εμπίπτουν σε δύο κατηγορίες: τα κάθετα εξωτερικά επακόλουθα και τα οριζόντια εξωτερικά επακόλουθα.

- (11) Κάθετα εξωτερικά επακόλουθα προκύπτουν επειδή οι αποφάσεις που λαμβάνονται και οι ενέργειες που πραγματοποιούνται σε διάφορα επίπεδα της αλυσίδας εφοδιασμού και διανομής καθορίζουν πτυχές της πώλησης αγαθών ή υπηρεσιών, όπως η τιμή, η ποιότητα, οι συναφείς υπηρεσίες και η εμπορία, οι οποίες επηρεάζουν όχι μόνο την επιχείρηση που λαμβάνει τις αποφάσεις, αλλά και άλλες επιχειρήσεις που βρίσκονται σε άλλα επίπεδα της αλυσίδας εφοδιασμού και διανομής. Για παράδειγμα, ένας διανομέας μπορεί να μην αποκομίσει όλα τα οφέλη από τις προσπάθειές του να αυξήσει τις πωλήσεις, διότι ορισμένα από τα οφέλη αυτά ενδέχεται να αφορούν τον προμηθευτή. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι για κάθε επιπλέον μονάδα προϊόντος που πωλεί ο διανομέας μειώνοντας τις τιμές μεταπώλησής του ή αυξάνοντας τις προσπάθειες πωλήσεων, επωφελείται ο προμηθευτής, εφόσον η τιμή χονδρικής υπερβαίνει το οριακό κόστος παραγωγής του. Ως εκ τούτου, ο προμηθευτής μπορεί να επωφεληθεί από ένα θετικό εξωτερικό επακόλουθο των ενεργειών του διανομέα. Αντιθέτως, είναι πιθανό να υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες, από την πλευρά του προμηθευτή, ο διανομέας εφαρμόζει ίσως πολύ υψηλές τιμές<sup>10</sup> και/ή καταβάλλει πολύ λίγες προσπάθειες για την πώληση των προϊόντων του.
- (12) Οριζόντια εξωτερικά επακόλουθα μπορεί να προκύψουν μεταξύ διανομέων των ίδιων αγαθών ή υπηρεσιών, όταν ο διανομέας δεν είναι σε θέση να οικειοποιηθεί πλήρως τα οφέλη των προσπαθειών πωλήσεων. Για παράδειγμα, οι υπηρεσίες προ της πώλησης που ενισχύουν τη ζήτηση και παρέχονται από έναν διανομέα, όπως η παροχή εξατομικευμένων συμβουλών σε σχέση με συγκεκριμένα αγαθά ή υπηρεσίες, μπορούν να οδηγήσουν σε υψηλότερες πωλήσεις από ανταγωνιζόμενους διανομείς που προσφέρουν τα ίδια αγαθά ή υπηρεσίες και, ως εκ τούτου, δημιουργούν κίνητρα στους διανομείς να επωφελούνται ανέξοδα από δαπανηρές υπηρεσίες που παρέχονται από άλλους. Σε ένα περιβάλλον διανομής πολλαπλών διαύλων (μέσω διαδικτύου και εκτός διαδικτύου), παρασιτική συμπεριφορά μπορεί να προκύψει και προς τις δύο κατευθύνσεις<sup>11</sup>. Για παράδειγμα, οι πελάτες μπορούν να επισκεφθούν ένα παραδοσιακό κατάστημα για να δοκιμάσουν αγαθά ή υπηρεσίες ή να λάβουν άλλες χρήσιμες πληροφορίες στις οποίες βασίζουν την απόφαση αγοράς τους, αλλά στη συνέχεια παραγγέλλουν το προϊόν μέσω διαδικτύου από διαφορετικό διανομέα. Αντιθέτως, οι πελάτες μπορούν να συλλέγουν πληροφορίες κατά τη φάση που προηγείται της αγοράς (συμπεριλαμβανομένης της εκπόρευσης, της ενημέρωσης και της αξιολόγησης) από ένα διαδικτυακό κατάστημα και στη συνέχεια να

<sup>10</sup> Αναφέρονται ενίοτε ως «πρόβλημα της διπλής περιθωριοποίησης».

<sup>11</sup> Βλ. έγγραφο εργασίας των υπηρεσιών της Επιτροπής με τίτλο «Evaluation of the Vertical Block Exemption Regulation» (Αξιολόγηση του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία των κάθετων συμφωνιών), έγγραφο SWD(2020) 172 final της 10ης Μαΐου 2017, σ. 31-42, και μελέτη αξιολόγησης αναφοράς: Επιτροπή, Τελική έκθεση για την έρευνα στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου, COM(2017) 229 final της 10ης Μαΐου 2017, αιτιολογική σκέψη 11.

## SENSITIVE

επισκέπτονται ένα παραδοσιακό κατάστημα, να ζητούν και να δοκιμάζουν συγκεκριμένα αγαθά ή υπηρεσίες με βάση τις πληροφορίες αυτές και, τέλος, να αγοράζουν εκτός διαδικτύου σε παραδοσιακό κατάστημα. Σε περίπτωση που είναι δυνατή η παρασιτική συμπεριφορά και ο διανομέας που παρέχει υπηρεσίες προ της πώλησης δεν είναι σε θέση να οικειοποιηθεί πλήρως τα οφέλη, η κατάσταση αυτή μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τη μη βέλτιστη παροχή των εν λόγω υπηρεσιών από πλευράς ποσότητας ή ποιότητας.

- (13) Όταν υπάρχουν εξωτερικά επακόλουθα τέτοιου είδους, οι προμηθευτές έχουν λόγους να ελέγχουν ορισμένες πτυχές των δραστηριοτήτων των διανομέων τους. Ειδικότερα, οι κάθετες συμφωνίες μπορούν να παρέχουν στους προμηθευτές τη δυνατότητα να εσωτερικεύουν τα προαναφερόμενα εξωτερικά αποτελέσματα και να αυξάνουν το κοινό κέρδος της κάθετης αλυσίδας εφοδιασμού και διανομής και, υπό ορισμένες συνθήκες, την ευημερία των καταναλωτών.
- (14) Ενώ καταβάλλεται προσπάθεια να δοθεί μια ολοκληρωμένη επισκόπηση των διαφόρων στοιχείων που θα δικαιολογούσαν τους κάθετους περιορισμούς, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν φιλοδοξούν να είναι πλήρεις ούτε να καλύψουν όλες τις περιπτώσεις. Οι λόγοι που παρατίθενται κατωτέρω θα μπορούσαν να δικαιολογήσουν την εφαρμογή ορισμένων κάθετων περιορισμών:
- α) Το πρόβλημα των κάθετων εξωτερικών επακόλουθων ή το πρόβλημα της διπλής περιθωριοποίησης: Ο καθορισμός υπερβολικά υψηλών τιμών από τον διανομέα, χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι επιπτώσεις των αποφάσεών του για τον προμηθευτή, μπορεί να αποφευχθεί με την επιβολή μέγιστης τιμής μεταπώλησης στον διανομέα. Για την αύξηση των προσπαθειών πωλήσεων του διανομέα, ο προμηθευτής μπορεί, για παράδειγμα, να χρησιμοποιήσει ένα σύστημα επιλεκτικής ή αποκλειστικής διανομής.
  - β) Το πρόβλημα του παρασιτισμού: Παρασιτική συμπεριφορά μεταξύ αγοραστών μπορεί να προκύψει σε επίπεδο χονδρικής ή λιανικής πώλησης, ιδίως όταν ο προμηθευτής δεν μπορεί να επιβάλει αποτελεσματικές προδιαγραφές προώθησης ή εξυπηρέτησης σε όλους τους αγοραστές. Φαινόμενα παρασιτικής συμπεριφοράς μεταξύ αγοραστών παρατηρούνται μόνο στις υπηρεσίες που προηγούνται των πωλήσεων και άλλες ενέργειες προώθησης και όχι στην εξυπηρέτηση μετά την πώληση, για την οποία ο διανομέας μπορεί να χρεώσει ατομικά τους πελάτες του. Οι προσπάθειες προ της πώλησης στο πλαίσιο των οποίων ενδέχεται να παρατηρηθεί παρασιτική συμπεριφορά μπορεί να είναι σημαντικές, για παράδειγμα, όταν τα αγαθά ή οι υπηρεσίες είναι σχετικά νέα, τεχνικά πολύπλοκα ή υψηλής αξίας ή όταν η φήμη των προϊόντων ή των υπηρεσιών αποτελεί σημαντικό καθοριστικό παράγοντα της ζήτησής τους. Οι περιορισμοί της μη άσκησης ανταγωνισμού μπορούν να συμβάλουν στην αντιμετώπιση της παρασιτικής συμπεριφοράς μεταξύ προμηθευτών.
  - γ) Άνοιγμα ή διεύρυνση σε νέες αγορές: Όταν ένας προμηθευτής επιθυμεί να εισέλθει σε μια νέα γεωγραφική αγορά, π.χ. πραγματοποιώντας εξαγωγές σε άλλη χώρα, αυτό μπορεί να απαιτεί ιδιαίτερες μη ανακτήσιμες επενδύσεις από τον διανομέα, προκειμένου να καθιερώσει το σήμα στην αγορά. Για να πειστεί ένας τοπικός διανομέας να πραγματοποιήσει τις επενδύσεις αυτές, μπορεί να χρειάζεται γεωγραφική προστασία, ώστε να μπορέσει να αποσβέσει το κόστος των εν λόγω επενδύσεων. Για τον σκοπό αυτόν, μπορεί να δικαιολογείται η επιβολή περιορισμών στους διανομείς που είναι εγκατεστημένοι σε άλλες γεωγραφικές αγορές ώστε να μην πραγματοποιούν πωλήσεις στη νέα αγορά

## SENSITIVE

(βλ. επίσης παράγραφο 167 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών). Πρόκειται για ειδική περίπτωση του προβλήματος του παρασιτισμού που περιγράφεται στο στοιχείο α) ανωτέρω.

- δ) Ο παρασιτισμός πιστοποίησης: Σε μερικούς κλάδους, ορισμένοι διανομείς φημίζονται ότι εμπορεύονται μόνο προϊόντα ποιότητας ή ότι παρέχουν μόνο υπηρεσίες ποιότητας (πρόκειται για τους λεγόμενους «διανομείς αυξημένου κύρους»). Σε τέτοιες περιπτώσεις, η διάθεση ενός προϊόντος μέσω αυτών των διανομέων μπορεί να έχει καίρια σημασία, ιδίως για την επιτυχή είσοδο νέων προϊόντων στην αγορά. Εάν ο προμηθευτής δεν μπορεί να περιορίσει τις πωλήσεις του στους εν λόγω διανομείς αυξημένου κύρους, διατρέχει τον κίνδυνο απαξίωσης του προϊόντος του. Επομένως, μπορεί να δικαιολογείται η παροχή της δυνατότητας αποκλειστικής ή επιλεκτικής διανομής.
- ε) Το πρόβλημα της ομηρίας: Ορισμένες φορές είναι απαραίτητο να πραγματοποιηθούν επενδύσεις με βάση τις ειδικές ανάγκες του πελάτη, είτε από τον προμηθευτή είτε από τον αγοραστή (π.χ. επενδύσεις για ειδικό εξοπλισμό ή κατάρτιση). Για παράδειγμα, η περίπτωση του κατασκευαστή εξαρτημάτων που πρέπει να κατασκευάσει νέα μηχανήματα και εργαλεία για να ικανοποιήσει συγκεκριμένη απαίτηση ενός από τους πελάτες του. Όταν οι εν λόγω επενδύσεις με βάση τις ειδικές ανάγκες του πελάτη δεν μπορούν να ανατεθούν απευθείας βάσει σύμβασης ή όταν η εν λόγω σύμβαση είναι ελλιπής, η ενδιαφερόμενη επιχείρηση μπορεί να μην έχει τη δυνατότητα να δεσμευτεί ότι θα εξασφαλίσει το βέλτιστο επίπεδο επενδύσεων από την πλευρά του προμηθευτή και, αφού επιλεγεί από τον προμηθευτή, ο αγοραστής μπορεί να προβεί μόνο σε επενδύσεις των οποίων το επίπεδο δεν είναι το καλύτερο δυνατό. Οι κάθετες συμφωνίες μπορούν να συμβάλουν στην εξάλειψη ή την άμβλυνση ενός τέτοιου προβλήματος δέσμευσης.
- στ) Το ειδικό πρόβλημα ομηρίας που μπορεί να ανακύψει σε περίπτωση μεταβίβασης ουσιώδους τεχνογνωσίας: Η τεχνογνωσία, από τη στιγμή που έχει παρασχεθεί, δεν μπορεί να ανακτηθεί, ενώ αυτός που έχει παράσχει την τεχνογνωσία μπορεί να μην επιθυμεί να χρησιμοποιηθεί αυτή από ή για τους ανταγωνιστές του. Εφόσον η τεχνογνωσία δεν ήταν άμεσα διαθέσιμη στον αγοραστή και είναι ουσιώδης και απαραίτητη για την εφαρμογή της συμφωνίας, η μεταβίβασή της μπορεί να δικαιολογεί την επιβολή περιορισμού με τη μορφή της υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού. Οι περιορισμοί αυτοί κατά κανόνα δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
- ζ) Οικονομίες κλίμακας στη διανομή: Για να αξιοποιηθούν οι οικονομίες κλίμακας και να μειωθεί, συνεπώς, η τιμή λιανικής πώλησης των αγαθών ή των υπηρεσιών του, ο παραγωγός μπορεί να επιθυμεί να συγκεντρώσει τη μεταπώληση των αγαθών ή των υπηρεσιών του σε περιορισμένο αριθμό διανομέων. Για τον σκοπό αυτόν, μπορεί να καταφύγει σε αποκλειστική διανομή, σε επιβολή όρων ως προς τις ποσότητες (με τη μορφή της υποχρέωσης αγοράς ελάχιστης ποσότητας), σε επιλεκτική διανομή που περιλαμβάνει τέτοια υποχρέωση ή σε αποκλειστική προμήθεια.
- η) Ομοιομορφία και τυποποίηση της ποιότητας: Ένας κάθετος περιορισμός μπορεί να συμβάλλει στην απόκτηση γοήτρου από ένα σήμα, επιβάλλοντας κάποιου βαθμού ομοιομορφία και ορισμένες προδιαγραφές ποιότητας στους διανομείς και, με τον τρόπο αυτόν, να αυξάνει την ελκυστικότητά των

## SENSITIVE

αντίστοιχων αγαθών ή υπηρεσιών για τους τελικούς καταναλωτές και, επομένως, για τις πωλήσεις του. Αυτό ισχύει, για παράδειγμα, στην επιλεκτική διανομή και τη δικαιόχρηση.

- θ) Ατέλειες της κεφαλαιαγοράς: Οι φορείς παροχής κεφαλαίων, όπως τράπεζες και κεφαλαιαγορές, μπορεί να μην παρέχουν κεφάλαια υπό τους καλύτερους δυνατούς όρους όταν έχουν ελλιπείς πληροφορίες για τη φερεγγυότητα του δανειολήπτη ή όταν δεν υπάρχει επαρκής εξασφάλιση του δανείου. Ο αγοραστής ή ο προμηθευτής μπορεί να διαθέτει καλύτερη πληροφόρηση και να είναι σε θέση, μέσω μιας αποκλειστικής σχέσης, να εξασφαλίσει πρόσθετες εγγυήσεις για την επένδυσή του. Όταν ο προμηθευτής χορηγεί δάνειο στον αγοραστή, είναι πιθανό να επιβληθεί στον τελευταίο υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού ή αγοράς συγκεκριμένων ποσοτήτων. Η χορήγηση δανείου από τον αγοραστή στον προμηθευτή πιθανόν να δικαιολογεί την επιβολή στον προμηθευτή υποχρέωσης αποκλειστικής προμήθειας ή όρων ως προς τις προμηθευόμενες ποσότητες.
- (15) Οι εννέα περιπτώσεις που αναφέρονται στην προηγούμενη παράγραφο καταδεικνύουν ότι, κατά γενικό κανόνα, οι κάθετες συμφωνίες είναι πιθανό να συμβάλλουν στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και στην ανάπτυξη νέων αγορών, αντισταθμίζοντας ενδεχομένως με τον τρόπο αυτόν τα τυχόν αρνητικά αποτελέσματα. Τούτο ισχύει κατά κανόνα περισσότερο για τους κάθετους περιορισμούς που διευκολύνουν την εισαγωγή νέων και σύνθετων αγαθών ή υπηρεσιών ή προστατεύουν επενδύσεις που συναρτώνται με τη συγκεκριμένη εμπορική σχέση. Ενίοτε, ένας κάθετος περιορισμός είναι αναγκαίος καθ' όλο το χρονικό διάστημα κατά το οποίο ο προμηθευτής πωλεί τα αγαθά ή τις υπηρεσίες του στον αγοραστή [βλ. ιδίως τις περιπτώσεις που περιγράφονται στα στοιχεία α), β), στ), ζ) και η) της προηγούμενης παραγράφου].
- (16) Υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες υποκατάστασης μεταξύ των διαφόρων κάθετων περιορισμών. Αυτό σημαίνει ότι το ίδιο πρόβλημα αναποτελεσματικότητας μπορεί να επιλυθεί μέσω διαφορετικών κάθετων περιορισμών. Για παράδειγμα, οικονομίες κλίμακας στη διανομή είναι ενδεχομένως δυνατόν να επιτευχθούν με τη μέθοδο της αποκλειστικής διανομής, της επιλεκτικής διανομής, της επιβολής όρων ως προς τις ποσότητες ή της αποκλειστικής προμήθειας. Ωστόσο τα αρνητικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με τη μορφή του εκάστοτε κάθετου περιορισμού. Το στοιχείο αυτό λαμβάνεται υπόψη κατά την αξιολόγηση της αναγκαιότητας των περιορισμών βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3.

### 2.2. Αρνητικά αποτελέσματα

- (17) Τα αρνητικά αποτελέσματα στην αγορά που ενδέχεται να προκληθούν από κάθετους περιορισμούς και στον οποίων την αποτροπή αποβλέπει η νομοθεσία ανταγωνισμού της ΕΕ είναι κυρίως τα εξής:
- α) αντιανταγωνιστικός αποκλεισμός άλλων προμηθευτών ή άλλων αγοραστών μέσω της ύψωσης φραγμών στην είσοδο ή την επέκταση·
- β) άμβλυνση του ανταγωνισμού μεταξύ του προμηθευτή και των ανταγωνιστών του και/ή διευκόλυνση (ρητών ή σιωπηρών) αθέμιτων συμπράξεων<sup>12</sup> μεταξύ

<sup>12</sup> Όσον αφορά τις έννοιες των ρητών και των σιωπηρών αθέμιτων συμπράξεων, βλ. απόφαση στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 και C-125/85 έως C-129/85, *Ahlström Osakeyhtiö και λοιπών κατά Επιτροπής*, EU:C:1993:120.

## SENSITIVE

αυτών των προμηθευτών, συνήθως αναφερόμενη ως περιορισμός του διασηματικού ανταγωνισμού·

- γ) άμβλυνση του ανταγωνισμού μεταξύ του αγοραστή και των ανταγωνιστών του ή διευκόλυνση (ρητών ή σιωπηρών) αθέμιτων συμπράξεων μεταξύ αυτών των ανταγωνιστών. Ωστόσο, ο περιορισμός του ενδοσηματικού ανταγωνισμού (δηλαδή του ανταγωνισμού μεταξύ των διανομέων των αγαθών ή των υπηρεσιών του ίδιου προμηθευτή), αυτός καθαυτόν, είναι απίθανο να συνεπάγεται αρνητικές συνέπειες για τους καταναλωτές εάν ο διασηματικός ανταγωνισμός (δηλαδή ο ανταγωνισμός μεταξύ των διανομέων των αγαθών ή των υπηρεσιών διαφορετικών προμηθευτών) είναι ισχυρός·
- δ) δημιουργία εμποδίων στην ενοποίηση των αγορών, ιδίως περιορισμών της ελευθερίας των καταναλωτών να αγοράζουν αγαθά ή υπηρεσίες στο κράτος μέλος της επιλογής τους.
- (18) Ο αποκλεισμός, η άμβλυνση του ανταγωνισμού και η αθέμιτη σύμπραξη σε επίπεδο προμηθευτών μπορεί να είναι επιζήμια για τους καταναλωτές, ιδιαίτερα με την αύξηση των τιμών χονδρικής πώλησης των αγαθών ή υπηρεσιών (η οποία μπορεί να οδηγήσει, με τη σειρά της, σε υψηλότερες τιμές λιανικής πώλησης), με τον περιορισμό στην επιλογή των αγαθών ή υπηρεσιών, με την υποβάθμιση της ποιότητας τους ή την πτώση του επιπέδου καινοτομίας σε επίπεδο προμηθευτών. Ο αποκλεισμός, η άμβλυνση του ανταγωνισμού και η αθέμιτη σύμπραξη σε επίπεδο διανομέων μπορεί να είναι επιζήμια για τους καταναλωτές, ιδιαίτερα με την αύξηση των τιμών λιανικής πώλησης των αγαθών ή υπηρεσιών, τον περιορισμό της επιλογής συνδυασμών τιμής-εξυπηρέτησης και τρόπων διανομής, τη μείωση της διαθεσιμότητας και της ποιότητας των υπηρεσιών λιανικής και την πτώση του επιπέδου καινοτομίας σε επίπεδο διανομής.
- (19) Σε μια αγορά όπου οι μεμονωμένοι λιανοπωλητές διανέμουν το σήμα ή τα σήματα ενός μόνο προμηθευτή, ο περιορισμός του ανταγωνισμού μεταξύ των διανομέων του ίδιου σήματος θα οδηγήσει σε μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού μεταξύ των εν λόγω διανομέων, αλλά ενδέχεται να μην έχει αρνητικές συνέπειες στον ανταγωνισμό μεταξύ των διανομέων γενικά. Στην περίπτωση αυτή, εάν ο διασηματικός ανταγωνισμός είναι ισχυρός, είναι απίθανο να έχει αρνητικές συνέπειες για τους καταναλωτές ο περιορισμός του ενδοσηματικού ανταγωνισμού.
- (20) Τα ενδεχόμενα αρνητικά αποτελέσματα των κάθετων περιορισμών ενισχύονται σε περίπτωση που διάφοροι προμηθευτές και οι αγοραστές τους οργανώνουν τις συναλλαγές τους κατά παρόμοιο τρόπο, πράγμα που οδηγεί στα λεγόμενα σωρευτικά αποτελέσματα<sup>13</sup>.

### 3. ΚΑΘΕΤΕΣ ΣΥΜΦΩΝΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΕΜΠΗΤΟΥΝ ΚΑΤΑ ΓΕΝΙΚΟ ΚΑΝΟΝΑ ΣΤΟ ΠΕΔΙΟ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 101 ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1

#### 3.1. Επηρεασμός του εμπορίου, συμφωνίες ήσσονος σημασίας και ΜΜΕ

- (21) Προτού εξεταστεί το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ, η εφαρμογή του και, γενικότερα, η αξιολόγηση των κάθετων συμφωνιών βάσει του άρθρου 101 παράγραφοι 1 και 3, είναι σημαντικό να υπενθυμιστεί ότι ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται

<sup>13</sup> Τα σωρευτικά αποτελέσματα μπορούν κυρίως να δικαιολογήσουν την άρση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ, βλ. τμήμα 7.1. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

## SENSITIVE

μόνο στις συμφωνίες που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.

- (22) Συμφωνίες που δεν μπορούν να επηρεάσουν αισθητά το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών (απουσία επηρεασμού του εμπορίου) ή που δεν περιορίζουν αισθητά τον ανταγωνισμό (συμφωνίες ήσσονος σημασίας) δεν εμπίπτουν στο άρθρο 101 παράγραφος 1<sup>14</sup>. Η Επιτροπή έχει παράσχει κατευθύνσεις για την απουσία επηρεασμού του εμπορίου στις κατευθυντήριες γραμμές της Επιτροπής σχετικά με την έννοια του επηρεασμού του εμπορίου των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης (στο εξής: κατευθυντήριες γραμμές για τον επηρεασμό του εμπορίου)<sup>15</sup> και για τις συμφωνίες ήσσονος σημασίας στην ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τις συμφωνίες ήσσονος σημασίας οι οποίες δεν περιορίζουν σημαντικά τον ανταγωνισμό σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (στο εξής: ανακοίνωση de minimis)<sup>16</sup>. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές ισχύουν με την επιφύλαξη της εφαρμογής των κατευθυντήριων γραμμών για τον επηρεασμό του εμπορίου και της ανακοίνωσης de minimis, καθώς και τυχόν μελλοντικών κατευθύνσεων της Επιτροπής σχετικά με το θέμα αυτό.
- (23) Οι κατευθυντήριες γραμμές για τον επηρεασμό του εμπορίου παρουσιάζουν τις αρχές που ανέπτυξαν τα δικαστήρια της Ένωσης για την ερμηνεία της έννοιας του επηρεασμού του εμπορίου και διευκρινίζουν τότε δεν είναι πιθανό οι συμφωνίες να μπορούν να επηρεάσουν αισθητά το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών. Περιλαμβάνουν μαχητό αρνητικό τεκμήριο που εφαρμόζεται σε όλες τις συμφωνίες κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, ανεξάρτητα από τη φύση των περιορισμών που περιέχουν συμφωνίες αυτού του είδους, και, ως εκ τούτου, εφαρμόζονται επίσης σε συμφωνίες που περιέχουν περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας<sup>17</sup>. Σύμφωνα με το τεκμήριο αυτό, οι κάθετες συμφωνίες δεν δύνανται καταρχήν να επηρεάσουν αισθητά το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών όταν i) το συνολικό μερίδιο αγοράς των μερών σε οποιαδήποτε σχετική αγορά της Ένωσης που επηρεάζεται από τη συμφωνία δεν υπερβαίνει το 5 % και ii) ο συνολικός ετήσιος κύκλος εργασιών που πραγματοποιείται με τα προϊόντα που καλύπτει η συμφωνία δεν υπερβαίνει τα 40 εκατ. EUR<sup>18</sup>. Η Επιτροπή μπορεί να ανατρέψει αυτό το τεκμήριο μόνον εάν η ανάλυση των χαρακτηριστικών της συμφωνίας και του οικονομικού της πλαισίου αποδεικνύει το αντίθετο.
- (24) Όπως αναφέρεται στην ανακοίνωση de minimis, θεωρείται κατά γενικό κανόνα ότι οι κάθετες συμφωνίες που έχουν συναφθεί από μη ανταγωνιστές δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 εάν το μερίδιο αγοράς που κατέχει το καθένα από τα συμβαλλόμενα μέρη της συμφωνίας δεν υπερβαίνει το 15 % σε καμία από τις σχετικές αγορές που επηρεάζονται από τη συμφωνία<sup>19</sup>. Αυτός ο

<sup>14</sup> Απόφαση στην υπόθεση C-226/11, *Expedia Inc. κατά Autorité de la concurrence*, EU:C:2012:795, σκέψεις 16 και 17 με περαιτέρω παραπομπές.

<sup>15</sup> EE C 101 της 27.4.2004, σ. 81.

<sup>16</sup> EE C 291 της 30.8.2014, σ. 1.

<sup>17</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για τον επηρεασμό του εμπορίου, παράγραφος 50.

<sup>18</sup> Κατευθυντήριες γραμμές για τον επηρεασμό του εμπορίου, παράγραφος 52.

<sup>19</sup> Ανακοίνωση de minimis, παράγραφος 8, η οποία περιλαμβάνει επίσης όριο μεριδίου αγοράς για τις συμφωνίες μεταξύ πραγματικών και δυνητικών ανταγωνιστών, βάσει της οποίας συμφωνίες αυτού του είδους δεν περιορίζουν σημαντικά τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 αν το συνολικό μερίδιο αγοράς που κατέχουν τα συμβαλλόμενα μέρη της συμφωνίας δεν υπερβαίνει το 10 % σε καμία από τις σχετικές αγορές που επηρεάζονται από τη συμφωνία.

## SENSITIVE

γενικός αυτός κανόνας υπόκειται σε δύο εξαιρέσεις. Πρώτον, όσον αφορά τους περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας, το άρθρο 101 παράγραφος 1 εφαρμόζεται ανεξάρτητα από τα μερίδια αγοράς των συμβαλλόμενων μερών<sup>20</sup>. Και τούτο διότι συμφωνία η οποία ενδέχεται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών και η οποία έχει αντίθετο προς τους κανόνες του ανταγωνισμού αντικείμενο συνιστά από τη φύση της, και ανεξάρτητα από τυχόν συγκεκριμένες επιπτώσεις που μπορεί να έχει, αισθητό περιορισμό του ανταγωνισμού<sup>21</sup>. Δεύτερον, τα όρια του μεριδίου αγοράς του 15 % μειώνονται στο 5 % όταν, σε μια σχετική αγορά, ο ανταγωνισμός περιορίζεται από το σωρευτικό αποτέλεσμα παράλληλων δικτύων συμφωνιών. Στις παραγράφους 241 έως 243 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών εξετάζονται τα σωρευτικά αποτελέσματα στο πλαίσιο της άρσης του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ. Στην ανακοίνωση de minimis διευκρινίζεται ότι προμηθευτές ή διανομείς των οποίων το μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει το 5 % δεν συντελούν σημαντικά στο σωρευτικό αποτέλεσμα στεγανοποίησης<sup>22</sup>.

- (25) Επιπλέον, δεν υπάρχει τεκμήριο ότι οι κάθετες συμφωνίες που συνάπτονται από επιχειρήσεις των οποίων το ατομικό μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει το 15 % εμπίπτουν αυτομάτως στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ωστόσο, οι συμφωνίες αυτές μπορεί να μην έχουν αισθητές επιπτώσεις στις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών ή να μην επιφέρουν αισθητό περιορισμό του ανταγωνισμού<sup>23</sup>. Επομένως, τέτοιου είδους συμφωνίες πρέπει να αναλύονται στο νομικό και οικονομικό τους πλαίσιο. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές περιλαμβάνουν κριτήρια για την επιμέρους ανάλυση συμφωνιών τέτοιου είδους.
- (26) Επιπλέον, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (στο εξής: ΜΜΕ)<sup>24</sup> σπανίως είναι ικανές να επηρεάσουν αισθητά το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Η Επιτροπή θεωρεί επίσης ότι συμφωνίες αυτού του είδους σπανίως περιορίζουν αισθητά τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, εκτός εάν περιλαμβάνουν εκ του αντικειμένου περιορισμούς του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1. Επομένως, οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ ΜΜΕ δεν εμπίπτουν κατά γενικό κανόνα στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Στις περιπτώσεις στις οποίες οι συμφωνίες αυτές πληρούν παρ' όλα αυτά τις προϋποθέσεις εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, η Επιτροπή κατά κανόνα αποφεύγει να κινήσει διαδικασία λόγω έλλειψης επαρκούς συμφέροντος της Ένωσης, εκτός εάν οι επιχειρήσεις κατέχουν, συλλογικά ή ατομικά, δεσπόζουσα θέση σε σημαντικό τμήμα της εσωτερικής αγοράς.

<sup>20</sup> Βλ. αποφάσεις στην υπόθεση 5/69, *Völk κατά Vervaecke*, EU:C:1969:35· υπόθεση 1/71, *Cadillon κατά Höss*, EU:C:1971:47 και υπόθεση C-306/96, *Javico κατά Yves Saint Laurent*, EU:C:1998:173, σκέψεις 16 και 17.

<sup>21</sup> Απόφαση στην υπόθεση C-226/11, *Expedia Inc. κατά Autorité de la concurrence*, EU:C:2012:795, σκέψη 37.

<sup>22</sup> Ανακοίνωση de minimis, παράγραφος 8.

<sup>23</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση T-7/93, *Langnese-Iglo κατά Επιτροπής*, EU:T:1995:98, σκέψη 98.

<sup>24</sup> Όπως ορίζονται στο παράρτημα της σύστασης της Επιτροπής, της 6ης Μαΐου 2003, σχετικά με τον ορισμό των πολύ μικρών, των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων (ΕΕ L 124 της 20.5.2003, σ. 36).

### **3.2. Συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας**

#### **3.2.1. Ορισμός των συμφωνιών εμπορικής αντιπροσωπείας**

- (27) Εμπορικός αντιπρόσωπος είναι ένα νομικό ή φυσικό πρόσωπο που εξουσιοδοτείται να διαπραγματεύεται και/ή να συνάπτει συμβάσεις για λογαριασμό άλλου προσώπου («αντιπροσωπευόμενος»), είτε στο όνομα του ίδιου του αντιπροσώπου είτε στο όνομα του αντιπροσωπευόμενου, για την αγορά αγαθών ή υπηρεσιών από τον αντιπροσωπευόμενο ή για την πώληση αγαθών ή υπηρεσιών που προμηθεύει ο αντιπροσωπευόμενος.
- (28) Σε ορισμένες περιπτώσεις, η σχέση μεταξύ ενός αντιπροσώπου και του αντιπροσωπευόμενου του μπορεί να χαρακτηριστεί ως σχέση στην οποία ο αντιπρόσωπος παύει πλέον να ενεργεί ως ανεξάρτητος οικονομικός φορέας. Αυτό ισχύει όταν ο αντιπρόσωπος δεν φέρει κανέναν ή φέρει αμελητέο μόνο χρηματοοικονομικό ή εμπορικό κίνδυνο που συνδέεται με τις συμβάσεις που συνάπτονται ή αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, όπως εξηγείται περαιτέρω στη συνέχεια<sup>25</sup>. Στην προκειμένη περίπτωση, η συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ο χαρακτηρισμός που δίνεται στη συμφωνία από τα συμβαλλόμενα μέρη της ή από την εθνική νομοθεσία δεν έχει σημασία για την αξιολόγηση. Οι προϋποθέσεις όσον αφορά τον χαρακτηρισμό μιας συμφωνίας ως συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 1 θα πρέπει να ερμηνεύονται με συστατικό τρόπο, δεδομένου ότι δεν συνιστούν εξαίρεση από τη γενική εφαρμογή του άρθρου 101 στις συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων.
- (29) Υπάρχουν τρεις μορφές χρηματοοικονομικού ή εμπορικού κινδύνου που είναι κρίσιμες για να χαρακτηριστεί μια συμφωνία ως συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
- Πρώτον, υπάρχουν οι ειδικοί κίνδυνοι της σύμβασης που συνδέονται άμεσα με τις συμβάσεις που συνάπτει και/ή διαπραγματεύεται ο αντιπρόσωπος για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, όπως η χρηματοδότηση των αποθεμάτων.
  - Δεύτερον, υπάρχουν οι κίνδυνοι που σχετίζονται με επενδύσεις που αφορούν ορισμένη αγορά. Πρόκειται για επενδύσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη μορφή δραστηριότητας για την οποία έχει διορίσει ο αντιπροσωπευόμενος τον αντιπρόσωπο, δηλαδή επενδύσεις που απαιτούνται για να είναι σε θέση ο αντιπρόσωπος να συνάπτει και/ή να διαπραγματεύεται αυτό το είδος σύμβασης. Οι εν λόγω επενδύσεις είναι συνήθως μη ανακτήσιμες, πράγμα που σημαίνει ότι δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για άλλες δραστηριότητες ή να πωληθούν παρά μόνο με σημαντική ζημία κατά την εγκατάλειψη του συγκεκριμένου τομέα δραστηριοτήτων που αφορά η επένδυση.
  - Τρίτον, υπάρχουν οι κίνδυνοι που σχετίζονται με άλλες δραστηριότητες, που ασκούνται στην ίδια αγορά προϊόντων, εφόσον ο αντιπροσωπευόμενος απαιτεί

<sup>25</sup> Βλ. αποφάσεις στην υπόθεση T-325/01, *Daimler Chrysler κατά Επιτροπής*, EU:T:2005:322· υπόθεση C-217/05, *Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio κατά CEPSA*, EU:C:2006:784· και υπόθεση C-279/06, *CEPSA Estaciones de Servicio SA κατά LV Tobar e Hijos SL*, EU:C:2008:485.



## SENSITIVE

από τον αντιπρόσωπο, στο πλαίσιο της σχέσης αντιπροσωπείας, να ασκεί τις εν λόγω δραστηριότητες όχι ως αντιπρόσωπος για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, αλλά με δικό του κίνδυνο.

- (30) Για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 της ΣΛΕΕ, μια συμφωνία χαρακτηρίζεται ως συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας εάν ο αντιπρόσωπος δεν φέρει κανέναν κίνδυνο ή φέρει αμελητέους μόνο κινδύνους των τριών προαναφερόμενων μορφών κινδύνου. Η σημασία των κινδύνων αυτών που αναλαμβάνει ενδεχομένως ο αντιπρόσωπος πρέπει κατά γενικό κανόνα να εκτιμάται σε σχέση με τα έσοδα που παράγει ο αντιπρόσωπος από την παροχή των υπηρεσιών εμπορικής αντιπροσωπείας και όχι σε σχέση με τα έσοδα που παράγονται από την πώληση των αγαθών ή των υπηρεσιών που καλύπτονται από τη συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας. Ωστόσο, οι κίνδυνοι που απορρέουν από τη δραστηριότητα της παροχής υπηρεσιών εμπορικής αντιπροσωπείας γενικά, όπως ο κίνδυνος να εξαρτάται το εισόδημα του αντιπροσώπου από την επιτυχία του ως αντιπροσώπου ή από γενικές επενδύσεις, σε εγκαταστάσεις ή προσωπικό που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για οποιοδήποτε είδος δραστηριότητας για παράδειγμα, δεν είναι ουσιώδεις για την εκτίμηση αυτή.
- (31) Με βάση τα ανωτέρω, για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, στον κατάλογο που ακολουθεί παρέχονται παραδείγματα των χαρακτηριστικών που παρουσιάζουν κατά γενικό κανόνα οι συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας. Αυτό ισχύει στις περιπτώσεις στις οποίες ο αντιπρόσωπος:
- α) δεν αποκτά την κυριότητα των αγαθών που αγοράζονται ή πωλούνται στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας και δεν παρέχει ο ίδιος τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης. Το γεγονός ότι ο αντιπρόσωπος μπορεί προσωρινά, για πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, να αποκτήσει την κυριότητα των αγαθών που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης κατά την πώλησή τους για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου δεν αποκλείει τη σύναψη συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας, υπό τον όρο ότι ο αντιπρόσωπος δεν επιβαρύνεται με δαπάνες ή κινδύνους που σχετίζονται με την εν λόγω μεταβίβαση κυριότητας·
  - β) δεν συμβάλλει στις δαπάνες για την προμήθεια/αγορά των αγαθών ή των υπηρεσιών που αφορά η σύμβαση, συμπεριλαμβανομένου του κόστους μεταφοράς των αγαθών. Αυτό δεν αφαιρεί από τον αντιπρόσωπο τη δυνατότητα να παρέχει την υπηρεσία μεταφοράς, υπό τον όρο ότι τα σχετικά έξοδα καλύπτονται από τον αντιπροσωπευόμενο·
  - γ) δεν διατηρεί με δικό του κόστος ή κίνδυνο αποθέματα των αγαθών που αφορά η σύμβαση, συμπεριλαμβανομένου του κόστους χρηματοδότησης και απώλειας των αποθεμάτων, και μπορεί να επιστρέφει τα μη πωληθέντα εμπορεύματα στον αντιπροσωπευόμενο χωρίς επιβάρυνση, εκτός εάν υπάρχει υπαιτιότητα του αντιπροσώπου (για παράδειγμα, δεν έλαβε τα εύλογα μέτρα ασφάλειας για να αποφύγει την απώλεια των αποθεμάτων)·
  - δ) δεν αναλαμβάνει ευθύνη για τη μη εκτέλεση της σύμβασης (π.χ. για τη μη πληρωμή οφειλών από τον εκάστοτε πελάτη), με εξαίρεση την απώλεια της προμήθειας του αντιπροσώπου, εκτός εάν υπάρχει υπαιτιότητα του τελευταίου (για παράδειγμα, παρέλειψε να λάβει εύλογα μέτρα ασφάλειας ή μέτρα προστασίας κατά της κλοπής ή παρέλειψε να λάβει εύλογα μέτρα για την αναφορά της κλοπής στον αντιπροσωπευόμενο ή στην αστυνομία ή δεν

## SENSITIVE

γνωστοποίησε στον αντιπροσωπευόμενο όλες τις αναγκαίες πληροφορίες που είχε στη διάθεσή του σχετικά με την οικονομική φερεγγυότητα του πελάτη)·

- ε) δεν αναλαμβάνει ευθύνη έναντι πελατών ή τρίτων για απώλεια ή ζημιές που προκύπτουν από την προμήθεια των αγαθών ή των υπηρεσιών που αφορά η σύμβαση, εκτός εάν, ως αντιπρόσωπος, υπέχει ευθύνη για σχετικό ελάττωμα·
  - στ) δεν έχει, άμεσα ή έμμεσα, υποχρέωση να επενδύσει στην προώθηση των πωλήσεων, μεταξύ άλλων συμμετέχοντας στις διαφημιστικές δαπάνες του αντιπροσωπευόμενου ή σε δραστηριότητες διαφήμισης ή προώθησης οι οποίες αφορούν ειδικά τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης·
  - ζ) δεν πραγματοποιεί ειδικές για την αγορά επενδύσεις σε εξοπλισμό, εγκαταστάσεις, εκπαίδευση του προσωπικού ή διαφήμιση ειδικά για τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση, όπως, για παράδειγμα, δεξαμενή αποθήκευσης καυσίμων σε περίπτωση πρατηρίου καυσίμων ή ειδικό λογισμικό για την πώληση ασφαλιστικών συμβολαίων σε περίπτωση ασφαλιστικών πρακτόρων ή διαφήμιση σχετικά με διαδρομές ή προορισμούς σε περίπτωση πρακτορείων ταξιδιών που πωλούν πτήσεις ή κρατήσεις ξενοδοχείων, εκτός εάν οι σχετικές δαπάνες επιστρέφονται πλήρως από τον αντιπροσωπευόμενο·
  - η) δεν ασκεί άλλες δραστηριότητες εντός της ίδιας αγοράς προϊόντος που απαιτεί ο αντιπροσωπευόμενος στο πλαίσιο της σχέσης αντιπροσωπείας (π.χ. την παράδοση των αγαθών), εκτός εάν οι δαπάνες για τις δραστηριότητες αυτές επιστρέφονται πλήρως από τον αντιπροσωπευόμενο.
- (32) Σε περίπτωση που ο αντιπρόσωπος αναλαμβάνει έναν ή περισσότερους από τους κινδύνους ή δαπάνες που μνημονεύονται στις παραγράφους 28 έως 31 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, η συμφωνία μεταξύ του αντιπροσώπου και του αντιπροσωπευόμενου δεν χαρακτηρίζεται ως συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας. Το ζήτημα του κινδύνου πρέπει να αξιολογείται κατά περίπτωση και με βάση τα οικονομικά δεδομένα της μάλλον παρά τη νομική μορφή. Για πρακτικούς λόγους, η ανάλυση κινδύνου μπορεί να ξεκινήσει από την εκτίμηση των κινδύνων που παρουσιάζει η εκάστοτε σύμβαση. Εάν ο αντιπρόσωπος αναλαμβάνει τους ειδικούς κινδύνους της σύμβασης, οι οποίοι δεν είναι αμελητέοι, αυτό είναι αρκετό για να συναχθεί ότι αποτελεί ανεξάρτητο διανομέα. Αντιθέτως, εάν ο αντιπρόσωπος δεν αναλαμβάνει τους ειδικούς κινδύνους της σύμβασης, τότε θα πρέπει να συνεχιστεί περαιτέρω η ανάλυση, με αξιολόγηση των κινδύνων από τις επενδύσεις που απαιτούνται στις συγκεκριμένες αγορές. Τέλος, εάν ο αντιπρόσωπος δεν αναλαμβάνει κανέναν από τους ειδικούς για τη σύμβαση κινδύνους ούτε κανέναν από τους κινδύνους που αφορούν τις επενδύσεις που απαιτούνται στις συγκεκριμένες αγορές, τότε θα πρέπει ενδεχομένως να εξεταστούν οι κίνδυνοι που σχετίζονται με άλλες απαιτούμενες δραστηριότητες στο πλαίσιο της σχέσης αντιπροσωπείας εντός της ίδιας αγοράς προϊόντος.
- (33) Ο αντιπροσωπευόμενος μπορεί να χρησιμοποιεί διάφορες μεθόδους για την επιστροφή των δαπανών όσον αφορά τους σχετικούς κινδύνους, υπό τον όρο ότι οι μέθοδοι αυτές διασφαλίζουν ότι ο αντιπρόσωπος δεν επωμίζεται κανέναν ή αμελητέους μόνο κινδύνους των μορφών που αναφέρονται στις παραγράφους 28 έως 31 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Για παράδειγμα, ο αντιπροσωπευόμενος μπορεί να επιλέξει να επιστρέψει τις ακριβείς δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν ή να καλύψει τις δαπάνες με τη μορφή κατ' αποκοπή ποσού ή

## SENSITIVE

μπορεί να καταβάλει στον αντιπρόσωπο ένα σταθερό ποσοστό των εσόδων από τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που πωλούνται στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας. Για να εξασφαλιστεί ότι καλύπτονται όλοι οι σχετικοί κίνδυνοι, ενδέχεται να είναι αναγκαίο να προβλεφθεί μια απλή μέθοδος για τον αντιπρόσωπο ώστε να δηλώνει και να αιτείται την επιστροφή τυχόν δαπανών που υπερβαίνουν το συμφωνηθέν κατ' αποκοπή ποσό ή σταθερό ποσοστό. Μπορεί επίσης να είναι αναγκαίο ο αντιπροσωπευόμενος να παρακολουθεί συστηματικά τυχόν αλλαγές στις σχετικές δαπάνες και να προσαρμόζει αναλόγως το κατ' αποκοπή ποσό ή το σταθερό ποσοστό. Όταν οι σχετικές δαπάνες επιστρέφονται με τη μορφή ποσοστού της τιμής των προϊόντων που πωλούνται στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας, ο αντιπροσωπευόμενος θα πρέπει να λαμβάνει επίσης υπόψη ότι ο αντιπρόσωπος μπορεί να επιβαρυνθεί με σχετικές επενδυτικές δαπάνες για τη συγκεκριμένη αγορά, ακόμη και όταν πραγματοποιεί περιορισμένες ή μηδενικές πωλήσεις για ορισμένο χρονικό διάστημα. Ο αντιπροσωπευόμενος πρέπει να επιστρέφει αυτές τις δαπάνες.

- (34) Ένας ανεξάρτητος διανομέας ορισμένων αγαθών ή υπηρεσιών ενός προμηθευτή μπορεί επίσης να ενεργεί ως αντιπρόσωπος για άλλα αγαθά ή υπηρεσίες του ίδιου προμηθευτή, υπό τον όρο ότι οι δραστηριότητες και οι κίνδυνοι που καλύπτονται από τη συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας μπορούν να οριοθετηθούν με αποτελεσματικό τρόπο (επειδή αφορούν, για παράδειγμα, αγαθά ή υπηρεσίες που παρουσιάζουν πρόσθετες λειτουργικές δυνατότητες ή νέα χαρακτηριστικά). Για να θεωρηθεί ότι η συμφωνία συνιστά συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101, ο ανεξάρτητος διανομέας πρέπει να είναι πραγματικά ελεύθερος να συνάψει τη συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας (για παράδειγμα, η σχέση αντιπροσωπείας δεν πρέπει να επιβάλλεται *de facto* από τον αντιπροσωπευόμενο μέσω απειλής καταγγελίας της σύμβασης ή επιδείνωσης των όρων της σχέσης διανομής) και, όπως αναφέρεται στις παραγράφους 28 έως 31 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, ο αντιπροσωπευόμενος πρέπει να αναλαμβάνει όλους τους σχετικούς κινδύνους που συνδέονται με την πώληση των αγαθών ή των υπηρεσιών που καλύπτονται από τη συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας, συμπεριλαμβανομένων των επενδύσεων που αφορούν ορισμένη αγορά.
- (35) Όταν ένας αντιπρόσωπος αναλαμβάνει άλλες δραστηριότητες για τον ίδιο ή για άλλους προμηθευτές με δικό του κίνδυνο, υπάρχει κίνδυνος οι όροι που επιβάλλονται στον αντιπρόσωπο για τη δραστηριότητα εμπορικής αντιπροσωπείας που ασκεί να επηρεάσουν τα κίνητρά του και να περιορίσουν την ελευθερία του όσον αφορά τη λήψη αποφάσεων όταν πραγματοποιεί πωλήσεις προϊόντων ως ανεξάρτητη δραστηριότητα. Ειδικότερα, υπάρχει κίνδυνος η πολιτική τιμολόγησης του αντιπροσωπευόμενου για τα προϊόντα που πωλούνται στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας να επηρεάσει τα κίνητρα του αντιπροσώπου/διανομέα να τιμολογεί ανεξάρτητα τα προϊόντα που πωλεί ως ανεξάρτητος διανομέας. Επιπλέον, ο συνδυασμός της εμπορικής αντιπροσωπείας και της ανεξάρτητης διανομής για τον ίδιο προμηθευτή δημιουργεί δυσκολίες ως προς τη διάκριση μεταξύ των επενδύσεων και των δαπανών που σχετίζονται με τη λειτουργία της εμπορικής αντιπροσωπείας, συμπεριλαμβανομένων των επενδύσεων που αφορούν συγκεκριμένη αγορά, και των επενδύσεων και των δαπανών που σχετίζονται μόνο με την ανεξάρτητη δραστηριότητα. Στις περιπτώσεις αυτές, η αξιολόγηση ως προς το αν μια σχέση αντιπροσωπείας πληροί τις προϋποθέσεις που

## SENSITIVE

καθορίζονται στις παραγράφους 28 έως 31 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών μπορεί να είναι, συνεπώς, ιδιαίτερα πολύπλοκη<sup>26</sup>.

- (36) Οι κίνδυνοι που περιγράφονται στις παραγράφους 28 έως 31 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών προκαλούν ιδιαίτερη ανησυχία εάν ο αντιπρόσωπος αναλαμβάνει άλλες δραστηριότητες ως ανεξάρτητος διανομέας για τον ίδιο αντιπροσωπευόμενο στην ίδια αγορά προϊόντος. Αντιθέτως, οι κίνδυνοι αυτοί είναι λιγότερο πιθανό να ανακύψουν εάν οι λοιπές δραστηριότητες που ασκεί ο αντιπρόσωπος ως ανεξάρτητος διανομέας αφορούν διαφορετική αγορά προϊόντος<sup>27</sup>. Γενικότερα, όσο λιγότερο εναλλάξιμα είναι τα προϊόντα τόσο μικρότερη είναι η πιθανότητα να ανακύψουν οι κίνδυνοι αυτοί. Σε αγορές προϊόντων οι οποίες περιλαμβάνουν προϊόντα που δεν παρουσιάζουν αντικειμενικά διακριτά χαρακτηριστικά, όπως υψηλότερη ποιότητα, καινοτόμα χαρακτηριστικά ή πρόσθετες λειτουργίες, η οριοθέτηση αυτή φαίνεται δυσκολότερη και, ως εκ τούτου, ενδέχεται να υπάρχει σημαντικός κίνδυνος ο αντιπρόσωπος να επηρεαστεί από τους όρους της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας, κυρίως όσον αφορά τον καθορισμό των τιμών, για τα προϊόντα που διανέμει ως ανεξάρτητος διανομέας.
- (37) Για τον προσδιορισμό των επενδύσεων σε συγκεκριμένη αγορά που πρέπει να επιστρέφονται κατά τη σύναψη συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας με έναν από τους ανεξάρτητους διανομείς του αντιπροσωπευόμενου που δραστηριοποιείται ήδη στη σχετική αγορά, ο αντιπροσωπευόμενος θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη την υποθετική περίπτωση ενός αντιπροσώπου ο οποίος δεν δραστηριοποιείται ακόμη στη σχετική αγορά προκειμένου να διαπιστώσει ποιες επενδύσεις είναι σχετικές με το είδος της δραστηριότητας για την οποία έχει οριστεί αντιπρόσωπος. Οι μοναδικές επενδύσεις για συγκεκριμένη αγορά τις οποίες δεν θα έπρεπε να καλύψει ο αντιπροσωπευόμενος είναι οι επενδύσεις που αφορούν αποκλειστικά την πώληση διαφοροποιημένων προϊόντων στην ίδια αγορά προϊόντων που δεν πωλούνται στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας, αλλά διανέμονται ανεξάρτητα, σε αντίθεση με τις επενδύσεις που αφορούν συγκεκριμένη αγορά και απαιτούνται για τη λειτουργία στη σχετική αγορά προϊόντων, τις οποίες ο αντιπροσωπευόμενος θα έπρεπε να καλύπτει σε κάθε περίπτωση. Και τούτου διότι ο αντιπρόσωπος δεν θα επιβαρυνόταν με τις δαπάνες που αφορούν τη συγκεκριμένη αγορά και αντιστοιχούν στα διαφοροποιημένα προϊόντα εάν δεν ενεργούσε επίσης ως ανεξάρτητος διανομέας για τα εν λόγω προϊόντα, επιπλέον των προϊόντων που διανέμει ως αντιπρόσωπος, υπό τον όρο ότι μπορεί να δραστηριοποιείται στη σχετική αγορά χωρίς να πωλεί αυτά τα προϊόντα. Στον βαθμό που οι σχετικές επενδύσεις έχουν ήδη αποσβεστεί (π.χ. επενδύσεις σε έπιπλα που αφορούν συγκεκριμένες δραστηριότητες), η επιστροφή μπορεί να προσαρμόζεται αναλογικά.
- (38) Παράδειγμα του τρόπου κατανομής των δαπανών στην περίπτωση διανομέα που ενεργεί επίσης ως αντιπρόσωπος για ορισμένα προϊόντα για τον ίδιο προμηθευτή.

Ένας ανεξάρτητος διανομέας πωλεί τα προϊόντα Α, Β και Γ. Τα προϊόντα Α και Β ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων, η οποία περιλαμβάνει διαφοροποιημένα

<sup>26</sup> Απόφαση του Δικαστηρίου της 16ης Δεκεμβρίου 1975, *Coöperatieve Vereniging «Suiker Unie» UA και λοιποί κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*, συνεκδικασθείσες υποθέσεις 40 έως 48, 50, 54 έως 56, 111, 113 και 114/73, ECLI:EU:C:1975:174, σκέψεις 537-557.

<sup>27</sup> Απόφαση του Πρωτοδικείου (πέμπτο τμήμα) της 15ης Σεπτεμβρίου 2005, *DaimlerChrysler AG κατά Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*, υπόθεση T-325/01, ECLI:EU:T:2005:322, σκέψεις 100 και 113.

προϊόντα που παρουσιάζουν αντικειμενικά διαφορετικά χαρακτηριστικά. Το προϊόν Γ ανήκει σε διαφορετική αγορά προϊόντος.

Ένας προμηθευτής του προϊόντος Β διανέμει κατά γενικό κανόνα τα προϊόντα του χρησιμοποιώντας ανεξάρτητους διανομείς. Ωστόσο, για τη διανομή ενός συγκεκριμένου τύπου του ίδιου προϊόντος, δηλαδή του προϊόντος Α που διαθέτει νέα λειτουργική δυνατότητα, επιθυμεί να χρησιμοποιήσει μια συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας, την οποία προσφέρει στους υφιστάμενους ανεξάρτητους διανομείς του εντός της ίδιας αγοράς προϊόντος, χωρίς να τους υποχρεώνει *de jure* ή *de facto* να συνάψουν την εν λόγω συμφωνία.

Για να μην εμπίπτει η συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 της ΣΛΕΕ και να πληροί τις προϋποθέσεις των παραγράφων 28 έως 31 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, ο αντιπροσωπευόμενος πρέπει να καλύπτει όλες τις σχετικές επενδύσεις για τη δραστηριότητα πώλησης καθενός από τα προϊόντα Α και Β (και όχι μόνο των προϊόντων Α), δεδομένου ότι ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων. Για παράδειγμα, όλες οι δαπάνες που πραγματοποιούνται για την προσαρμογή ή τον εξοπλισμό ενός καταστήματος για την έκθεση και την πώληση των προϊόντων Α και Β είναι πιθανό να αφορούν ειδικά τη συγκεκριμένη αγορά. Ομοίως, οι δαπάνες εκπαίδευσης του προσωπικού για την πώληση των προϊόντων Α και Β και οι δαπάνες που σχετίζονται με συγκεκριμένο εξοπλισμό αποθήκευσης, οι οποίες ενδέχεται να είναι αναγκαίες για τα προϊόντα Α και Β, είναι επίσης πιθανό να αφορούν ειδικά τη συγκεκριμένη αγορά. Αυτές οι σχετικές επενδύσεις, οι οποίες θα απαιτούνταν κανονικά για την είσοδο ενός αντιπροσώπου στην αγορά και την έναρξη της πώλησης των προϊόντων Α και Β, θα πρέπει να βαρύνουν τον αντιπροσωπευόμενο, ακόμη και αν ο συγκεκριμένος αντιπρόσωπος είναι ήδη εγκατεστημένος στην εν λόγω αγορά ως ανεξάρτητος διανομέας.

Ωστόσο, ο αντιπροσωπευόμενος δεν θα ήταν υποχρεωμένος να καλύψει τις επενδύσεις για την πώληση του προϊόντος Γ, το οποίο δεν ανήκει στην ίδια αγορά προϊόντων με τα προϊόντα Α και Β. Επιπλέον, σε περίπτωση που η πώληση του προϊόντος Β απαιτεί συγκεκριμένες επενδύσεις που δεν είναι αναγκαίες για την πώληση του προϊόντος Α (π.χ. ειδικά έπιπλα ή εκπαίδευση προσωπικού), οι επενδύσεις αυτές δεν θα ήταν σχετικές και, κατά συνέπεια, δεν θα έπρεπε να καλύπτονται από τον αντιπροσωπευόμενο, υπό την προϋπόθεση ότι ένας διανομέας μπορεί να δραστηριοποιείται στη σχετική αγορά που περιλαμβάνει τα προϊόντα Α και Β πωλώντας μόνο το προϊόν Α.

Όσον αφορά τη διαφήμιση, οι επενδύσεις στη διαφήμιση για το κατάστημα του αντιπροσώπου αυτό καθαυτό (αντί της διαφήμισης που αφορά ειδικά το προϊόν Α) θα ήταν επωφελείς τόσο για το κατάστημα του αντιπροσώπου εν γένει όσο και για τις πωλήσεις των προϊόντων Α, Β και Γ, ενώ στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας πωλείται μόνο το προϊόν Α. Επομένως, οι δαπάνες αυτές θα είχαν εν μέρει σημασία για την αξιολόγηση της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας, στον βαθμό που αφορούν την πώληση του προϊόντος Α, το οποίο πωλείται στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας, ενώ έχουν επίσης σημασία για τη γενική δραστηριότητα της πώλησης των προϊόντων Α και Β. Ωστόσο, οι δαπάνες μιας διαφημιστικής εκστρατείας που αφορά αποκλειστικά τα προϊόντα Β ή Γ δεν θα είχαν σημασία και, κατά συνέπεια, δεν θα έπρεπε να καλύπτονται από τον αντιπροσωπευόμενο, υπό την προϋπόθεση ότι ένας διανομέας μπορεί να δραστηριοποιείται στη σχετική αγορά πωλώντας μόνο το προϊόν Α.

Οι ίδιες αρχές ισχύουν και για τις επενδύσεις σε ιστότοπο ή σε διαδικτυακό κατάστημα, δεδομένου ότι μέρος των επενδύσεων αυτών δεν θα ήταν σχετικές, διότι θα έπρεπε να υλοποιηθούν ανεξάρτητα από τα προϊόντα που πωλούνται στο πλαίσιο της συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας. Ως εκ τούτου, οι γενικές επενδύσεις στον σχεδιασμό ενός ιστοτόπου δεν θα πρέπει να επιστρέφονται, εφόσον η ίδια η δομή του ιστοτόπου θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για την πώληση άλλων προϊόντων εκτός των προϊόντων που ανήκουν στη σχετική αγορά προϊόντων (π.χ. προϊόντα Γ ή, γενικότερα, άλλα προϊόντα εκτός των προϊόντων Α και Β). Ωστόσο, σημασία θα είχαν οι επενδύσεις που σχετίζονται με τη δραστηριότητα πώλησης ή διαφήμισης προϊόντων στη σχετική αγορά προϊόντων (δηλαδή τόσο των προϊόντων Α όσο και των προϊόντων Β) στον ιστότοπο. Επομένως, ανάλογα με το επίπεδο των επενδύσεων που απαιτούνται για τη διαφήμιση και την πώληση προϊόντων Α και Β στον ιστότοπο, ο αντιπροσωπευόμενος θα πρέπει να καλύψει μέρος των δαπανών για τη δημιουργία του ιστοτόπου ή του διαδικτυακού καταστήματος. Δεν θα πρέπει να καλύπτονται ειδικές επενδύσεις μόνο για τη διαφήμιση ή την πώληση του προϊόντος Β, υπό την προϋπόθεση ότι ο διανομέας μπορεί να δραστηριοποιείται στη σχετική αγορά πωλώντας μόνο το προϊόν Α.

*3.2.2. Εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 1 στις συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας*

(39) Όταν μια συμφωνία πληροί τις προϋποθέσεις για να χαρακτηριστεί ως συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, η λειτουργία πώλησης ή αγοράς του αντιπροσώπου αποτελεί μέρος των δραστηριοτήτων του αντιπροσωπευόμενου. Εφόσον ο αντιπροσωπευόμενος επωμίζεται τους εμπορικούς και οικονομικούς κινδύνους που σχετίζονται με την πώληση και αγορά των συμβατικών αγαθών ή υπηρεσιών, καμία από τις υποχρεώσεις που επιβάλλονται στον αντιπρόσωπο σχετικά με τις συμβάσεις που συνάπτει και/ή διαπραγματεύεται για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Η ανάληψη, εκ μέρους του αντιπροσώπου, των υποχρεώσεων που αναφέρονται στο τέλος της παρούσας παραγράφου θεωρείται ότι αποτελεί αναπόσπαστο μέρος μιας συμφωνίας εμπορικής αντιπροσωπείας, δεδομένου ότι οι εν λόγω υποχρεώσεις αφορούν την ικανότητα του αντιπροσωπευόμενου να καθορίζει το πεδίο της δραστηριότητας του αντιπροσώπου σε σχέση με τα αγαθά ή τις υπηρεσίες της σύμβασης. Αυτό είναι ουσιώδες προκειμένου ο αντιπροσωπευόμενος να αναλάβει τους κινδύνους σε σχέση με τις συμβάσεις που συνάπτει και/ή διαπραγματεύεται ο αντιπρόσωπος για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου. Συνεπώς, ο αντιπροσωπευόμενος είναι σε θέση να καθορίζει την εμπορική στρατηγική σε σχέση με τα ακόλουθα:

- α) περιορισμούς όσον αφορά την εδαφική περιοχή εντός της οποίας μπορεί να πωλήσει τα εκάστοτε αγαθά ή τις υπηρεσίες ο αντιπρόσωπος·
- β) περιορισμούς σχετικά με την πελατεία προς την οποία μπορεί να πωλεί τα εκάστοτε αγαθά ή τις υπηρεσίες ο αντιπρόσωπος· ή
- γ) τιμές και όρους πώλησης ή αγοράς των εκάστοτε αγαθών ή υπηρεσιών που αφορά η σύμβαση από τον αντιπρόσωπο.

(40) Εφόσον ο αντιπρόσωπος φέρει έναν ή περισσότερους από τους σχετικούς κινδύνους που περιγράφονται στις παραγράφους 28 έως 31 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, η συμφωνία μεταξύ αντιπροσώπου και αντιπροσωπευόμενου δεν συνιστά συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Στην περίπτωση αυτή, ο αντιπρόσωπος αντιμετωπίζεται

## SENSITIVE

ως ανεξάρτητη επιχείρηση, η δε συμφωνία μεταξύ αντιπροσώπου και αντιπροσωπευόμενου υπάγεται στο άρθρο 101 παράγραφος 1, όπως οποιαδήποτε άλλη κάθετη συμφωνία. Για τον λόγο αυτόν, το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο ια) του ΚΑΚΚΣ αποσαφηνίζει ότι μια επιχείρηση η οποία, βάσει συμφωνίας που εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, πωλεί αγαθά ή υπηρεσίες για λογαριασμό άλλης επιχείρησης, είναι αγοραστής.

- (41) Ακόμη και αν ο αντιπρόσωπος δεν φέρει κανέναν κίνδυνο ή φέρει αμελητέους μόνο κινδύνους, όπως περιγράφονται στις παραγράφους 28 έως 31 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, εξακολουθεί να αποτελεί χωριστή δέσμευση εκ μέρους του αντιπροσωπευόμενου και, κατά συνέπεια, οι διατάξεις που αφορούν τη σχέση μεταξύ του αντιπροσώπου και του αντιπροσωπευόμενου ενδέχεται να παραβιάζουν το άρθρο 101 παράγραφος 1, ανεξάρτητα από το αν αποτελούν μέρος της συμφωνίας που διέπει την πώληση ή την αγορά των προϊόντων της σύμβασης ή χωριστής συμφωνίας. Οι εν λόγω διατάξεις μπορούν να ευνοούνται από τον ΚΑΚΚΣ, ιδίως όταν πληρούνται οι προϋποθέσεις που προβλέπονται στο άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ ή, εκτός του πεδίου εφαρμογής το ΚΑΚΚΣ, μπορούν να πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 σε ατομικές περιπτώσεις, όπως περιγράφεται στο τμήμα 8.1.2 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Για παράδειγμα, οι συμφωνίες εμπορικής αντιπροσωπείας μπορεί να περιέχουν διάταξη με την οποία απαγορεύεται στον αντιπροσωπευόμενο να ορίσει άλλους αντιπροσώπους για συγκεκριμένο είδος συναλλαγής, πελατείας ή συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή (διατάξεις αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας) και/ή διάταξη με την οποία απαγορεύεται στον αντιπρόσωπο να ενεργεί ως αντιπρόσωπος ή διανομέας επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται τον αντιπροσωπευόμενο (διατάξεις προώθησης ενός και μόνου σήματος). Οι διατάξεις αποκλειστικής αντιπροσωπείας κατά κανόνα δεν έχουν δυσμενή για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα. Ωστόσο, οι διατάξεις προώθησης ενός και μόνου σήματος και οι διατάξεις που προβλέπουν υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού μετά τη λήξη της σύμβασης, οι οποίες αφορούν τον διασηματικό ανταγωνισμό, μπορεί να συνιστούν παραβίαση του άρθρου 101 παράγραφος 1, εάν συντελούν σε (σωρευτικό) αποκλεισμό της σχετικής αγοράς στην οποία πωλούνται ή αγοράζονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση (βλ. ιδίως τμήματα 8.2.1 και 6.2.2 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών).
- (42) Μια συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας μπορεί επίσης να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, ακόμη και αν ο αντιπροσωπευόμενος φέρει όλους τους σχετικούς χρηματοοικονομικούς και εμπορικούς κινδύνους, εφόσον διευκολύνει αθέμιτες συμπράξεις. Αυτό, για παράδειγμα, συμβαίνει στις περιπτώσεις που περισσότεροι αντιπροσωπευόμενοι χρησιμοποιούν τους ίδιους εμπορικούς αντιπροσώπους, ενώ εμποδίζουν συλλογικά άλλους από το να χρησιμοποιούν τους αντιπροσώπους αυτούς ή όταν χρησιμοποιούν τους αντιπροσώπους για την εφαρμογή μιας αθέμιτης εμπορικής στρατηγικής ή για την ανταλλαγή μεταξύ τους ευαίσθητων πληροφοριών σχετικά με την αγορά.
- (43) Στην περίπτωση ανεξάρτητου διανομέα που ενεργεί επίσης ως αντιπρόσωπος για ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες του ίδιου προμηθευτή, πρέπει να αξιολογείται αυστηρά η συμμόρφωση με τις απαιτήσεις που καθορίζονται στις παραγράφους 34 έως 37 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Η αξιολόγηση αυτή είναι αναγκαία ώστε να αποφεύγεται η κατάχρηση της έννοιας της εμπορικής αντιπροσωπείας σε περιπτώσεις στις οποίες ο προμηθευτής δεν δραστηριοποιείται πραγματικά σε επίπεδο λιανικής πώλησης, λαμβάνοντας όλες τις σχετικές αποφάσεις διανομής και αναλαμβάνοντας όλους τους σχετικούς κινδύνους σύμφωνα με τις αρχές που

## SENSITIVE

καθορίζονται στις παραγράφους 28 έως 31, αλλά δημιουργεί ουσιαστικά έναν εύκολο τρόπο για να ελέγχει τις τιμές λιανικής για τα προϊόντα που παρέχουν τη δυνατότητα υψηλών περιθωρίων μεταπώλησης. Δεδομένου ότι ο καθορισμός τιμών μεταπώλησης συνιστά περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του άρθρου 4 του ΚΑΚΚΣ, όπως ορίζεται στο τμήμα 6.1.1 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, οι προμηθευτές δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούν καταχρηστικά την έννοια της εμπορικής αντιπροσωπείας για να παρακάμπτουν την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 1 της ΣΛΕΕ.

### 3.2.3. *Εμπορική αντιπροσωπεία και η οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών*

- (44) Οι επιχειρήσεις που παρέχουν επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης υπάγονται στην κατηγορία των προμηθευτών σύμφωνα με τον ΚΑΚΚΣ (βλ. επίσης παραγράφους 60 έως 64 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών) και, ως εκ τούτου, μπορούν καταρχήν να μη χαρακτηρίζονται ως αντιπρόσωποι για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Επιπλέον, οι πάροχοι επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης ενεργούν κατά γενικό κανόνα ως ανεξάρτητοι οικονομικοί φορείς και όχι ως μέρος των επιχειρήσεων των πωλητών στους οποίους παρέχουν επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης. Τα ισχυρά αποτελέσματα δικτύου και άλλα χαρακτηριστικά της οικονομίας των επιγραμμικών πλατφορμών μπορούν να συντελέσουν σε σημαντική ανισορροπία ως προς το μέγεθος και τη διαπραγματευτική ισχύ των συμβαλλόμενων μερών και να οδηγήσουν σε μια κατάσταση στην οποία οι όροι πώλησης των αγαθών ή υπηρεσιών της σύμβασης και η εμπορική στρατηγική καθορίζονται από τον πάροχο επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης και όχι από τους πωλητές των αγαθών ή υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο διαμεσολάβησης. Επιπλέον, οι πάροχοι επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης συχνά εξυπηρετούν πολύ μεγάλο αριθμό πωλητών παράλληλα, γεγονός που τους εμποδίζει να συμμετέχουν ουσιαστικά σε οποιαδήποτε από τις επιχειρήσεις των πωλητών. Επιπλέον, οι πάροχοι επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης υλοποιούν συνήθως σημαντικές επενδύσεις που αφορούν συγκεκριμένη αγορά, για παράδειγμα, σε υπηρεσίες λογισμικού, διαφήμισης και εξυπηρέτησης μετά την πώληση, γεγονός που υποδηλώνει ότι οι εν λόγω επιχειρήσεις φέρουν σημαντικούς χρηματοοικονομικούς ή εμπορικούς κινδύνους οι οποίοι συνδέονται με τις συμβάσεις που αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης για λογαριασμό των πωλητών που χρησιμοποιούν τις οικείες επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης.

### 3.3. **Συμφωνίες υπεργολαβίας**

- (45) Οι συμφωνίες υπεργολαβίας, όπως ορίζονται στην ανακοίνωση της Επιτροπής, της 18ης Δεκεμβρίου 1978, σχετικά με την αξιολόγηση ορισμένων συμφωνιών υπεργολαβίας σε σχέση με το άρθρο 85 παράγραφος 1 της Συνθήκης ΕΟΚ (στο εξής: ανακοίνωση για την υπεργολαβία)<sup>28</sup>, δεν εμπίπτουν κατά γενικό κανόνα στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Η ανακοίνωση για την υπεργολαβία εξακολουθεί να ισχύει και περιλαμβάνει περαιτέρω κατευθύνσεις σχετικά με την εφαρμογή αυτού του γενικού κανόνα. Ειδικότερα, στην ανακοίνωση για την

<sup>28</sup>

Ανακοίνωση της Επιτροπής, στην οποία οι συμφωνίες υπεργολαβίας ορίζονται ως συμφωνίες στο πλαίσιο των οποίων μια εταιρεία, που καλείται «ανάδοχος», αναθέτει —είτε κατόπιν προηγούμενης εντολής τρίτου είτε όχι— σε κάποια άλλη εταιρεία, που καλείται «υπεργολάβος», την παραγωγή αγαθών, την παροχή υπηρεσιών ή την εκτέλεση εργασιών υπό τις οδηγίες του αναδόχου, με σκοπό την παράδοσή τους στον ανάδοχο ή την εκτέλεσή τους για λογαριασμό του (ΕΕ C 1 της 3.1.1979, σ. 2).



υπεργολαβία αναφέρεται ότι, σε περίπτωση που ένας ανάδοχος επιβάλλει όρια στη χρήση τεχνολογίας ή εξοπλισμού που παρέχει σε υπεργολάβο, η εν λόγω τεχνολογία ή ο εξοπλισμός πρέπει να είναι απαραίτητη ή απαραίτητος ώστε ο υπεργολάβος να μπορεί παράγει τα σχετικά προϊόντα<sup>29</sup>. Αποσαφηνίζεται επίσης το πεδίο εφαρμογής αυτού του γενικού κανόνα, ιδίως ότι άλλοι περιορισμοί που επιβάλλονται στον υπεργολάβο εμπίπτουν κατά γενικό κανόνα στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101, όπως η υποχρέωση μη διεξαγωγής ή εκμετάλλευσης της δικής του έρευνας και ανάπτυξης ή μη παραγωγής για λογαριασμό τρίτων<sup>30</sup>.

## 4. ΠΕΔΙΟ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ ΚΑΚΚΣ

### 4.1. Δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας

(46) Η απαλλαγή κατά κατηγορία που προβλέπεται στο άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ δημιουργεί περιοχή ασφαλείας για τις κάθετες συμφωνίες κατά την έννοια του ΚΑΚΚΣ, υπό την προϋπόθεση ότι τα μερίδια αγοράς που κατέχουν ο προμηθευτής και ο αγοραστής στη σχετική ή στις σχετικές αγορές αντίστοιχα δεν υπερβαίνουν τα όρια του άρθρου 3 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 5.2. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών)<sup>31</sup> και η συμφωνία δεν περιλαμβάνει περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του άρθρου 4 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 6.1. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών)<sup>32</sup>. Η εν λόγω περιοχή ασφαλείας εφαρμόζεται εφόσον το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία δεν έχει αρθεί σε συγκεκριμένη περίπτωση από την Επιτροπή ή την αρχή ανταγωνισμού κράτους μέλους (στο εξής: ΕΑΑ) σύμφωνα με το άρθρο 29 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1/2003 (βλ. τμήμα 7.1 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών).

(47) Το άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ δημιουργεί επίσης περιοχή ασφαλείας σε περίπτωση που κάποιος προμηθευτής χρησιμοποιεί την ίδια συμφωνία ή τις ίδιες συμφωνίες για τη διανομή διαφόρων ειδών αγαθών ή υπηρεσιών. Σε μια τέτοια περίπτωση διανομής χαρτοφυλακίου, ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται στην κάθετη συμφωνία στον βαθμό που και σε σχέση με τα αγαθά ή τις υπηρεσίες για τα οποία ή για τις οποίες πληρούνται οι προϋποθέσεις εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ. Αντιθέτως, το άρθρο 101 εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες που αφορούν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που δεν καλύπτει ο ΚΑΚΚΣ. Αυτό σημαίνει ότι δεν υφίσταται απαλλαγή κατά κατηγορία σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ, αλλά ούτε και τεκμήριο μη νομιμότητας των εν λόγω συμφωνιών.

### 4.2. Ορισμός των κάθετων συμφωνιών

(48) Το άρθρο 101 παράγραφος 1 αφορά συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και εναρμονισμένες πρακτικές. Δεν κάνει διάκριση ως προς το αν οι επιχειρήσεις αυτές δραστηριοποιούνται στο ίδιο επίπεδο ή σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής. Επομένως, το άρθρο 101

<sup>29</sup> Βλ. παράγραφο 2 της ανακοίνωσης για την υπεργολαβία, στην οποία παρέχονται περαιτέρω διευκρινίσεις, ιδίως σε σχέση με τη χρήση των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας και της τεχνογνωσίας.

<sup>30</sup> Βλ. παράγραφο 3 της ανακοίνωσης για την υπεργολαβία.

<sup>31</sup> Όταν το μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το όριο του 30 %, δεν υπάρχει τεκμήριο ότι οι κάθετες συμφωνίες εμπίπτουν στο άρθρο 101 παράγραφος 1 ούτε ότι δεν πληρούν τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3.

<sup>32</sup> Όσον αφορά τους αποκλειόμενους περιορισμούς και την έννοια του άρθρου 5 του ΚΑΚΚΣ, βλ. τμήμα 6.2 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

παράγραφος 1 εφαρμόζεται τόσο στις οριζόντιες συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές όσο και στις κάθετες συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές<sup>33</sup>.

- (49) Ο κανονισμός αριθ. 19/65/ΕΟΚ του Συμβουλίου, της 2ας Μαρτίου 1965, περί εφαρμογής του άρθρου 85 παράγραφος 3 της συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών<sup>34</sup>, όπως τροποποιήθηκε με τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1215/1999 του Συμβουλίου της 10ης Ιουνίου 1999<sup>35</sup> (στο εξής: κανονισμός εξουσιοδότησης), εξουσιοδοτεί την Επιτροπή, σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 3, να απαλλάσσει κατά κατηγορία, με κανονισμό, κάθετες συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές.
- (50) Σύμφωνα με τα άρθρα 1 και 3 του κανονισμού εξουσιοδότησης, το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ ορίζει τις κάθετες ως «συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που συνάπτονται μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων καθεμία εκ των οποίων δραστηριοποιείται, για τους σκοπούς της συμφωνίας ή της εναρμονισμένης πρακτικής, σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής, και που αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες»<sup>36</sup>. Ο ορισμός αυτός αντικατοπτρίζει τουλάχιστον τρεις βασικές απαιτήσεις, οι οποίες εξετάζονται διαδοχικά κατωτέρω.

#### 4.2.1. Η μονομερής συμπεριφορά δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ

- (51) Ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται σε κάθετες συμφωνίες και εναρμονισμένες πρακτικές. Δεν εφαρμόζεται σε μονομερείς συμπεριφορές επιχειρήσεων. Μια τέτοια μονομερής συμπεριφορά μπορεί να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 102 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (στο εξής: άρθρο 102), το οποίο απαγορεύει την καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης<sup>37</sup>. Για να υπάρχει συμφωνία κατά την έννοια του άρθρου 101, αρκεί τα μέρη να έχουν εκφράσει την κοινή τους βούληση να συμπεριφέρονται στην αγορά κατά ορισμένο τρόπο (πρόκειται για τη λεγόμενη σύμπτωση των βουλήσεων). Η μορφή με την οποία εκφράζεται η βούληση αυτή δεν έχει σημασία, εφόσον αποτελεί πιστή έκφραση της βούλησης των μελών.
- (52) Σε περίπτωση που δεν υφίσταται ρητή συμφωνία με την οποία εκφράζεται η σύμπτωση των βουλήσεων των συμβαλλόμενων μερών, η Επιτροπή πρέπει να αποδείξει για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 ότι η μονομερής πολιτική του ενός μέρους έχει τη συναίνεση του έτερου μέρους. Για τις κάθετες συμφωνίες, υπάρχουν δύο τρόποι με τους οποίους μπορεί να διαπιστωθεί η ύπαρξη συναίνεσης με συγκεκριμένη μονομερή πολιτική.
- α) Πρώτον, η ρητή συναίνεση μπορεί να συναχθεί από τις εξουσίες που παρέχονται στα μέρη με προϋφιστάμενη γενική συμφωνία. Εάν οι ρήτρες της

<sup>33</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση 56/65, *Technique Minière κατά Maschinenbau Ulm*, EU:C:1966:38, σκέψη 240.

<sup>34</sup> ΕΕ 36 της 6.3.1965, σ. 35.

<sup>35</sup> ΕΕ L 148 της 15.6.1999, σ. 1.

<sup>36</sup> Όπως και στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ, στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές ο όρος «κάθετες συμφωνίες» περιλαμβάνει κάθετες εναρμονισμένες πρακτικές, εκτός εάν ορίζεται διαφορετικά.

<sup>37</sup> Αντιθέτως, εάν υφίσταται κάθετη συμφωνία κατά την έννοια του άρθρου 101, ο ΚΑΚΚΣ και οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές εφαρμόζονται με την επιφύλαξη της πιθανής παράλληλης εφαρμογής του άρθρου 102 στην εν λόγω κάθετη συμφωνία.

εν λόγω γενικής συμφωνίας προβλέπουν ή επιτρέπουν σε έναν από τους συμβαλλόμενους να υιοθετήσει στη συνέχεια συγκεκριμένη μονομερή πολιτική που είναι δεσμευτική για τον αντισυμβαλλόμενο, μπορεί να αποδειχτεί στη βάση αυτή η συναίνεση του αντισυμβαλλόμενου<sup>38</sup>.

- β) Δεύτερον, για τη ρητή συναίνεση είναι αναγκαίο να αποδειχτεί, πρώτον, ότι ο ένας από τους συμβαλλόμενους ζητεί ρητά ή σιωπηρά τη συνεργασία του αντισυμβαλλόμενου για την εφαρμογή της μονομερούς του πολιτικής και, δεύτερον, ότι ο αντισυμβαλλόμενος έχει συμμορφωθεί με την απαίτηση αυτή εφαρμόζοντας την εν λόγω μονομερή πολιτική στην πράξη<sup>39</sup>. Για παράδειγμα, αν μετά την εκ μέρους του προμηθευτή αναγγελία μονομερούς μείωσης της προμηθειών για την αποτροπή του παράλληλου εμπορίου, οι διανομείς μειώσουν αμέσως τις παραγγελίες τους και παύσουν την άσκηση παράλληλου εμπορίου, τότε οι τελευταίοι συναινούν σιωπηρά στη μονομερή πολιτική του προμηθευτή. Ωστόσο, δεν μπορεί να συναχθεί αυτό το συμπέρασμα εάν οι διανομείς συνεχίζουν την άσκηση παράλληλου εμπορίου ή προσπαθούν να βρουν νέους τρόπους για την άσκηση παράλληλου εμπορίου.
- (53) Με βάση τα ανωτέρω, οι γενικοί όροι και προϋποθέσεις πώλησης, ακόμη και αν επιβάλλονται από το ένα μέρος και γίνονται σιωπηρά αποδεκτοί από το έτερο μέρος, αποτελούν συμφωνία για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 της Συνθήκης<sup>40</sup>.
- 4.2.2. *Οι επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής*
- (54) Ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται σε συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων, ανεξάρτητα από το επιχειρηματικό τους μοντέλο. Δεδομένου ότι οι τελικοί καταναλωτές δεν λειτουργούν ως επιχειρήσεις, ο ΚΑΚΚΣ δεν καλύπτει κάθετες συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές με καταναλωτές.
- (55) Επιπλέον, για να εμπίπτει μια συμφωνία στον ορισμό του άρθρου 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ, πρέπει να έχει συναφθεί μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται, για τους σκοπούς της συμφωνίας, σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής. Για παράδειγμα, κάθετη συμφωνία υφίσταται όταν μία από τις επιχειρήσεις παράγει πρώτη ύλη ή παρέχει υπηρεσία και την πωλεί σε άλλη επιχείρηση, η οποία τη χρησιμοποιεί ως εισροή. Ομοίως, κάθετη συμφωνία υφίσταται, για παράδειγμα, όταν ένας παραγωγός πωλεί προϊόν σε έμπορο χονδρικής πώλησης, ο οποίος το μεταπωλεί σε λιανοπωλητή.
- (56) Λαμβανομένου υπόψη ότι ο ορισμός του άρθρου 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ αναφέρεται στον σκοπό της ειδικής συμφωνίας, το γεγονός ότι μία επιχείρηση που συμμετέχει στη συμφωνία δραστηριοποιείται σε περισσότερα από ένα επίπεδα της αλυσίδας εφοδιασμού ή διανομής δεν αποκλείει την εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ. Ωστόσο, σε περίπτωση συμφωνιών μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη το άρθρο 2 παράγραφος 4 του ΚΑΚΚΣ. Για κατευθύνσεις σχετικά με το άρθρο 2 παράγραφος 4 του ΚΑΚΚΣ, βλ. τμήμα 4.4.3 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

<sup>38</sup> Απόφαση στην υπόθεση C-74/04 P, *Επιτροπή κατά Volkswagen AG*, EU:C:2006:460.

<sup>39</sup> Απόφαση στην υπόθεση T-41/96, *Bayer AG κατά Επιτροπής*, EU:T:2000:242.

<sup>40</sup> Βλ. αποφάσεις της Επιτροπής στην υπόθεση AT.40182 — *Guess*, παράγραφος 97, με παραπομπή στην πάγια νομολογία.

4.2.3. *Οι συμφωνίες που αφορούν την αγορά, την πώληση ή τη μεταπώληση αγαθών ή υπηρεσιών*

- (57) Το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ προβλέπει ότι, για να εμπίπτουν οι κάθετες συμφωνίες στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ, πρέπει να αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες ο προμηθευτής και ο αγοραστής «δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες». Σύμφωνα με τον γενικό σκοπό ενός κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία, ο οποίος συνίσταται στην παροχή ασφάλειας δικαίου, το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ πρέπει να ερμηνεύεται ευρέως υπό την έννοια ότι εφαρμόζεται σε όλες τις κάθετες συμφωνίες, ανεξάρτητα από το αν αφορούν ενδιάμεσα ή τελικά αγαθά ή υπηρεσίες. Τόσο τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που παρέχονται όσο και, στην περίπτωση ενδιάμεσων αγαθών ή υπηρεσιών, τα προκύπτοντα τελικά αγαθά ή υπηρεσίες, θεωρούνται αγαθά ή υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης για τους σκοπούς της εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ στις αντίστοιχες συμφωνίες.
- (58) Οι κάθετες συμφωνίες στην οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που συνάπτονται με παρόχους επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης, όπως αναφέρεται στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, καλύπτονται από το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ. Τόσο η παροχή επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης όσο και τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που υπόκεινται στις συναλλαγές που διευκολύνει θεωρούνται συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες για τους σκοπούς της εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ στη συμφωνία βάσει της οποίας παρέχονται επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης, καθώς και στη συμφωνία βάσει της οποίας παρέχονται, μέσω διαμεσολάβησης, τα αγαθά ή οι υπηρεσίες.
- (59) Ο ΚΑΚΚΣ δεν καλύπτει κάθετους περιορισμούς που δεν σχετίζονται με τους όρους αγοράς, πώλησης και μεταπώλησης ορισμένων συμβατικών αγαθών ή υπηρεσιών. Οι συμφωνίες αυτές πρέπει να υποβάλλονται σε ατομική αξιολόγηση, δηλαδή να διαπιστώνεται αν, στην εκάστοτε ατομική περίπτωση, η συμφωνία εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 και, εάν ναι, κατά πόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για παράδειγμα, ο ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται σε υποχρέωση που εμποδίζει τα μέρη να διεξάγουν ανεξάρτητη έρευνα και ανάπτυξη, την οποία τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν ενδεχομένως συμπεριλάβει στην κάθετη συμφωνία τους. Ένα άλλο παράδειγμα αφορά τις συμφωνίες μίσθωσης και χρηματοδοτικής μίσθωσης. Μολονότι ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται σε αγαθά που πωλούνται και αγοράζονται για μίσθωση προς τρίτους, δεν καλύπτει τις συμφωνίες μίσθωσης και χρηματοδοτικής μίσθωσης αυτές καθαυτές, διότι δεν υφίσταται πώληση αγαθών ή υπηρεσιών από τον προμηθευτή προς τον αγοραστή.

#### **4.3. Κάθετες συμφωνίες στην οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών**

- (60) Η οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών διαδραματίζει ολοένα σημαντικότερο ρόλο για τη διανομή αγαθών και υπηρεσιών. Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών επιτρέπουν νέους τρόπους επιχειρηματικής δραστηριότητας, ορισμένοι από τους οποίους δεν είναι εύκολο να υπαχθούν σε κατηγορίες βάσει των εννοιών που συνδέονται κατά παράδοση με τις κάθετες σχέσεις μεταξύ προμηθευτών και διανομέων στο παραδοσιακό περιβάλλον.

- (61) Ο ΚΑΚΚΣ κατατάσσει τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αλυσίδα εφοδιασμού και διανομής στις κατηγορίες των προμηθευτών ή των αγοραστών. Ανάλογα με το αν μια επιχείρηση εμπίπτει στη μία ή την άλλη κατηγορία, ο ΚΑΚΚΣ μπορεί να εφαρμόζεται διαφορετικά, κυρίως στους ακόλουθους τομείς:
- α) απαλλαγή μη αμοιβαίων κάθετων συμφωνιών μεταξύ ανταγωνιστών σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 4 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 4.4 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών)·
  - β) υπολογισμός των μεριδίων αγοράς για την εφαρμογή των ανώτατων ορίων που προβλέπονται στο άρθρο 3 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 5 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών)·
  - γ) κατάργηση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ σύμφωνα με το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 6.1 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών)· και
  - δ) αποκλεισμός ορισμένων περιορισμών από τη δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας σύμφωνα με το άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 6.2 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών).
- (62) Ο ΚΑΚΚΣ περιλαμβάνει ορισμούς των εννοιών του προμηθευτή, συγκεκριμένα στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, και του αγοραστή, συγκεκριμένα στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο ι) του ΚΑΚΚΣ. Για λόγους συμβιβασμού της δυσκολίας του εξαντλητικού ορισμού αυτών των εννοιών με τον στόχο του ΚΑΚΚΣ, ο οποίος συνίσταται στην παροχή όσο το δυνατόν μεγαλύτερης ασφάλειας δικαίου, οι διατάξεις αυτές περιορίζονται στο να αποσαφηνιστεί ότι ορισμένα είδη επιχειρήσεων εμπίπτουν στη μία ή την άλλη κατηγορία.
- (63) Το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ ορίζει ότι μια επιχείρηση που παρέχει επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης χαρακτηρίζεται ως προμηθευτής βάσει του ΚΑΚΚΣ. Αυτό σημαίνει ότι, σύμφωνα με τη διάκριση μεταξύ προμηθευτών και αγοραστών που παρέχει ο ΚΑΚΚΣ, η επιχείρηση δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ταυτόχρονα ως αγοραστής κατά την έννοια του άρθρου 1 παράγραφος 1 στοιχείο ι) του ΚΑΚΚΣ σε σχέση με τη συναλλαγή που διευκολύνει. Επιπλέον, στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ αποσαφηνίζεται ότι ο πάροχος επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης είναι προμηθευτής βάσει του ΚΑΚΚΣ, ακόμη και όταν είναι συμβαλλόμενο μέρος σε συναλλαγή την οποία διευκολύνει. Αυτό σημαίνει ότι όταν μια επιχείρηση παρέχει επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης και, ως εκ τούτου, εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του ορισμού που παρέχεται στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, η εν λόγω επιχείρηση δεν μπορεί να παρακάμψει τον χαρακτηρισμό της ως προμηθευτή σε σχέση με τις παρεχόμενες επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης, συμμετέχοντας, για παράδειγμα, στη συναλλαγή που διευκολύνει ως συμβαλλόμενο μέρος ή προβλέποντας με σύμβαση ότι είναι αγοραστής των παρεχόμενων αγαθών ή υπηρεσιών βάσει της εν λόγω συναλλαγής.
- (64) Ο ορισμός του προμηθευτή επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης του άρθρου 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ βασίζεται στους ορισμούς του κανονισμού (ΕΕ) 2019/1150 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 20ής Ιουνίου 2019, για την προώθηση της δίκαιης μεταχείρισης και της διαφάνειας για τους επιχειρηματικούς χρήστες επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης (στο

εξής: κανονισμός P2B)<sup>41</sup>. Στηρίζεται στην ιδέα ότι μια επιχείρηση που παρέχει επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης παρέχει τις εν λόγω υπηρεσίες με σκοπό τη διευκόλυνση των άμεσων συναλλαγών μεταξύ πωλητών και αγοραστών ή μεταξύ πωλητών και καταναλωτών που χρησιμοποιούν τις επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης που παρέχει. Το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ βασίζεται στο σκεπτικό ότι ο πάροχος επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης παρέχει κατά γενικό κανόνα υποδομή, η οποία δίνει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να συναντούν και να συναλλάσσονται με άλλες επιχειρήσεις ή καταναλωτές μέσω διαδικτύου, χωρίς να είναι νομικά ή πραγματικά υπεύθυνος για τις συναλλαγές τους.

#### **4.4. Όρια στην εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ**

##### *4.4.1. Ενώσεις λιανοπωλητών*

- (65) Το άρθρο 2 παράγραφος 2 του ΚΑΚΚΣ περιλαμβάνει στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ τις κάθετες συμφωνίες μιας ένωσης επιχειρήσεων που πληροί ορισμένες προϋποθέσεις, αποκλείοντας έτσι από την ασφαλή περιοχή τις κάθετες συμφωνίες που συνάπτονται από όλες τις άλλες ενώσεις. Αυτό σημαίνει ότι οι κάθετες συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ μιας ένωσης και των επιμέρους μελών της, ή μεταξύ μιας ένωσης και των επιμέρους προμηθευτών της, καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ μόνον εάν όλα τα μέλη της είναι λιανοπωλητές που πωλούν αγαθά (και όχι υπηρεσίες) στους τελικούς καταναλωτές και εφόσον κάθε μέλος της ένωσης πραγματοποιεί ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. EUR<sup>42</sup>. Ωστόσο, η αξιολόγηση μιας υπόθεσης βάσει του άρθρου 101 δεν μεταβάλλεται κατά κανόνα στην περίπτωση που ένας περιορισμένος μόνο αριθμός μελών της ένωσης έχει ετήσιο κύκλο εργασιών που υπερβαίνει το όριο των 50 εκατ. EUR και στην περίπτωση που αυτά τα μέλη από κοινού αντιπροσωπεύουν λιγότερο από το 15 % του συλλογικού κύκλου εργασιών όλων των μελών λαμβανομένων από κοινού.
- (66) Σε μια ένωση επιχειρήσεων μπορεί να υπάρχουν τόσο οριζόντιες όσο και κάθετες συμφωνίες. Οι οριζόντιες συμφωνίες πρέπει να αξιολογούνται σύμφωνα με τις αρχές που διατυπώνονται στις κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 101 της Συνθήκης στις συμφωνίες οριζόντιας συνεργασίας (στο εξής: οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές)<sup>43</sup>. Εάν η εν λόγω αξιολόγηση οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι η συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων στον τομέα των αγορών ή των πωλήσεων είναι αποδεκτή, διότι πληροί τους ειδικούς όρους που καθορίζονται στις εν λόγω κατευθυντήριες γραμμές όσον αφορά τις συμφωνίες αγοράς και/ή εμπορίας, θα χρειαστεί περαιτέρω αξιολόγηση για την εξέταση των κάθετων συμφωνιών που συνάπτονται από την ένωση με επιμέρους προμηθευτές ή με επιμέρους μέλη σύμφωνα με τους κανόνες του ΚΑΚΚΣ, ιδίως όσον αφορά τους όρους που καθορίζονται στα άρθρα 3 έως 5, καθώς και στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές. Για παράδειγμα, οριζόντιες συμφωνίες που έχουν συναφθεί μεταξύ των μελών μιας ένωσης ή αποφάσεις που λήφθηκαν από την ένωση, όπως η απόφαση που επιβάλλει στα μέλη να προμηθεύονται από την ένωση ή η απόφαση παραχώρησης αποκλειστικών περιοχών στα μέλη της ένωσης, πρέπει να αξιολογούνται πρώτα ως

<sup>41</sup> ΕΕ L 186 της 11.7.2019, σ. 57.

<sup>42</sup> Το όριο των 50 εκατ. EUR για τον ετήσιο κύκλο εργασιών βασίζεται στο όριο του κύκλου εργασιών για τις ΜΜΕ που ορίζεται στο άρθρο 2 του παραρτήματος της σύστασης της Επιτροπής, της 6ης Μαΐου 2003, σχετικά με τον ορισμό των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων (ΕΕ L 124 της 20.5.2003, σ. 39).

<sup>43</sup> ΕΕ C 11 της 14.1.2011, σ. 1· όπως τροποποιήθηκε με σχετικά διορθωτικά (ΕΕ C 33 της 2.2.2011, σ. 20). Επικείται αναθεώρηση των εν λόγω κατευθυντήριων γραμμών.

οριζόντια συμφωνία. Μόνον εάν η αξιολόγηση αυτή οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι η οριζόντια συμφωνία δεν είναι ανταγωνιστική θα χρειαστεί να αξιολογηθούν οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ της ένωσης και των επιμέρους μελών της ή μεταξύ της ένωσης και των επιμέρους προμηθευτών.

- 4.4.2. *Κάθετες συμφωνίες που περιέχουν διατάξεις περί δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας (ΔΔΙ)*
- (67) Το άρθρο 2 παράγραφος 3 του ΚΑΚΚΣ προβλέπει ότι οι κάθετες συμφωνίες που περιέχουν ορισμένες διατάξεις σχετικά με την εκχώρηση ή τη χρήση ΔΔΙ μπορούν να εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ. Αντιθέτως, το άρθρο 2 παράγραφος 3 του ΚΑΚΚΣ εξαιρεί όλες τις άλλες κάθετες συμφωνίες που περιέχουν διατάξεις ΔΔΙ από το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ.
- (68) Ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες που περιέχουν διατάξεις ΔΔΙ, εάν πληρούνται πέντε προϋποθέσεις:
- α) οι διατάξεις ΔΔΙ πρέπει να αποτελούν μέρος κάθετης συμφωνίας, δηλαδή μιας συμφωνίας που περιέχει τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες·
  - β) τα ΔΔΙ πρέπει να μεταβιβάζονται στον αγοραστή ή να του παρέχεται άδεια χρήσης τους·
  - γ) οι διατάξεις ΔΔΙ δεν πρέπει να αποτελούν το κύριο αντικείμενο της συμφωνίας·
  - δ) οι διατάξεις ΔΔΙ πρέπει να συνδέονται άμεσα με τη χρήση, την πώληση ή τη μεταπώληση αγαθών ή υπηρεσιών από τον αγοραστή ή τους πελάτες του. Σε περίπτωση δικαιόχρησης, όπου η εμπορία αποτελεί αντικείμενο της εκμετάλλευσης των ΔΔΙ, τα αγαθά ή οι υπηρεσίες διανέμονται από τον κύριο δικαιοδόχο ή τους δικαιοδόχους· και
  - ε) οι διατάξεις ΔΔΙ αναφορικά με τα συμβατικά αγαθά ή τις υπηρεσίες δεν πρέπει να περιέχουν περιορισμούς του ανταγωνισμού οι οποίοι έχουν το ίδιο αντικείμενο με κάθετους περιορισμούς μη απαλλασσόμενους από τον ΚΑΚΚΣ.
- (69) Με τις προϋποθέσεις αυτές εξασφαλίζεται η εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ στις κάθετες συμφωνίες στο πλαίσιο των οποίων η χρήση, η πώληση ή η μεταπώληση των αγαθών ή υπηρεσιών μπορεί να γίνεται αποτελεσματικότερα λόγω του ότι μεταβιβάζονται στον αγοραστή τα ΔΔΙ ή του παρέχεται άδεια χρήσης τους. Αυτό σημαίνει ότι οι περιορισμοί που αφορούν τη μεταβίβαση ή τη χρήση των ΔΔΙ μπορούν να καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ, εφόσον κύριο αντικείμενο της συμφωνίας είναι η αγορά ή διανομή αγαθών ή υπηρεσιών.
- (70) Από την πρώτη προϋπόθεση καθίσταται σαφές ότι το πλαίσιο στο οποίο μεταβιβάζονται τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας είναι μια συμφωνία για την αγορά ή διανομή αγαθών ή μια συμφωνία για την αγορά ή παροχή υπηρεσιών και όχι μια συμφωνία που αφορά τη μεταβίβαση ή την παροχή άδειας εκμετάλλευσης ΔΔΙ με σκοπό την παραγωγή αγαθών ούτε μια αμιγής συμφωνία για τη χορήγηση άδειας εκμετάλλευσης. Ο ΚΑΚΚΣ δεν καλύπτει, για παράδειγμα:
- α) συμφωνίες δυνάμει των οποίων ο ένας συμβαλλόμενος χορηγεί στον άλλο μια συνταγή και του παρέχει άδεια για την παραγωγή ενός ποτού με βάση τη συνταγή αυτή·

- β) συμφωνίες δυνάμει των οποίων ο ένας συμβαλλόμενος παραχωρεί στον άλλο ένα εκμαγείο ή ένα πρωτότυπο και του παρέχει άδεια να παράγει και να διανέμει αντίγραφα·
  - γ) αμιγείς άδειες χρήσης εμπορικού σήματος ή διακριτικού τίτλου με σκοπό την εμπορία παράγωγων προϊόντων (merchandising)·
  - δ) συμβάσεις χορηγίας με τις οποίες παρέχεται σε κάποιον το δικαίωμα να αυτοδιαφημίζεται ως επίσημος χορηγός μίας εκδήλωσης·
  - ε) άδεια εκμετάλλευσης δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, όπως, π.χ., συμβάσεις ραδιοτηλεοπτικής μετάδοσης που αφορούν το δικαίωμα μαγνητοφώνησης ή μαγνητοσκοπήσης και/ή το δικαίωμα ραδιοτηλεοπτικής μετάδοσης μιας εκδήλωσης.
- (71) Από την δεύτερη προϋπόθεση προκύπτει σαφώς ότι ο ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται στις περιπτώσεις στις οποίες ο αγοραστής χορηγεί τα ΔΔΙ στον προμηθευτή, ανεξάρτητα από το αν τα ΔΔΙ αφορούν τον τρόπο παραγωγής ή διανομής. Μια συμφωνία για τη μεταβίβαση ΔΔΙ στον προμηθευτή που περιέχει ενδεχόμενους περιορισμούς ως προς τις πωλήσεις του τελευταίου δεν καλύπτεται από τον ΚΑΚΚΣ. Αυτό σημαίνει ιδίως ότι οι συμφωνίες υπεργολαβίας που συνοδεύονται από μεταβίβαση τεχνογνωσίας σε υπεργολάβο δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ (βλ. επίσης τμήμα 3.3 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών). Ωστόσο, οι κάθετες συμφωνίες βάσει των οποίων ο αγοραστής παρέχει στον προμηθευτή μόνο προδιαγραφές με την περιγραφή των αγαθών ή υπηρεσιών που πρόκειται να παρασχεθούν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ.
- (72) Από την τρίτη προϋπόθεση προκύπτει σαφώς ότι για να καλύπτεται από τον ΚΑΚΚΣ, το κύριο αντικείμενο της συμφωνίας δεν πρέπει να είναι η μεταβίβαση ή η άδεια εκμετάλλευσης ΔΔΙ. Το κύριο αντικείμενο πρέπει να είναι η αγορά, η πώληση ή η μεταπώληση αγαθών ή υπηρεσιών, και οι διατάξεις ΔΔΙ πρέπει να εξυπηρετούν την εφαρμογή της κάθετης συμφωνίας.
- (73) Η τέταρτη προϋπόθεση απαιτεί οι διατάξεις ΔΔΙ να διευκολύνουν τη χρήση, την πώληση ή τη μεταπώληση αγαθών ή υπηρεσιών από τον αγοραστή ή τους πελάτες του. Τα αγαθά ή τις υπηρεσίες προς χρήση ή μεταπώληση παρέχονται συνήθως από τον δικαιοπάροχο, αλλά μπορεί να τα αγοράσει και ο δικαιοδόχος από κάποιον τρίτο προμηθευτή. Οι διατάξεις ΔΔΙ συνήθως αφορούν την εμπορία αγαθών ή υπηρεσιών. Αυτό συμβαίνει, για παράδειγμα, στην περίπτωση μιας συμφωνίας δικαιόχρησης βάσει της οποίας ο δικαιοπάροχος πωλεί στον δικαιοδόχο αγαθά προς μεταπώληση και επιπλέον του χορηγεί άδεια για να χρησιμοποιεί το εμπορικό του σήμα και την τεχνογνωσία του για την εμπορία των εν λόγω αγαθών. Επίσης καλύπτεται η περίπτωση στην οποία ο προμηθευτής ενός συμπυκνωμένου αποστάγματος χορηγεί άδεια στον αγοραστή για την αραίωση και εμφιάλωση του αποστάγματος προτού το πωλήσει υπό μορφή ποτού.
- (74) Η πέμπτη προϋπόθεση σημαίνει ιδίως ότι οι διατάξεις ΔΔΙ δεν επιτρέπεται να έχουν το ίδιο αντικείμενο με οποιονδήποτε από τους ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμούς που απαριθμούνται στο άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ ούτε με οποιονδήποτε από τους περιορισμούς που δεν καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ σύμφωνα με το άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 6 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών).
- (75) Τα ΔΔΙ που σχετίζονται την εφαρμογή κάθετων συμφωνιών κατά την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 3 του ΚΑΚΚΣ αφορούν κατά γενικό κανόνα τρεις βασικούς τομείς: εμπορικά σήματα, δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσία.



#### 4.4.2.1. Εμπορικά σήματα

- (76) Η άδεια εκμετάλλευσης εμπορικού σήματος που χορηγείται σε διανομέα μπορεί να αφορά τη διανομή των προϊόντων του δικαιοπαρόχου σε συγκεκριμένη περιοχή. Εάν πρόκειται για αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης, η συμφωνία ισοδυναμεί με συμφωνία αποκλειστικής διανομής.

#### 4.4.2.2. Δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας

- (77) Οι μεταπωλητές αγαθών ή υπηρεσιών που προστατεύονται από δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (π.χ. βιβλία και λογισμικό) μπορεί να υποχρεωθούν από τον δικαιούχο της πνευματικής ιδιοκτησίας να μεταπωλούν τα αγαθά αυτά μόνο υπό τον όρο ότι ο αγοραστής, είτε πρόκειται για άλλον μεταπωλητή είτε για τον τελικό χρήστη, δεν θα προσβάλει τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Οι εν λόγω υποχρεώσεις του μεταπωλητή, εφόσον εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ.
- (78) Συμφωνίες βάσει των οποίων διατίθενται για μεταπώληση αντίγραφα λογισμικού και ο μεταπωλητής δεν αποκτά άδεια εκμετάλλευσης οποιουδήποτε δικαιώματος επί του λογισμικού, αλλά απλώς έχει δικαίωμα μεταπώλησης των αντιγράφων, πρέπει να θεωρούνται, για τους σκοπούς του ΚΑΚΚΣ, συμφωνίες προμήθειας αγαθών προς μεταπώληση. Βάσει αυτής της μορφής διανομής, η άδεια εκμετάλλευσης του λογισμικού υπάρχει μόνο μεταξύ του δικαιούχου της πνευματικής ιδιοκτησίας και του χρήστη του λογισμικού. Αυτό μπορεί να λάβει τη μορφή άδειας εκμετάλλευσης τύπου «shrink wrap», δηλαδή μιας δέσμης όρων που αναγράφονται στη συσκευασία του λογισμικού και τους οποίους θεωρείται ότι αποδέχεται ο τελικός χρήστης με το άνοιγμα της συσκευασίας.
- (79) Οι αγοραστές υλικού πληροφορικής το οποίο περιλαμβάνει λογισμικό προστατευόμενο από δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας μπορεί να υποχρεωθούν από τον δικαιούχο να μην προσβάλλουν αυτά τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας και πρέπει, συνεπώς, να μην κατασκευάζουν αντίγραφα του λογισμικού προς μεταπώληση ή για να τα χρησιμοποιούν σε συνδυασμό με άλλο υλικό πληροφορικής. Τέτοιου είδους περιορισμοί επί της χρήσης, στον βαθμό που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ.

#### 4.4.2.3. Τεχνογνωσία

- (80) Οι συμφωνίες δικαιόχρησης, με εξαίρεση τις συμφωνίες βιομηχανικής δικαιόχρησης, αποτελούν το χαρακτηριστικότερο παράδειγμα κοινοποίησης τεχνογνωσίας στον αγοραστή για εμπορικούς σκοπούς<sup>44</sup>. Οι συμφωνίες δικαιόχρησης περιέχουν άδειες εκμετάλλευσης ΔΔΙ που αφορούν εμπορικά σήματα ή διακριτικούς τίτλους και τεχνογνωσία για τη χρήση και τη διανομή αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Εκτός από την άδεια εκμετάλλευσης των ΔΔΙ, ο δικαιοπάροχος συνήθως παρέχει στο δικαιούχο καθ' όλη τη διάρκεια της συμφωνίας εμπορική ή τεχνική συνδρομή, όπως υπηρεσίες εφοδιασμού, κατάρτιση, συμβουλές σχετικά με τα ακίνητα και χρηματοοικονομικό προγραμματισμό. Η άδεια εκμετάλλευσης και η παρεχόμενη συνδρομή αποτελούν αναπόσπαστα στοιχεία της επιχειρηματικής μεθόδου η οποία αποτελεί αντικείμενο της δικαιόχρησης.

<sup>44</sup> Οι παράγραφοι 43-45 ισχύουν κατ' αναλογία και σε άλλα είδη συμφωνιών διανομής που περιλαμβάνουν τη μεταφορά σημαντικής τεχνογνωσίας από τον προμηθευτή στον αγοραστή.

- (81) Η άδεια εκμετάλλευσης που περιέχεται στις συμφωνίες δικαιόχρησης καλύπτεται από τον ΚΑΚΚΣ εάν πληρούνται και οι πέντε προϋποθέσεις που απαριθμούνται στην παράγραφο 70 των κατευθυντήριων γραμμών. Οι εν λόγω προϋποθέσεις πληρούνται συνήθως διότι στο πλαίσιο των περισσότερων συμφωνιών δικαιόχρησης, συμπεριλαμβανομένων των κύριων συμφωνιών δικαιόχρησης, ο δικαιοπάροχος παρέχει αγαθά ή υπηρεσίες, ιδίως υπηρεσίες εμπορικής ή τεχνικής συνδρομής, στον δικαιοδόχο. Τα ΔΔΙ βοηθούν τον δικαιοδόχο στη μεταπώληση των προϊόντων που του προμηθεύει ο δικαιοπάροχος ή κάποιος προμηθευτής τον οποίον έχει ορίσει ο δικαιοπάροχος ή στη χρήση των προϊόντων αυτών και στην πώληση των αγαθών ή υπηρεσιών που προκύπτουν από αυτά. Όταν η συμφωνία δικαιόχρησης αφορά μόνον ή κατά κύριο λόγο παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης ΔΔΙ, δεν καλύπτεται από τον ΚΑΚΚΣ, αλλά, κατά γενικό κανόνα, η Επιτροπή εφαρμόζει στις περιπτώσεις αυτές τις αρχές που διατυπώνονται στον ΚΑΚΚΣ και στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.
- (82) Οι ακόλουθες υποχρεώσεις σχετικά με τα ΔΔΙ θεωρούνται κατά γενικό κανόνα αναγκαίες για την προστασία των ΔΔΙ του δικαιοπαρόχου και, εάν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, καλύπτονται επίσης από τον ΚΑΚΚΣ:
- α) υποχρέωση του δικαιοδόχου να μη ασκεί, άμεσα ή έμμεσα, οποιαδήποτε ομοειδή δραστηριότητα·
  - β) υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην αποκτήσει συμμετοχή στο κεφάλαιο ανταγωνίστριας επιχείρησης που θα του παρείχε τη δυνατότητα να επηρεάσει την οικονομική συμπεριφορά της εν λόγω επιχείρησης·
  - γ) υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην αποκαλύπτει σε τρίτους τη χορηγηθείσα από τον δικαιοπάροχο τεχνογνωσία για όσο διάστημα η εν λόγω τεχνογνωσία δεν έχει περιέλθει σε δημόσια χρήση·
  - δ) υποχρέωση του δικαιοδόχου να γνωστοποιεί στο δικαιοπάροχο κάθε εμπειρία αποκτηθείσα κατά την εκμετάλλευση της δικαιόχρησης και να χορηγεί στο δικαιοπάροχο, καθώς και σε άλλους δικαιοδόχους, άδεια μη αποκλειστικής εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας που προκύπτει από αυτή την εμπειρία·
  - ε) υποχρέωση του δικαιοδόχου να ενημερώνει το δικαιοπάροχο για τις προσβολές των ΔΔΙ που αποτελούν αντικείμενο της άδειας εκμετάλλευσης, να ασκεί αγωγές κατά των προσβολών ή να συμπαρίσταται στον δικαιοπάροχο σε κάθε αγωγή κατά των προσβολών·
  - στ) υποχρέωση του δικαιοδόχου να μη χρησιμοποιεί τεχνογνωσία παραχωρηθείσα από τον δικαιοπάροχο βάσει άδειας εκμετάλλευσης, για σκοπούς άλλους από την εκμετάλλευση της δικαιόχρησης·
  - ζ) υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην παραχωρεί τα δικαιώματα και υποχρεώσεις που προβλέπει η συμφωνία δικαιόχρησης χωρίς τη συγκατάθεση του δικαιοπαρόχου.

#### 4.4.3. Κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών

- (83) Λαμβανομένου υπόψη ότι, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 8 του ΚΑΚΚΣ, για το οποίο παρέχονται κατευθύνσεις στο τμήμα 4.5 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών, ο ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες εάν το αντικείμενό τους εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής οποιουδήποτε άλλου κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία, εκτός εάν προβλέπεται διαφορετικά σε έναν τέτοιο κανονισμό, το

άρθρο 2 παράγραφος 4 πρώτη περίοδος του ΚΑΚΚΣ αποκλείει επίσης ρητά από το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ τις κάθετες συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων, εκτός εάν οι κάθετες συμφωνίες εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής των εξαιρέσεων του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχεία α) και β) του ΚΑΚΚΣ. Ως εκ τούτου, οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών που εξαιρούνται από το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ πρέπει να αξιολογούνται με βάση τις οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές, συμπεριλαμβανομένων των κατευθυντήριων γραμμών για την ανταλλαγή πληροφοριών στο πλαίσιο κάθετων συμφωνιών μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων. Όταν μια κάθετη συμφωνία εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής εξαιρέσεως του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχείο α) ή β) του ΚΑΚΚΣ και δεν περιλαμβάνει εκ του αντικειμένου οριζόντιο περιορισμό του ανταγωνισμού, η συμφωνία αυτή πρέπει να αξιολογείται μόνο με βάση τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.

- (84) Στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του ΚΑΚΚΣ ορίζονται ως ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις οι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές. Δύο εταιρείες αντιμετωπίζονται ως πραγματικοί ανταγωνιστές όταν ασκούν δραστηριότητες στην ίδια σχετική αγορά (προϊόντων και γεωγραφική). Μια εταιρεία αντιμετωπίζεται ως δυνητικός ανταγωνιστής μιας άλλης εταιρείας όταν, εάν δεν υπήρχε η συμφωνία, σε περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης των σχετικών τιμών, η πρώτη εταιρεία εντός σύντομης χρονικής περιόδου, συνήθως όχι μεγαλύτερης του ενός έτους, κατά πάσα πιθανότητα θα αναλάμβανε ή θα επωμιζόταν τις απαραίτητες συμπληρωματικές επενδύσεις ή άλλο απαραίτητο κόστος μετατροπής προκειμένου να εισέλθει στη σχετική αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η άλλη εταιρεία. Η αξιολόγηση αυτή πρέπει να βασίζεται σε ρεαλιστικούς λόγους, λαμβανομένης υπόψη της διάρθρωσης της αγοράς, καθώς και του οικονομικού και νομικού πλαισίου εντός του οποίου λειτουργεί. Αυτό σημαίνει ότι δεν αρκεί μια καθαρά θεωρητική δυνατότητα εισόδου στην αγορά. Η εν λόγω επιχείρηση πρέπει να έχει πραγματικές και συγκεκριμένες δυνατότητες να εισέλθει στην αγορά χωρίς ανυπέρβλητους φραγμούς εισόδου. Αντιθέτως, δεν χρειάζεται να αποδειχτεί με βεβαιότητα ότι η εν λόγω επιχείρηση θα εισέλθει πράγματι στην οικεία αγορά και, κατά μείζονα λόγο, ότι θα είναι σε θέση, στη συνέχεια, να διατηρήσει τη θέση της σε αυτή.<sup>45</sup>
- (85) Ο διανομέας που παρέχει σε έναν παραγωγό τις τεχνικές προδιαγραφές για την παραγωγή συγκεκριμένων αγαθών με το σήμα του διανομέα δεν πρέπει να θεωρείται παραγωγός των εν λόγω προϊόντων και, κατ'επέκταση, ανταγωνιστής του παραγωγού. Κατά συνέπεια, η απαλλαγή που προβλέπεται στο άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται στις συμφωνίες μεταξύ, αφενός, ενός διανομέα που πωλεί αγαθά αυτού του είδους που φέρουν το σήμα του και παράγονται από τρίτο και, αφετέρου, ενός προμηθευτή επώνυμων προϊόντων στην ίδια σχετική αγορά. Αντιθέτως, οι διανομείς που παράγουν εσωτερικά αγαθά υπό το εμπορικό σήμα τους θεωρούνται παραγωγοί. Αυτό σημαίνει ότι η απαλλαγή που περιλαμβάνεται στο άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται στις

<sup>45</sup> Βλ. ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (Ανακοίνωση της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς) (ΕΕ C 372 της 9.12.1997, σ. 5, παράγραφοι 20 έως 24). Επίκειται αναθεώρηση της ανακοίνωσης της Επιτροπής για τον ορισμό της σχετικής αγοράς. Βλ. επίσης Δέκατη τρίτη έκθεση της Επιτροπής επί της πολιτικής ανταγωνισμού, σημείο 55, και απόφαση του Δικαστηρίου, *Generics (UK) Ltd κ.λπ. κατά Competition and Markets Authority*, υπόθεση C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, σκέψεις 36-45· απόφαση του Δικαστηρίου, *H. Lundbeck A/S και Lundbeck Ltd κατά Ευρωπαϊκής Επιτροπής*, ECLI:EU:C:2021:243, σκέψεις 54-57.

συμφωνίες μεταξύ των εν λόγω διανομέων και των προμηθευτών επώνυμων προϊόντων στην ίδια σχετική αγορά. Ως εκ τούτου, οι συμφωνίες αυτές πρέπει να αξιολογούνται με βάση τις οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές.

- (86) Το άρθρο 2 παράγραφος 4 δεύτερη περίοδος του ΚΑΚΚΣ περιέχει δύο εξαιρέσεις από τον γενικό κανόνα, σύμφωνα με τον οποίο οι κάθετες συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών εξαιρούνται από τη δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας. Αμφότερες οι εξαιρέσεις, δηλαδή το άρθρο 2 παράγραφος 4 στοιχεία α) και β) του ΚΑΚΚΣ, αφορούν συμφωνίες διττής διανομής μεταξύ ενός προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών που δραστηριοποιείται επίσης στη λιανική αγορά και των διανομέων του. Πρόκειται κατά κανόνα για περιπτώσεις στις οποίες ο προμηθευτής δραστηριοποιείται κυρίως στην αγορά προηγούμενου σταδίου και ασκεί περιορισμένες βοηθητικές δραστηριότητες στη λιανική αγορά. Στις περιπτώσεις στις οποίες το συνολικό μερίδιο αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή στη σχετική αγορά σε επίπεδο λιανικής πώλησης δεν υπερβαίνει το [10] %, είναι απίθανο να προκύψουν οριζόντια προβλήματα, ενώ οποιοσδήποτε πιθανός αντίκτυπος στον οριζόντιο ανταγωνισμό μεταξύ των μερών σε επίπεδο λιανικής πώλησης θεωρείται ήσσονος σημασίας σε σύγκριση με τον δυνητικό αντίκτυπο της κάθετης συμφωνίας των μερών στον γενικό ανταγωνισμό σε επίπεδο προμήθειας ή διανομής.
- (87) Συνεπώς, μια κάθετη συμφωνία μεταξύ ανταγωνιστών που εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχεία α) και στοιχείο β) του ΚΑΚΚΣ τυγχάνει απαλλαγής κατά κατηγορία σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ, εάν πληρούνται οι ακόλουθες προϋποθέσεις:
- α) το αντικείμενο της συμφωνίας δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής άλλου κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία, όπως ορίζεται στο άρθρο 2 παράγραφος 8 του ΚΑΚΚΣ·
  - β) το συνολικό μερίδιο αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή στη σχετική αγορά σε επίπεδο λιανικής πώλησης δεν υπερβαίνει το [10] %, με αποτέλεσμα να μην περιορίζεται αισθητά ο ανταγωνισμός κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1<sup>46</sup>, και η συμφωνία δεν περιέχει περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ·
  - γ) πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχείο α) ή β) του ΚΑΚΚΣ· και
  - δ) η συμφωνία δεν περιλαμβάνει εκ του αντικειμένου οριζόντιους περιορισμούς του ανταγωνισμού, όπως ορίζεται στο άρθρο 2 παράγραφος 6 του ΚΑΚΚΣ.

Η απαλλαγή αυτή αφορά όλες τις πτυχές της μη αμοιβαίας κάθετης συμφωνίας και τυχόν εκ του αποτελέσματος οριζόντιους περιορισμούς, συμπεριλαμβανομένων εκείνων που προκύπτουν από την ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων. Οι εκ του αντικειμένου οριζόντιοι περιορισμοί του ανταγωνισμού δεν καλύπτονται από τις εξαιρέσεις του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχείο α) ή β)<sup>47</sup>. Το κατά πόσον μια συμφωνία μπορεί να θεωρηθεί συμφωνία διττής διανομής για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχείο α) ή β) του ΚΑΚΚΣ θα πρέπει να ερμηνεύεται με συσταλτικό τρόπο λόγω του εξαιρετικού χαρακτήρα της εν λόγω διάταξης.

<sup>46</sup> Ανακοίνωση de minimis, παράγραφος 8.

<sup>47</sup> Βλ. απόφαση του Δικαστηρίου, *Expedia Inc. κατά Autorité de la concurrence* κ.λπ., EU:C:2012:795, σκέψη 37.

- (88) Η εξαίρεση που προβλέπεται στο άρθρο 2 παράγραφος 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ αφορά περιπτώσεις στις οποίες ο προμηθευτής είναι είτε παραγωγός, έμπορος χονδρικής πώλησης ή εισαγωγέας, αλλά και διανομέας προϊόντων, ενώ ο αγοραστής είναι μόνο διανομέας που δεν ανταγωνίζεται τον παραγωγό σε προηγούμενο στάδιο.
- (89) Η εξαίρεση που προβλέπεται στο άρθρο 2 παράγραφος 4 στοιχείο β) του ΚΑΚΚΣ αφορά περιπτώσεις στις οποίες ο προμηθευτής είναι πάροχος υπηρεσιών που δραστηριοποιείται σε διάφορα επίπεδα εμπορίου, ενώ ο αγοραστής δραστηριοποιείται μόνο σε επίπεδο λιανικής πώλησης και δεν ανταγωνίζεται τον προμηθευτή σε επίπεδο εμπορίου όπου αγοράζει τις συμβατικές υπηρεσίες.
- (90) Το άρθρο 2 παράγραφος 5 του ΚΑΚΚΣ προβλέπει ότι μια κάθετη συμφωνία μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων, των οποίων το συνολικό μερίδιο αγοράς σε επίπεδο λιανικής πώλησης υπερβαίνει το [10] %, εξακολουθεί να τυγχάνει απαλλαγής κατά κατηγορία σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ, εφόσον πληρούνται οι ακόλουθες προϋποθέσεις:
- α) το αντικείμενο της συμφωνίας δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής άλλου κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία, όπως ορίζεται στο άρθρο 2 παράγραφος 8 του ΚΑΚΚΣ·
  - β) τηρείται το όριο μεριδίου αγοράς του άρθρου 3 του ΚΑΚΚΣ και η συμφωνία δεν περιέχει περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ·
  - γ) πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχείο α) ή β) του ΚΑΚΚΣ·
  - δ) κάθε ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών συνάδει με το σχετικό κεφάλαιο των οριζόντιων κατευθυντήριων γραμμών που αφορά την αξιολόγηση του ανταγωνισμού όσον αφορά την ανταλλαγή πληροφοριών· και
  - ε) η συμφωνία δεν περιλαμβάνει εκ του αντικειμένου οριζόντιους περιορισμούς του ανταγωνισμού, όπως ορίζεται στο άρθρο 2 παράγραφος 6 του ΚΑΚΚΣ.
- (91) Το άρθρο 2 παράγραφος 7 του ΚΑΚΚΣ προβλέπει ότι οι προμηθευτές επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης κατά την έννοια του άρθρου 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, οι οποίοι έχουν υβριδική λειτουργία, δηλαδή όταν παρέχουν επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης και πωλούν αγαθά ή υπηρεσίες σε ανταγωνισμό με τις επιχειρήσεις στις οποίες παρέχουν τις εν λόγω υπηρεσίες, δεν μπορούν να επωφεληθούν από τις εξαιρέσεις για τη διττή διανομή. Δεδομένου ότι οι δραστηριότητες λιανικής πώλησης των προμηθευτών επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης που έχουν τέτοια υβριδική λειτουργία θέτουν συνήθως μη αμελητέα οριζόντια προβλήματα, δεν πληρούν το σκεπτικό της εξαίρεσης της διττής διανομής, η οποία σε κάθε περίπτωση πρέπει να ερμηνεύεται με συστατικό τρόπο. Για τον ίδιο λόγο, ο κανονισμός ΚΑΚΚΣ δεν καλύπτει κανέναν περιορισμό σχετικά με τον βαθμό στον οποίο ή τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες μπορούν να παρέχονται επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης. Αυτό δεν ισχύει μόνο για περιορισμούς που καθορίζονται σε συμφωνία με αγοραστή επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης, αλλά και για συμφωνίες που αφορούν την αγορά των αγαθών ή υπηρεσιών που πωλούνται από τον πάροχο επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης ο οποίος έχει υβριδική λειτουργία.
- (92) Οι κάθετες συμφωνίες με παρόχους υβριδικών επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης πρέπει να αξιολογούνται κατά περίπτωση, κυρίως με βάση τόσο τις

παρούσες κατευθυντήριες γραμμές (βλ. τμήμα 8 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών) όσο και τις οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές. Η αξιολόγηση αυτή πρέπει να καλύπτει όλες τις πτυχές των σχέσεων μεταξύ των παρόχων επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης που έχουν υβριδική λειτουργία και των επιχειρήσεων στις οποίες παρέχουν επιγραμμικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης, συμπεριλαμβανομένης, για παράδειγμα, της ανταλλαγής πληροφοριών μεταξύ τους.

#### **4.5. Σχέση με άλλους κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορία**

- (93) Όπως διευκρινίζεται στα τμήματα 4.1 και 4.2 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται σε συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικό επίπεδο της αλυσίδας παραγωγής ή διανομής και αφορούν τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες τα μέρη δύνανται να προμηθεύονται, να πωλούν ή να μεταπωλούν ορισμένα αγαθά ή υπηρεσίες. Οι εν λόγω κάθετες συμφωνίες αξιολογούνται αποκλειστικά με βάση τον ΚΑΚΚΣ και τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές, ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα της αξιολόγησης αυτής. Θα επωφελούνται από τη δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας, εάν δεν υπάρχει υπέρβαση των ορίων των μεριδίων αγοράς και εφόσον οι συμφωνίες δεν περιέχουν περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας.
- (94) Ωστόσο, το άρθρο 2 παράγραφος 8 του ΚΑΚΚΣ ορίζει ότι ο ΚΑΚΚΣ «δεν εφαρμόζεται στις κάθετες συμφωνίες των οποίων το αντικείμενο εμπίπτει στο πεδίο άλλων κανονισμών απαλλαγής κατά κατηγορία, εκτός αν προβλέπεται διαφορετικά στους εν λόγω κανονισμούς». Επομένως, είναι σημαντικό να εξακριβωθεί εξ αρχής αν μια κάθετη συμφωνία εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής οποιουδήποτε άλλου κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία. Για παράδειγμα, όπως προβλέπεται στο άρθρο 2 παράγραφος 4 του ΚΑΚΚΣ, οι κάθετες συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων εξαιρούνται καταρχήν από το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ και πρέπει να αξιολογούνται με βάση τους κανόνες που ισχύουν για τις οριζόντιες συμφωνίες. Το άρθρο 2 παράγραφος 4 στοιχεία α) και β) του ΚΑΚΚΣ προβλέπει εξαιρέσεις από την εν λόγω αρχή, οι οποίες πρέπει να ερμηνεύονται σε συνδυασμό με το άρθρο 2 παράγραφος 5 του ΚΑΚΚΣ σε περίπτωση υπέρβασης του ορίου μεριδίου αγοράς του άρθρου 2 παράγραφος 4 στοιχεία α) και β) του ΚΑΚΚΣ, αλλά δεν σημειώνεται υπέρβαση του ορίου μεριδίου αγοράς του άρθρου 3 του ΚΑΚΚΣ. Οι διατάξεις αυτές λαμβάνουν υπόψη ότι τα αποτελέσματα που έχουν οι συμφωνίες διττής διανομής στην αγορά και τα πιθανά προβλήματα ανταγωνισμού μπορεί να είναι παρόμοια με εκείνα των οριζόντιων συμφωνιών.
- (95) Ως εκ τούτου, ο ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται στις ακόλουθες κάθετες συμφωνίες που καλύπτονται από τους κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορία ή σε μελλοντικούς κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορία που αφορούν τα είδη συμφωνιών που αναφέρονται στα ακόλουθα εδάφια, εκτός εάν προβλέπεται διαφορετικά στον αντίστοιχο κανονισμό:
- κανονισμός (ΕΕ) αριθ. 316/2014 της Επιτροπής, της 21ης Μαρτίου 2014, σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών μεταφοράς τεχνολογίας<sup>48</sup>.
  - κανονισμός (ΕΕ) αριθ. 1217/2010 της Επιτροπής, της 14ης Δεκεμβρίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη

<sup>48</sup>

EE L 93 της 28.3.2014, σ. 17.

λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών έρευνας και ανάπτυξης<sup>49</sup>.

- κανονισμός (ΕΕ) αριθ. 1218/2010 της Επιτροπής, της 14ης Δεκεμβρίου 2010, για την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών εξειδίκευσης<sup>50</sup>.

- (96) Ο ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται επίσης στα είδη συμφωνιών μεταξύ ανταγωνιστών που αναφέρονται στις οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές, εκτός εάν προβλέπεται διαφορετικά στο σχετικό κεφάλαιο των οριζόντιων κατευθυντήριων γραμμών.
- (97) Ο κανονισμός εφαρμόζεται σε κάθετες συμφωνίες που αφορούν την αγορά, πώληση ή μεταπώληση ανταλλακτικών αυτοκινήτων οχημάτων και την παροχή υπηρεσιών επισκευής και συντήρησης αυτοκινήτων οχημάτων. Οι εν λόγω συμφωνίες επωφελούνται από τον ΚΑΚΚΣ μόνον εάν, επιπλέον των προϋποθέσεων απαλλαγής που ορίζονται στον ΚΑΚΚΣ, συμμορφώνονται με τις πρόσθετες απαιτήσεις του κανονισμού (ΕΕ) αριθ. 461/2010 της Επιτροπής, της 27ης Μαΐου 2010, σχετικά με την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 της συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας, καθώς και με τις κατευθυντήριες γραμμές που τον συνοδεύουν.

#### **4.6. Βασικά είδη συστημάτων διανομής**

- (98) Ο προμηθευτής είναι ελεύθερος να δημιουργήσει το σύστημα διανομής του κατά την κρίση του. Ο προμηθευτής δύναται, για παράδειγμα, να επιλέξει την κάθετη ενοποίηση, η οποία συνεπάγεται την πώληση των αγαθών ή των υπηρεσιών του απευθείας στους τελικούς χρήστες, ή τη διανομή τους μέσω των κάθετα ενοποιημένων διανομέων του, οι οποίοι είναι συνδεδεμένες επιχειρήσεις κατά την έννοια του άρθρου 1 παράγραφος 2 του ΚΑΚΚΣ. Ένα τέτοιο σύστημα διανομής αφορά μόνο την οργάνωση στο εσωτερικό μιας συγκεκριμένης επιχείρησης και, ως εκ τούτου, δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
- (99) Ο προμηθευτής μπορεί επίσης να αποφασίσει να ορίσει ανεξάρτητους διανομείς. Για τον σκοπό αυτόν, ο προμηθευτής δύναται να δημιουργήσει ένα σύστημα διανομής ή συνδυασμό άλλων συστημάτων διανομής. Τα συνηθέστερα συστήματα είναι η αποκλειστική διανομή, η επιλεκτική διανομή και η δικαιόχρηση. Δεδομένου ότι οι κάθετες συμφωνίες που απαιτούνται για τη δημιουργία τέτοιων συστημάτων διανομής συνάπτονται μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων, μπορούν να εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 και να επωφελούνται από τις διατάξεις του ΚΑΚΚΣ ή από ατομική απαλλαγή σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 3, εφόσον πληρούνται οι αντίστοιχες προϋποθέσεις.

##### **4.6.1. Συστήματα αποκλειστικής διανομής**

##### **4.6.1.1. Ορισμός των συστημάτων αποκλειστικής διανομής**

- (100) Σε ένα σύστημα αποκλειστικής διανομής, ο προμηθευτής κατανέμει μια εδαφική περιοχή ή την πελατεία του αποκλειστικά σε έναν αγοραστή ή σε περιορισμένο αριθμό αγοραστών και/ή την διατηρεί αποκλειστικά για τον ίδιο, περιορίζοντας παράλληλα τους άλλους αγοραστές του εντός της Ένωσης να πραγματοποιούν

<sup>49</sup> EE L 335 της 18.12.2010, σ. 36.

<sup>50</sup> EE L 335 της 18.12.2010, σ. 43.

ενεργητικές πωλήσεις στην αποκλειστική γεωγραφική περιοχή ή στην αποκλειστική πελατεία<sup>51</sup>.

- (101) Οι προμηθευτές χρησιμοποιούν συχνά αυτό το είδος συστήματος για την παροχή κινήτρων στους διανομείς ώστε να υλοποιούν τις χρηματοοικονομικές και μη χρηματοοικονομικές επενδύσεις που απαιτούνται για την ανάπτυξη του σήματός τους σε περιοχή στην οποία δεν είναι ευρέως γνωστό ή για την πώληση νέου προϊόντος σε συγκεκριμένη περιοχή ή σε συγκεκριμένη πελατεία ή για την αύξηση της εστίασης των δραστηριοτήτων των διανομέων σε συγκεκριμένο προϊόν (π.χ. ειδικές προσπάθειες εμπορίας ή επίδειξης). Όσον αφορά τους διανομείς, μέσω του μεγέθους της εδαφικής περιοχής ή της πελατείας αποκλειστικής κατανομής, καθώς και μέσω της προστασίας που παρέχει η αποκλειστικότητα, επιδιώκουν να εξασφαλίσουν συγκεκριμένο όγκο επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και περιθώριο κέρδους που δικαιολογεί τις επενδυτικές τους προσπάθειες.
- (102) Σύμφωνα με το σκεπτικό αυτό, ο αριθμός των αποκλειστικών διανομέων θα πρέπει να περιορίζεται σε έναν ή σε περιορισμένο αριθμό διανομέων (δηλαδή επιμερισμένης αποκλειστικότητας) για συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή ή πελατεία. Η αποκλειστική διανομή δεν χρησιμοποιείται για την προστασία από τον ανταγωνισμό μεγάλου αριθμού διανομέων που είναι εγκατεστημένοι εκτός της αποκλειστικής γεωγραφικής περιοχής, δεδομένου ότι κάτι τέτοιο θα είχε ως αποτέλεσμα τον καταμερισμό της εσωτερικής αγοράς. Για τον σκοπό αυτόν, ο αριθμός των εξουσιοδοτημένων διανομέων θα πρέπει να καθορίζεται κατ' αναλογία της κατανεμηθείσας γεωγραφικής περιοχής ή πελατείας κατά τρόπο ώστε να εξασφαλίζεται ένας ορισμένος όγκος επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που θα διατηρεί τις επενδυτικές τους προσπάθειες.
- (103) Οι εξουσιοδοτημένοι διανομείς προστατεύονται από τις ενεργητικές πωλήσεις άλλων αγοραστών στην αποκλειστική γεωγραφική περιοχή ή στην αποκλειστική πελατεία από τον προμηθευτή. Όταν ένας προμηθευτής κατανέμει μια αποκλειστική γεωγραφική περιοχή ή πελατεία σε περισσότερους από έναν διανομείς, όλοι αυτοί οι διανομείς επωφελούνται από την ίδια προστασία έναντι των ενεργητικών πωλήσεων άλλων αγοραστών, ενώ οι ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις μεταξύ των εν λόγω διανομέων δεν μπορούν να περιοριστούν.
- (104) Οι κάθετες συμφωνίες που χρησιμοποιούνται για την αποκλειστική διανομή θα πρέπει να καθορίζουν το πεδίο της εδαφικής περιοχής ή της πελατείας που κατανέμεται αποκλειστικά στους διανομείς. Η αποκλειστική γεωγραφική περιοχή μπορεί να καλύπτει το έδαφος ενός κράτους μέλους ή μια περιοχή μικρότερου ή μεγαλύτερου μεγέθους. Η αποκλειστική πελατεία μπορεί να οριστεί, για παράδειγμα, από το επάγγελμα των πελατών ή από κατάλογο συγκεκριμένων πελατών που επιλέγονται με βάση ένα ή περισσότερα αντικειμενικά κριτήρια. Ανάλογα με τα κριτήρια αυτά, η πελατεία μπορεί να περιορίζεται σε έναν μόνο πελάτη.
- (105) Όταν μια γεωγραφική περιοχή ή πελατεία δεν έχει κατανεμηθεί ακόμη αποκλειστικά σε έναν ή περισσότερους διανομείς, ο προμηθευτής μπορεί να διατηρήσει την εν λόγω γεωγραφική περιοχή ή πελατεία αποκλειστικά για τον ίδιο και θα πρέπει να ενημερώσει τους άλλους διανομείς του. Για τον σκοπό αυτόν, ο προμηθευτής δεν είναι υποχρεωμένος να δραστηριοποιείται εμπορικά στην αποκλειστική γεωγραφική περιοχή ή με την αποκλειστική πελατεία, δεδομένου ότι ο προμηθευτής μπορεί να

<sup>51</sup> Βλ. άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο ζ) του ΚΑΚΚΣ.



επιθυμεί να τις διατηρήσει αποκλειστικά για τον σκοπό της μελλοντικής κατανομής τους σε άλλους διανομείς.

4.6.1.2. Εφαρμογή του άρθρου 101 στα συστήματα αποκλειστικής διανομής

- (106) Σε ένα σύστημα διανομής στο οποίο ο προμηθευτής κατανέμει αποκλειστικά μια γεωγραφική περιοχή ή πελατεία σε έναν ή περισσότερους αγοραστές, οι βασικοί πιθανοί κίνδυνοι ανταγωνισμού είναι ο κατακερματισμός της αγοράς, ο οποίος μπορεί να διευκολύνει τις διακρίσεις ως προς τις τιμές, και ο περιορισμός του ενδοσηματικού ανταγωνισμού, ιδίως στο πλαίσιο της αποκλειστικότητας. Όταν οι περισσότεροι ή οι ισχυρότεροι προμηθευτές που δραστηριοποιούνται σε μια αγορά διαχειρίζονται σύστημα αποκλειστικής διανομής, η πρακτική αυτή μπορεί επίσης να αμβλύνει τον διασηματικό ανταγωνισμό και να διευκολύνει τις αθέμιτες συμπράξεις, τόσο σε επίπεδο προμηθευτών όσο και σε επίπεδο διανομής. Τέλος, η αποκλειστική διανομή μπορεί να οδηγήσει στον αποκλεισμό και άλλων διανομέων και, συνεπώς, να περιορίσει τον ανταγωνισμό σε επίπεδο διανομής.
- (107) Οι συμφωνίες αποκλειστικής διανομής εξαιρούνται από τον ΚΑΚΚΣ όταν το μερίδιο αγοράς τόσο του προμηθευτή όσο και του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30 % και οι εν λόγω συμφωνίες δεν περιέχουν περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας. Μια συμφωνία αποκλειστικής διανομής μπορεί να εξακολουθήσει να επωφελείται από τη δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας σε περίπτωση που συνδυάζεται με άλλους κάθετους περιορισμούς μη ιδιαίτερης σοβαρότητας, όπως η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού που περιορίζεται σε πέντε έτη, η επιβολή όρων ως προς τις ποσότητες ή η αποκλειστική προμήθεια. Ωστόσο, όταν ο αριθμός των αποκλειστικών διανομέων δεν είναι περιορισμένος και δεν καθορίζεται κατ' αναλογία προς την κατανεμηθείσα γεωγραφική περιοχή ή πελατεία κατά τρόπο ώστε να εξασφαλίζεται ένας ορισμένος όγκος επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που διατηρεί τις επενδυτικές τους προσπάθειες, το εν λόγω σύστημα διανομής είναι απίθανο να επιφέρει βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας. Εάν διαπιστωθούν αισθητά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα, είναι πιθανό να αρθεί το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ.
- (108) Στο υπόλοιπο του παρόντος τμήματος παρέχονται κατευθύνσεις σχετικά με την αξιολόγηση των ατομικών περιπτώσεων συμφωνιών αποκλειστικής διανομής όταν το μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το όριο του 30 %.
- (109) Ο αριθμός των διανομέων στους οποίους έχει κατανεμηθεί αποκλειστικά μια γεωγραφική περιοχή ή πελατεία είναι σημαντικός για την αξιολόγηση του συστήματος αποκλειστικής διανομής. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των διανομέων τόσο μικρότερη είναι η μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού, αλλά και η πιθανότητα οι αποκλειστικοί διανομείς να έχουν λόγους να επενδύσουν για την ανάπτυξη του συγκεκριμένου σήματος και την προώθηση του προϊόντος ή των προϊόντων του προμηθευτή.
- (110) Καθοριστική σημασία έχει η θέση που κατέχουν στην αγορά ο προμηθευτής και οι ανταγωνιστές του, καθώς η μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού θα δημιουργήσει προβλήματα μόνον εάν ο διασηματικός ανταγωνισμός είναι περιορισμένος. Όσο ισχυρότερη είναι η θέση του προμηθευτή, κυρίως πάνω από το όριο του 30 %, τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα να είναι περιορισμένος ο διασηματικός ανταγωνισμός και τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος που ανακύπτει για τον ανταγωνισμό λόγω της μείωσης του ενδοσηματικού ανταγωνισμού.

- (111) Η θέση των ανταγωνιστών του προμηθευτή μπορεί να έχει διττή σημασία. Η παρουσία ισχυρών ανταγωνιστών θα καταδείξει εν γένει ότι οποιαδήποτε μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού, η οποία μπορεί να είναι ιδιαίτερα σημαντική στο πλαίσιο της αποκλειστικής διανομής, αντισταθμίζεται από επαρκές επίπεδο διασηματικού ανταγωνισμού. Ωστόσο, εάν ο αριθμός των προμηθευτών σε μια αγορά περιοριστεί αρκετά και η θέση που κατέχουν στην αγορά είναι σχεδόν παρεμφερής από πλευράς μεριδίου αγοράς, παραγωγικής ικανότητας και δικτύου διανομής, υπάρχει κίνδυνος αθέμιτης σύμπραξης και/ή άμβλυνσης του ανταγωνισμού. Η μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο αυτόν, ιδίως όταν αρκετοί προμηθευτές εφαρμόζουν παρόμοια συστήματα διανομής. Η πολλαπλή αποκλειστική αντιπροσωπεία, δηλαδή όταν πολλαπλοί προμηθευτές ορίζουν τον ίδιο ή τους ίδιους αποκλειστικούς διανομείς σε μια δεδομένη γεωγραφική περιοχή, μπορεί να αυξήσει περαιτέρω τον κίνδυνο αθέμιτης σύμπραξης και/ή άμβλυνσης του ανταγωνισμού τόσο σε επίπεδο προμηθευτών όσο και σε επίπεδο διανομέων. Εάν σε έναν ή περισσότερους διανομείς έχει χορηγηθεί το αποκλειστικό δικαίωμα διανομής δύο ή περισσότερων σημαντικών ανταγωνιζόμενων προϊόντων στην ίδια περιοχή, ο διασηματικός ανταγωνισμός είναι πιθανό να περιοριστεί αισθητά για τα σήματα αυτά, ιδίως στην περίπτωση γραμμικών τιμολογίων χονδρικής πώλησης. Όσο υψηλότερο είναι το αθροιστικό μερίδιο αγοράς των σημάτων που διανέμονται από τους αποκλειστικούς διανομείς πολλαπλών σημάτων τόσο αυξάνεται ο κίνδυνος αθέμιτης σύμπραξης και/ή άμβλυνσης του ανταγωνισμού και μειώνεται ο διασηματικός ανταγωνισμός. Εάν ένας ή περισσότεροι λιανοπωλητές είναι αποκλειστικοί διανομείς για ορισμένα σήματα, υπάρχει κίνδυνος η μείωση της τιμής χονδρικής πώλησης από έναν προμηθευτή για το σήμα του να μην μετακυλιστεί από κανέναν αποκλειστικό λιανοπωλητή στον τελικό καταναλωτή, καθώς η μετακύλιση αυτή θα μείωνε τις πωλήσεις και τα κέρδη των λιανοπωλητών από τα άλλα σήματα. Συνεπώς, σε αντίθεση με ό,τι θα συνέβαινε εάν δεν υπήρχαν οι πολλαπλές αποκλειστικές αντιπροσωπείες, οι προμηθευτές δεν θα έχουν ιδιαίτερο συμφέρον να ανταγωνίζονται μεταξύ τους ως προς τις τιμές. Τέτοιες περιπτώσεις σωρευτικών αποτελεσμάτων θα μπορούσαν να δικαιολογήσουν την άρση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ όταν τα μερίδια αγοράς των προμηθευτών και των αγοραστών είναι χαμηλότερα από το όριο του ΚΑΚΚΣ του 30 %.
- (112) Οι φραγμοί στην είσοδο, οι οποίοι ενδέχεται να εμποδίζουν τους προμηθευτές να δημιουργήσουν δικά τους δίκτυα ενοποιημένων διανομέων ή να βρουν εναλλακτικούς διανομείς είναι λιγότερο σημαντικοί κατά την αξιολόγηση των πιθανών αντιανταγωνιστικών αποτελεσμάτων της αποκλειστικής διανομής, ιδίως στο πλαίσιο της επιμερισμένης αποκλειστικής διανομής. Ο αποκλεισμός άλλων προμηθευτών δεν προκύπτει εφόσον η αποκλειστική διανομή δεν συνδυάζεται με προώθηση ενός και μόνου σήματος, γεγονός που υποχρεώνει ή ωθεί τον διανομέα να συγκεντρώνει τις παραγγελίες του για συγκεκριμένο τύπο προϊόντος σε έναν προμηθευτή. Μολονότι η προώθηση ενός και μόνου σήματος δεν επιβάλλει στον διανομέα την υποχρέωση να αγοράζει τα προϊόντα από τον ίδιο τον προμηθευτή, ο συνδυασμός της αποκλειστικής διανομής και της προώθησης ενός και μόνου σήματος μπορεί να δυσχεραίνει την εξεύρεση εναλλακτικών διανομέων από άλλους προμηθευτές.
- (113) Ο αποκλεισμός άλλων διανομέων δεν αποτελεί πρόβλημα εάν ο προμηθευτής που εφαρμόζει το σύστημα αποκλειστικής διανομής ορίζει μεγάλο αριθμό αποκλειστικών διανομέων στην ίδια αγορά και δεν επιβάλλονται σε αυτούς τους αποκλειστικούς

διανομείς περιορισμοί όσον αφορά τις πωλήσεις τους σε άλλους μη εξουσιοδοτημένους διανομείς. Αντιθέτως, ο αποκλεισμός άλλων διανομέων μπορεί να αποτελέσει πρόβλημα στην περίπτωση που υπάρχει ισχύς στην αγορά επόμενου σταδίου, ιδιαιτέρως στην περίπτωση των πολύ μεγάλων γεωγραφικών περιοχών όπου ένας αποκλειστικός διανομέας καθίσταται αποκλειστικός αγοραστής για μια ολόκληρη αγορά. Ως παράδειγμα θα μπορούσε να αναφερθεί μια αλυσίδα σουπερμάρκετ που καθίσταται ο μοναδικός διανομέας ενός ηγετικού σήματος σε μια εθνική αγορά λιανικής πώλησης τροφίμων. Ο αποκλεισμός άλλων διανομέων από την αγορά καθίσταται ακόμη σοβαρότερος στην περίπτωση πολλαπλής αποκλειστικής αντιπροσωπείας.

- (114) Η αγοραστική ισχύς μπορεί επίσης να αυξάνει τον κίνδυνο αθέμιτης σύμπραξης εκ μέρους του αγοραστή, όταν οι συμφωνίες αποκλειστικής διανομής επιβάλλονται από σημαντικούς αγοραστές, που ενδεχομένως εδρεύουν στην ίδια ή σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, σε έναν ή περισσότερους προμηθευτές.
- (115) Η αξιολόγηση της δυναμικής της αγοράς είναι σημαντική, καθώς η αυξανόμενη ζήτηση, οι μεταβαλλόμενες τεχνολογίες και οι μεταβαλλόμενες θέσεις στην αγορά μπορεί να μειώσουν τις πιθανότητες αρνητικών αποτελεσμάτων σε σύγκριση με τις ώριμες αγορές.
- (116) Το επίπεδο εμπορίου είναι σημαντικό κριτήριο, καθώς τα ενδεχόμενα αρνητικά αποτελέσματα μπορεί να διαφέρουν μεταξύ του επιπέδου χονδρικής και λιανικής πώλησης. Η αποκλειστική διανομή εφαρμόζεται κυρίως στη διανομή τελικών αγαθών ή υπηρεσιών. Η άμβλυνση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού είναι ιδιαίτερα πιθανή σε επίπεδο λιανικής πώλησης, εάν συνδυάζεται με μεγάλες γεωγραφικές περιοχές, αφού οι τελικοί καταναλωτές ίσως έχουν ελάχιστες δυνατότητες επιλογής μεταξύ ενός διανομέα με υψηλές τιμές/υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και ενός διανομέα με χαμηλές τιμές/χαμηλό επίπεδο υπηρεσιών για ένα σημαντικό σήμα.
- (117) Ένας παραγωγός που επιλέγει έναν έμπορο χονδρικής πώλησης ως αποκλειστικό διανομέα του, προβαίνει συνήθως στην επιλογή αυτή για μια μεγαλύτερη γεωγραφική περιοχή, όπως ένα ολόκληρο κράτος μέλος. Στον βαθμό που ο έμπορος χονδρικής πώλησης μπορεί να πωλεί τα προϊόντα χωρίς περιορισμό στους λιανοπωλητές του επόμενου σταδίου, είναι απίθανο να υπάρχουν αισθητά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα. Μια πιθανή άμβλυνση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού σε επίπεδο χονδρικής πώλησης θα ήταν εύκολο να αντισταθμισθεί από τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας που επιτυγχάνεται σε επίπεδο υλικοτεχνικής υποδομής και εμπορικής προώθησης, ιδίως όταν ο παραγωγός έχει την έδρα του σε άλλο κράτος μέλος. Ωστόσο, οι πιθανοί κίνδυνοι για τον διασηματικό ανταγωνισμό σε περίπτωση πολλαπλών αποκλειστικών αντιπροσωπειών είναι μεγαλύτεροι σε επίπεδο χονδρικής απ' ό,τι σε επίπεδο λιανικής πώλησης. Εάν ένας έμπορος χονδρικής πώλησης καταστεί αποκλειστικός διανομέας σημαντικού αριθμού προμηθευτών, υπάρχει κίνδυνος όχι μόνο να μειωθεί ο ανταγωνισμός μεταξύ των σχετικών σημάτων, αλλά και υψηλότερος κίνδυνος να αποκλειστεί η αγορά στο επίπεδο του χονδρικού εμπορίου.
- (118) Η αξιολόγηση ενός συστήματος αποκλειστικής διανομής μέσω του οποίου ο προμηθευτής κατανέμει αποκλειστικά την πελατεία σε έναν ή περισσότερους αγοραστές υπόκειται στους ίδιους παράγοντες με εκείνους που αναφέρονται στις παραγράφους 100 έως 117 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών και θα πρέπει να λαμβάνει επίσης υπόψη τις ακόλουθες κατευθύνσεις:

- (119) Όσον αφορά την αποκλειστική κατανομή της γεωγραφικής περιοχής, η αποκλειστική κατανομή μιας πελατείας δυσχεραίνει κατά κανόνα τα περιθώρια αξιοποίησης των αποκλίσεων των τιμών εκ μέρους των πελατών. Επιπλέον, δεδομένου ότι κάθε εξουσιοδοτημένος διανομέας έχει τη δική του κατηγορία πελατών, ενδέχεται να είναι δύσκολο για τους διανομείς που δεν έχουν προβεί σε αποκλειστική κατανομή πελατείας να εξασφαλίσουν τα προϊόντα από τον προμηθευτή. Ως εκ τούτου, μειώνονται τα περιθώρια αξιοποίησης των αποκλίσεων των τιμών εκ μέρους άλλων διανομέων.
- (120) Παρ' όλα αυτά, ένα σύστημα αποκλειστικής διανομής που περιορίζει τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 μπορεί να οδηγήσει σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας που πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 και, ως εκ τούτου, εξαιρείται από την εφαρμογή του άρθρου 101 σε ατομική βάση.
- (121) Όπως αναφέρεται στην παράγραφο 112 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, είναι απίθανο να προκύψει αποκλεισμός των άλλων προμηθευτών, εκτός εάν η αποκλειστική διανομή συνδυάζεται με την προώθηση ενός και μόνου σήματος. Ωστόσο, ακόμη και όταν η αποκλειστική διανομή συνδυάζεται με την προώθηση ενός και μόνου σήματος, ο αποκλεισμός των άλλων προμηθευτών από την αγορά φαίνεται ελάχιστα πιθανός, εκτός ίσως όταν η προώθηση ενός και μόνου σήματος εφαρμόζεται σε ένα πυκνό δίκτυο αποκλειστικών διανομέων με μικρές γεωγραφικές περιοχές ή σε περίπτωση σωρευτικού αποτελέσματος. Στην περίπτωση αυτή, θα πρέπει να εφαρμόζονται οι αρχές για την προώθηση ενός και μόνου σήματος που ορίζονται στο τμήμα 8.2.1 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Ωστόσο, όταν ο συνδυασμός της αποκλειστικής διανομής και της προώθησης ενός και μόνου σήματος δεν οδηγεί σε σημαντικό αποκλεισμό, μπορεί στην πραγματικότητα να είναι επωφελής για τον ανταγωνισμό αυξάνοντας τα κίνητρα για τον αποκλειστικό διανομέα να επικεντρώσει τις προσπάθειές του σε συγκεκριμένο εμπορικό σήμα. Συνεπώς, εάν δεν υπάρχει σημαντικό στεγανοποιητικό αποτέλεσμα αυτού του είδους, ο συνδυασμός της αποκλειστικής διανομής και της προώθησης ενός και μόνου σήματος μπορεί κάλλιστα να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας, ιδίως σε επίπεδο χονδρικής πώλησης.
- (122) Ο συνδυασμός της αποκλειστικής διανομής με την αποκλειστική προμήθεια, που απαιτεί από τους αποκλειστικούς διανομείς να αγοράζουν τις προμήθειές τους για το σήμα του προμηθευτή απευθείας από τον προμηθευτή, αυξάνει τους κινδύνους ανταγωνισμού που συνδέονται με τη μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού και τον κατακερματισμό της αγοράς, γεγονός που μπορεί να διευκολύνει ιδίως τις διακρίσεις ως προς τις τιμές. Η αποκλειστική διανομή περιορίζει ήδη τα περιθώρια αξιοποίησης των αποκλίσεων των τιμών εκ μέρους των πελατών, διότι περιορίζει τον αριθμό των διανομέων και συνδυάζεται συνήθως με περιορισμούς των ενεργητικών πωλήσεων που επιβάλλονται σε άλλους διανομείς για την προστασία των επενδύσεων που υλοποιούν οι αποκλειστικοί διανομείς στην αποκλειστική γεωγραφική περιοχή. Η αποκλειστική προμήθεια εξαλείφει επιπλέον τα πιθανά περιθώρια αξιοποίησης των αποκλίσεων των τιμών εκ μέρους των αποκλειστικών διανομέων, οι οποίοι δεν μπορούν να αγοράζουν από άλλους διανομείς στο πλαίσιο του συστήματος αποκλειστικής διανομής. Ως εκ τούτου, αυξάνονται οι πιθανότητες για τον προμηθευτή να περιορίσει τον ενδοσηματικό ανταγωνισμό εφαρμόζοντας διαφορετικούς όρους πώλησης εις βάρος των καταναλωτών, εκτός εάν ο

συνδυασμός της αποκλειστικής διανομής με την αποκλειστική προμήθεια επιτρέπει τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας οδηγώντας σε μείωση των τιμών.

- (123) Η φύση του προϊόντος μπορεί να έχει σημασία για την αξιολόγηση των πιθανών αντιανταγωνιστικών αποτελεσμάτων της αποκλειστικής διανομής. Τα αποτελέσματα αυτά θα είναι λιγότερο έντονα σε τομείς στους οποίους οι διαδικτυακές πωλήσεις είναι πιο διαδεδομένες. Έχει επίσης σημασία όταν εξετάζεται το θέμα των πιθανών βελτιώσεων της αποτελεσματικότητας, δηλαδή όταν έχει ήδη εξακριβωθεί η ύπαρξη αισθητού αντιανταγωνιστικού αποτελέσματος.
- (124) Η αποκλειστική διανομή μπορεί να οδηγήσει σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας, ιδίως στην περίπτωση που απαιτούνται επενδύσεις από διανομείς για την προστασία ή τη διαμόρφωση της εικόνας του σήματος, καθώς και για την παροχή υπηρεσιών που ενισχύουν τη ζήτηση. Κατά γενικό κανόνα, το επιχείρημα της αύξησης της αποτελεσματικότητας ευσταθεί ιδίως για τα νέα προϊόντα, τα σύνθετα προϊόντα και για προϊόντα οι ιδιότητες των οποίων είναι δύσκολο να εκτιμηθούν πριν από την κατανάλωση (τα λεγόμενα «προϊόντα εμπειρίας») ή ακόμη και μετά την κατανάλωση (τα λεγόμενα «προϊόντα εμπιστοσύνης»). Επιπλέον, η αποκλειστική διανομή μπορεί να οδηγήσει σε εξοικονόμηση δαπανών υλικοτεχνικής υποδομής λόγω των οικονομιών κλίμακας σε επίπεδο μεταφοράς και διανομής.
- (125) Η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που μπορεί να επέλθει από την επιμερισμένη αποκλειστικότητα μπορεί να θεωρηθεί ότι αντισταθμίζει τυχόν αρνητικά αποτελέσματα που μπορεί να έχει ένα τέτοιο σύστημα, υπό την προϋπόθεση ότι ο προμηθευτής μπορεί να αποδείξει ότι ο αριθμός των αποκλειστικών διανομέων έχει καθοριστεί κατ' αναλογία της κατανεμηθείσας γεωγραφικής περιοχής ή πελατείας κατά τρόπο ώστε να εξασφαλίζεται συγκεκριμένος όγκος επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που διατηρεί την επενδυτική προσπάθεια των διανομέων.
- (126) Τα συστήματα αποκλειστικής διανομής τα οποία βασίζονται στην αποκλειστική κατανομή πελατείας που περιορίζει τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 μπορούν επίσης να πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 και, ως εκ τούτου, να εξαιρούνται από την εφαρμογή του άρθρου 101 σε ατομική βάση. Η αποκλειστική κατανομή πελατείας μπορεί να οδηγήσει σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας όταν οι επενδύσεις των διανομέων είναι αναγκαίες για τη διαμόρφωση της εικόνας του σήματος ή όταν οι διανομείς υποχρεούνται να επενδύσουν, για παράδειγμα, σε ειδικό εξοπλισμό, δεξιότητες ή τεχνογνωσία προκειμένου να προσαρμοστούν στις απαιτήσεις της αποκλειστικής πελατείας που τους έχει κατανεμηθεί ή όταν οι επενδύσεις αυτές αποσκοπούν σε οικονομίες κλίμακας ή υλικοτεχνική υποδομή (για παράδειγμα, να υπάρξει λιανοπωλητής που ασχολείται αποκλειστικά με διαγωνισμούς των δημόσιων διοικήσεων για υπολογιστές ή είδη γραφείου). Η περίοδος απόσβεσης των επενδύσεων αυτών αποτελεί ένδειξη της διάρκειας για την οποία μπορεί να δικαιολογηθεί ένα σύστημα αποκλειστικής διανομής που βασίζεται στην αποκλειστική κατανομή πελατείας. Κατά γενικό κανόνα, η αποκλειστική κατανομή πελατείας θεωρείται περισσότερο δικαιολογημένη στην περίπτωση νέων ή σύνθετων προϊόντων, καθώς και προϊόντων που απαιτούν προσαρμογή στις ανάγκες των επιμέρους πελατών. Είναι πιθανότερο να υπάρχουν εντοπίσιμες διαφοροποιημένες ανάγκες για ενδιάμεσα προϊόντα τα οποία πωλούνται σε διαφορετικές κατηγορίες επαγγελματιών αγοραστών. Η κατανομή των τελικών καταναλωτών δεν είναι πιθανό να οδηγήσει σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας.
- (127) Παράδειγμα πολλαπλών αποκλειστικών αντιπροσωπειών σε ολιγοπωλιακή αγορά

Στην εθνική αγορά ενός τελικού προϊόντος, υπάρχουν τέσσερις ηγετικές επιχειρήσεις, κάθε μία από τις οποίες κατέχει μερίδιο αγοράς περίπου 20 %. Αυτές οι τέσσερις ηγετικές επιχειρήσεις πωλούν τα προϊόντα τους μέσω αποκλειστικών διανομέων σε επίπεδο λιανικής πώλησης. Στους λιανοπωλητές παραχωρείται μια αποκλειστική γεωγραφική περιοχή, η οποία αντιστοιχεί στην πόλη όπου είναι εγκατεστημένοι ή σε μια συνοικία της πόλης, εάν πρόκειται για μεγαλύτερες πόλεις. Στις περισσότερες γεωγραφικές περιοχές, οι τέσσερις ηγετικές επιχειρήσεις συμβαίνει να έχουν τον ίδιο αποκλειστικό λιανοπωλητή («πολλαπλή αντιπροσωπεία»), ο οποίος είναι συνήθως εγκατεστημένος σε κεντρικό σημείο και είναι αρκετά ειδικευμένος στο σχετικό προϊόν. Το υπόλοιπο 20 % της εθνικής αγοράς κατέχουν μικροί τοπικοί παραγωγοί, ο μεγαλύτερος από τους οποίους κατέχει μερίδιο αγοράς 5 % στην εθνική αγορά. Αυτοί οι τοπικοί παραγωγοί πωλούν κατά γενικό κανόνα τα προϊόντα τους μέσω άλλων λιανοπωλητών, κυρίως επειδή οι αποκλειστικοί διανομείς των τεσσάρων μεγαλύτερων προμηθευτών δεν δείχνουν συνήθως ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την πώληση λιγότερο γνωστών και φθηνότερων σημάτων. Στην αγορά αυτή υπάρχει έντονη διαφοροποίηση σημάτων και προϊόντων. Οι τέσσερις ηγετικές επιχειρήσεις πραγματοποιούν εθνικές διαφημιστικές εκστρατείες σε ευρεία κλίμακα και το κύρος των σημάτων τους στην αγορά είναι μεγάλο, ενώ οι μικρότεροι παραγωγοί δεν διαφημίζουν τα προϊόντα τους σε εθνικό επίπεδο. Η αγορά είναι αρκετά ώριμη, με σταθερή ζήτηση, και δεν υπάρχουν σημαντικές καινοτομίες σε επίπεδο προϊόντων και τεχνολογίας. Το προϊόν είναι σχετικά απλό.

Σε μια τέτοια oligοπωλιακή αγορά, υπάρχει κίνδυνος αθέμιτης σύμπραξης μεταξύ των τεσσάρων ηγετικών επιχειρήσεων. Ο κίνδυνος αυτός αυξάνεται λόγω των συμφωνιών πολλαπλής αντιπροσωπείας. Ο ενδοσηματικός ανταγωνισμός περιορίζεται λόγω της γεωγραφικής αποκλειστικότητας. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των τεσσάρων ηγετικών σημάτων είναι μειωμένος σε επίπεδο λιανικής πώλησης, αφού ένας λιανοπωλητής καθορίζει τις τιμές και των τεσσάρων σημάτων σε κάθε γεωγραφική περιοχή. Στο πλαίσιο της πολλαπλής αντιπροσωπείας, εάν ένας παραγωγός μειώσει την τιμή για τα προϊόντα που φέρουν το σήμα του, ο λιανοπωλητής δεν θα έσπευδε να μετακυλίσει την εν λόγω μείωση της τιμής στον τελικό καταναλωτή, καθώς αυτό θα συνεπαγόταν περιορισμό των πωλήσεων και των κερδών που πραγματοποιεί με τα άλλα σήματα. Συνεπώς, οι παραγωγοί δεν έχουν ιδιαίτερο συμφέρον να ανταγωνιστούν μεταξύ τους σε επίπεδο τιμών. Ο διασηματικός ανταγωνισμός σε επίπεδο τιμών περιορίζεται κυρίως στα προϊόντα σημάτων μειωμένου κύρους των μικρότερων παραγωγών. Δεν υπάρχουν πολλές δυνατότητες να γίνει επίκληση βελτίωσης της αποτελεσματικότητας όσον αφορά τη χρήση (κοινών) αποκλειστικών διανομέων, καθώς το προϊόν είναι σχετικά απλό, η μεταπώληση δεν προϋποθέτει ειδικές επενδύσεις ή κατάρτιση και η διαφήμιση πραγματοποιείται κατά κύριο λόγο στο επίπεδο των παραγωγών.

Παρά το γεγονός ότι καθεμιά από τις ηγετικές επιχειρήσεις κατέχει μερίδιο αγοράς χαμηλότερο του ορίου, ενδέχεται να μην πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 και να είναι αναγκαία η άρση του ευεργετήματος της απαλλαγής κατά κατηγορία για τις συμφωνίες που συνάπτονται με διανομείς των οποίων το μερίδιο αγοράς είναι χαμηλότερο του 30 % στην αγορά προμήθειας.

(128) Παράδειγμα αποκλειστικής κατανομής πελατείας

Μια εταιρεία έχει αναπτύξει ένα υπερσύγχρονο σύστημα πυρόσβεσης. Η εταιρεία κατέχει επί του παρόντος μερίδιο αγοράς 40 % στην αγορά του προϊόντος αυτού. Όταν άρχισε να πωλεί το νέο σύστημα είχε μερίδιο αγοράς 20 % με ένα παλαιότερο

προϊόν. Η εγκατάσταση αυτού του νέου συστήματος πυρόσβεσης εξαρτάται από το είδος του κτιρίου όπου τοποθετείται και από τη χρήση του κτιρίου (π.χ. γραφεία, εργοστάσιο χημικών προϊόντων ή νοσοκομείο). Η εταιρεία όρισε έναν αριθμό διανομέων για την πώληση και την εγκατάσταση του υπερσύγχρονου συστήματος πυρόσβεσης. Κάθε διανομέας έπρεπε να εκπαιδεύσει τους υπαλλήλους του για τις γενικές και τις ειδικές απαιτήσεις εγκατάστασης του υπερσύγχρονου συστήματος πυρόσβεσης για μία συγκεκριμένη κατηγορία πελατών. Για να εξασφαλιστεί η ειδίκευση των διανομέων, η εταιρεία παραχώρησε σε κάθε διανομέα μια αποκλειστική κατηγορία πελατών και απαγόρευσε την πραγματοποίηση ενεργητικών πωλήσεων προς τις αποκλειστικές κατηγορίες πελατών των άλλων διανομέων. Μετά την παρέλευση πέντε ετών, θα επιτρέπεται σε όλους τους αποκλειστικούς διανομείς να πραγματοποιούν ενεργητικές πωλήσεις προς όλες τις κατηγορίες πελατών, ώστε να καταργηθεί το σύστημα αποκλειστικής κατανομής της πελατείας. Ο προμηθευτής θα μπορεί πλέον τότε και αυτός να πωλεί σε νέους διανομείς. Η αγορά είναι αρκετά δυναμική, με δύο πρόσφατες εισόδους νέων ανταγωνιστών και αρκετές τεχνολογικές εξελίξεις. Οι ανταγωνιστές, με μερίδια αγοράς που κυμαίνονται από 5 % έως 25 %, αναβαθμίζουν επίσης τα προϊόντα τους.

Δεδομένου ότι η αποκλειστικότητα έχει περιορισμένη χρονική διάρκεια και παρέχει τη δυνατότητα στους διανομείς να αποσβέσουν τις επενδύσεις τους και να επικεντρώσουν τις αρχικές τους προσπάθειες πωλήσεων σε μια συγκεκριμένη κατηγορία πελατών ώστε να εξοικειωθούν με το συγκεκριμένο είδος συναλλαγών, και καθώς τα πιθανά αντανταγωνιστικά αποτελέσματα φαίνονται περιορισμένα σε μια δυναμική αγορά, θεωρείται πιθανό ότι πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

#### 4.6.2. *Συστήματα επιλεκτικής διανομής*

##### 4.6.2.1. Ορισμός των συστημάτων επιλεκτικής διανομής

- (129) Σύμφωνα με τον ορισμό που παρέχεται στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο η) του ΚΑΚΚΣ, σε ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής, ο προμηθευτής αναλαμβάνει να πωλεί τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες, άμεσα ή έμμεσα, μόνο σε επιλεγμένους διανομείς με βάση ορισμένα κριτήρια και εφόσον οι διανομείς αυτοί αναλαμβάνουν την υποχρέωση να μην πωλούν τα εν λόγω αγαθά ή υπηρεσίες σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς στη συγκεκριμένη περιοχή εντός της οποίας ο προμηθευτής εφαρμόζει το σύστημα αυτό.
- (130) Τα κριτήρια που χρησιμοποιεί ο προμηθευτής για την επιλογή διανομέων μπορεί να είναι ποιοτικού και/ή ποσοτικού χαρακτήρα. Τα ποιοτικά κριτήρια είναι αντικειμενικά κριτήρια που απαιτούνται από τη φύση του προϊόντος, όπως η κατάρτιση του προσωπικού πωλήσεων, η υπηρεσία που παρέχεται στο σημείο πώλησης και το φάσμα των προϊόντων που πωλούνται<sup>52</sup>. Τα ποσοτικά κριτήρια περιορίζουν τον δυνητικό αριθμό των διανομέων πιο άμεσα, με την απαίτηση, για παράδειγμα, ελάχιστων ή μέγιστων πωλήσεων ή με τον καθορισμό του αριθμού των διανομέων. Τα κριτήρια αυτά μπορούν να τροποποιηθούν καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας επιλεκτικής διανομής.

<sup>52</sup>

Βλ., π.χ., απόφαση στην υπόθεση T-88/92 *Groupement d'achat Édouard Leclerc κατά Επιτροπής*, EU:T:1996:192, σκέψεις 125 και επ.

(131) Τα συστήματα επιλεκτικής διανομής είναι συγκρίσιμα με τα συστήματα αποκλειστικής διανομής, υπό την έννοια ότι περιορίζουν τον αριθμό των εξουσιοδοτημένων διανομέων και τις δυνατότητες μεταπώλησης. Η διαφορά σε σχέση με την αποκλειστική διανομή συνίσταται στον περιορισμό του αριθμού των διανομέων με βάση συγκεκριμένα κριτήρια επιλογής. Μια άλλη διαφορά σε σύγκριση με την αποκλειστική διανομή είναι ότι ο περιορισμός όσον αφορά τη μεταπώληση δεν αφορά τις ενεργητικές πωλήσεις σε αποκλειστική γεωγραφική περιοχή ή σε αποκλειστική πελατεία, αλλά τις ενεργητικές και τις παθητικές πωλήσεις σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς, με αποτέλεσμα οι πιθανοί αγοραστές να είναι μόνο οι αναγνωρισμένοι διανομείς και οι τελικοί καταναλωτές.

#### 4.6.2.2. Εφαρμογή του άρθρου 101 στα συστήματα επιλεκτικής διανομής

(132) Οι πιθανοί κίνδυνοι των συστημάτων επιλεκτικής διανομής για τον ανταγωνισμό είναι η μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού και, ιδίως στην περίπτωση σωρευτικού αποτελέσματος, ο αποκλεισμός ορισμένων ειδών διανομέων, καθώς και η άμβλυνση του ανταγωνισμού και ενδεχομένως η διευκόλυνση των αθέμιτων συμπράξεων μεταξύ αγοραστών λόγω του περιορισμού του αριθμού τους.

(133) Η αξιολόγηση των πιθανών αντιανταγωνιστικών αποτελεσμάτων της επιλεκτικής διανομής θα πρέπει να επικεντρώνεται πρωτίστως στη συμμόρφωση του συστήματος επιλεκτικής διανομής με το άρθρο 101 παράγραφος 1. Για τον σκοπό αυτόν, πρέπει να γίνεται διάκριση μεταξύ της καθαρά ποιοτικής επιλεκτικής διανομής και της ποσοτικής επιλεκτικής διανομής.

(134) Η καθαρά ποιοτική επιλεκτική διανομή, όταν οι διανομείς επιλέγονται μόνο βάσει αντικειμενικών κριτηρίων που απαιτεί η φύση του προϊόντος, δεν θέτει άμεσο όριο στον αριθμό των διανομέων. Εφόσον πληρούνται οι τρεις προϋποθέσεις που καθόρισε το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο στην απόφαση *Metro*<sup>53</sup> (τα λεγόμενα «κριτήρια *Metro*»), η καθαρά ποιοτική επιλεκτική διανομή θεωρείται κατά γενικό κανόνα ότι δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, διότι είναι δυνατό να τεκμαίρεται ότι ο περιορισμός του ενδοσηματικού ανταγωνισμού που συνδέεται με την επιλεκτική διανομή αντισταθμίζεται από τη βελτίωση του διασηματικού ανταγωνισμού ποιότητας<sup>54</sup>. Πρώτον, η φύση των υπό εξέταση αγαθών ή υπηρεσιών πρέπει να καθιστά αναγκαία την ύπαρξη συστήματος επιλεκτικής διανομής. Αυτό σημαίνει ότι, λαμβανομένης υπόψη της φύσης του οικείου προϊόντος, ένα τέτοιο σύστημα πρέπει να συνιστά θεμιτή απαίτηση για τη διατήρηση της ποιότητάς του και τη διασφάλιση της ορθής χρήσης του. Για παράδειγμα, ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής που δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 μπορεί να λειτουργεί για προϊόντα υψηλής ποιότητας ή υψηλής τεχνολογίας<sup>55</sup>. Η

<sup>53</sup> Βλ. αποφάσεις στην υπόθεση 31/80, *NV L'Oréal και SA L'Oréal κατά PVBA*, EU:C:1980:289, σκέψεις 15-16· υπόθεση 26/76, *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG κατά Επιτροπής* («*Metro I*»), EU:C:1977:167, σκέψεις 20-21· υπόθεση C-439/09, *Pierre Fabre Dermo-Cosmetique SAS κατά Président de l'Autorité de la concurrence*, EU:C:2011:649, σκέψη 41· υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, EU:C:2017:941, σκέψη 24.

<sup>54</sup> Βλ. αποφάσεις στην υπόθεση 26/76, *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG κατά Επιτροπής* («*Metro I*»), EU:C:1977:167, σκέψεις 20-22· υπόθεση 107/82, *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG κατά Επιτροπής*, EU:C:1983:293, σκέψεις 33, 34 και 73· υπόθεση 75/84, *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG κατά Επιτροπής* («*Metro II*»), EU:C:1986:399, σκέψη 45· υπόθεση T-88/92, *Groupement d'Achat Édouard Leclerc κατά Επιτροπής*, EU:T:1996:192, σκέψη 106.

<sup>55</sup> Αποφάσεις στην υπόθεση 26/76, *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG κατά Επιτροπής* («*Metro I*»), EU:C:1977:167· υπόθεση 107/82, *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG κατά Επιτροπής*, EU:C:1983:293.



λειτουργία συστήματος επιλεκτικής διανομής μπορεί επίσης να είναι αναγκαία για προϊόντα πολυτελείας. Η ποιότητα των εν λόγω προϊόντων μπορεί να προκύπτει όχι μόνο από τα υλικά χαρακτηριστικά τους, αλλά και από την αίσθηση πολυτέλειας που τα περιβάλλει. Επομένως, η δημιουργία ενός συστήματος επιλεκτικής διανομής με το οποίο επιδιώκεται να διασφαλιστεί ότι τα προϊόντα εκτίθενται κατά τρόπο που συμβάλλει στη διατήρηση αυτής της αίσθησης πολυτέλειας μπορεί να είναι αναγκαία για τη διατήρηση της ποιότητάς τους<sup>56</sup>. Δεύτερον, οι μεταπωλητές πρέπει να επιλέγονται με βάση αντικειμενικά κριτήρια ποιοτικής φύσης που ορίζονται με ομοιόμορφο τρόπο για όλους τους δυνητικούς μεταπωλητές και εφαρμόζονται χωρίς διακρίσεις. Παρότι η νομολογία δεν επιβάλλει υποχρέωση γνωστοποίησης των ποιοτικών κριτηρίων σε όλους τους δυνητικούς μεταπωλητές, η διαφάνεια αυτή μπορεί να αυξήσει την πιθανότητα εκπλήρωσης των κριτηρίων Metro<sup>57</sup>. Τρίτον, τα προβλεπόμενα κριτήρια δεν πρέπει να υπερβαίνουν το μέτρο που είναι αναγκαίο<sup>58</sup>.

- (135) Η αξιολόγηση της επιλεκτικής διανομής βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1 επιβάλλει επίσης την υποχρέωση χωριστής ανάλυσης κάθε δυνητικά περιοριστικής ρήτηρας της συμφωνίας βάσει των κριτηρίων Metro<sup>59</sup>. Η υποχρέωση αυτή σημαίνει, ειδικότερα, ότι πρέπει να διαπιστώνεται αν η περιοριστική ρήτρα είναι αναλογική σε σχέση με τον επιδιωκόμενο στόχο του συστήματος επιλεκτικής διανομής και αν υπερβαίνει το μέτρο που είναι αναγκαίο για την επίτευξη του σκοπού αυτού<sup>60</sup>. Οι εν λόγω απαιτήσεις είναι απίθανο να πληρούνται από περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας. Αντιθέτως, για παράδειγμα, η απαγόρευση που επιβάλλει ένας προμηθευτής προϊόντων πολυτελείας στους εξουσιοδοτημένους διανομείς του να χρησιμοποιούν, κατά τρόπο που να φαίνεται προς τα έξω, επιγραμμικές πλατφόρμες τρίτων μπορεί να θεωρηθεί κατάλληλη, εφόσον τους επιτρέπει τη διαδικτυακή διαφήμιση σε τρίτες πλατφόρμες και τη χρήση των διαδικτυακών μηχανών αναζήτησης, οπότε, οι πελάτες έχουν κανονικά τη δυνατότητα να ανευρίσκουν τη διαδικτυακή προσφορά των εξουσιοδοτημένων διανομέων χρησιμοποιώντας τέτοιες μηχανές αναζήτησης, και δεν υπερβαίνει το μέτρο που είναι αναγκαίο για τη διαφύλαξη της εικόνας πολυτέλειας των προϊόντων αυτών<sup>61</sup>. Στην περίπτωση αυτή, δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 ούτε απαιτείται περαιτέρω ανάλυση.
- (136) Ακόμη και αν τα συστήματα ποιοτικής και/ή ποσοτικής επιλεκτικής διανομής δεν πληρούν τα κριτήρια Metro, μπορούν να επωφεληθούν από την περιοχή ασφαλείας, υπό την προϋπόθεση ότι το μερίδιο αγοράς τόσο του προμηθευτή όσο και του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30 % έκαστο και η συμφωνία δεν περιέχει περιορισμούς

<sup>56</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, EU:C:2017:941, σκέψεις 25 έως 29.

<sup>57</sup> Βλ. επίσης, κατ' αναλογία, απόφαση στην υπόθεση C-158/11 *Auto 24 SARL κατά Jaguar Land Rover France SAS*, EU:C:2012:351.

<sup>58</sup> Βλ. αποφάσεις στην υπόθεση 31/80, *NV L'Oréal και SA L'Oréal κατά PVBA*, EU:C:1980:289, σκέψεις 15-16· υπόθεση 26/76, *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG κατά Επιτροπής* («Metro I»), EU:C:1977:167, σκέψεις 20-21· υπόθεση 107/82, *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG κατά Επιτροπής*, EU:C:1983:293, σκέψη 35· υπόθεση T-19/91, *Société d'Hygiène Dermatologique de Vichy κατά Επιτροπής*, EU:T:1992:28, σκέψη 65.

<sup>59</sup> Βλ. παράγραφο 134 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

<sup>60</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, EU:C:2017:941, σκέψεις 43 και επ.

<sup>61</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, EU:C:2017:941, σκέψεις 43 και επ., και ιδίως σκέψη 67.

ιδιαίτερης σοβαρότητας<sup>62</sup>. Το ευεργέτημα της απαλλαγής δεν χάνεται εάν η επιλεκτική διανομή συνδυάζεται με άλλους κάθετους περιορισμούς μη ιδιαίτερης σοβαρότητας, όπως η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού. Ο κανονισμός απαλλαγής κατά κατηγορία εφαρμόζεται ανεξάρτητα από τη φύση του σχετικού προϊόντος και τη φύση των κριτηρίων επιλογής. Ωστόσο, όταν η επιλεκτική διανομή ή τα εφαρμοζόμενα κριτήρια δεν απαιτούνται λόγω των χαρακτηριστικών του προϊόντος<sup>63</sup> ή όταν οι διανομείς υποχρεούνται να διαθέτουν ένα ή περισσότερα παραδοσιακά καταστήματα ή να παρέχουν συγκεκριμένες υπηρεσίες, στην περίπτωση αυτή το σύστημα διανομής δεν οδηγεί κατά γενικό κανόνα σε επαρκείς βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που θα μπορούσαν να αντισταθμίσουν μια σημαντική μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού. Εάν διαπιστωθούν αισθητά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα, είναι πιθανό να αρθεί το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ.

- (137) Στο υπόλοιπο του παρόντος τμήματος παρέχονται κατευθύνσεις σχετικά με την ατομική αξιολόγηση του συστήματος επιλεκτικής διανομής που δεν πληροί τα κριτήρια Metro και δεν καλύπτεται από τον ΚΑΚΚΣ ή στην περίπτωση των σωρευτικών επιπτώσεων που προκύπτουν από παράλληλα δίκτυα επιλεκτικής διανομής στην ίδια αγορά.
- (138) Η θέση που κατέχουν στην αγορά ο προμηθευτής και οι ανταγωνιστές του έχει πρωταρχική σημασία για την αξιολόγηση των πιθανών αντιανταγωνιστικών αποτελεσμάτων, καθώς η άμβλυνση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού μπορεί να αποτελεί πρόβλημα μόνο εάν είναι περιορισμένος ο διασηματικός ανταγωνισμός. Όσο ισχυρότερη είναι η θέση του προμηθευτή, κυρίως πάνω από το όριο του 30 %, τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος που ανακύπτει για τον ανταγωνισμό λόγω της έντονης άμβλυνσης του ενδοσηματικού ανταγωνισμού. Ένας άλλος σημαντικός παράγοντας είναι ο αριθμός των δικτύων επιλεκτικής διανομής που υπάρχουν στην ίδια αγορά. Όταν η επιλεκτική διανομή εφαρμόζεται μόνο από έναν προμηθευτή στην αγορά, η ποσοτική επιλεκτική διανομή δεν παράγει κατά κανόνα καθαρά αρνητικά αποτελέσματα. Στην πράξη, ωστόσο, η επιλεκτική διανομή εφαρμόζεται συχνά από πολλούς προμηθευτές σε μια συγκεκριμένη αγορά.
- (139) Η θέση των ανταγωνιστών μπορεί να έχει διττή σημασία. Από τη μία πλευρά, η παρουσία ισχυρών ανταγωνιστών θα καταδείξει εν γένει ότι η μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού, η οποία μπορεί να είναι ιδιαίτερα σημαντική στο πλαίσιο της αποκλειστικής διανομής, αντισταθμίζεται από επαρκές επίπεδο διασηματικού ανταγωνισμού. Από την άλλη πλευρά, στην περίπτωση σωρευτικού αποτελέσματος, όταν η πλειονότητα των ηγετικών προμηθευτών σε μια αγορά εφαρμόζουν επιλεκτική διανομή, θα μπορούσε να υπάρξει αποκλεισμός ορισμένων ειδών διανομέων (δηλαδή των εκπτώτικων καταστημάτων). Ο κίνδυνος αποκλεισμού των πιο αποτελεσματικών διανομέων είναι μεγαλύτερος στην περίπτωση της επιλεκτικής διανομής απ' ό,τι της αποκλειστικής διανομής, λόγω των περιορισμών στις πωλήσεις προς μη εξουσιοδοτημένους διανομείς που επιβάλλονται

<sup>62</sup> Βλ. αποφάσεις στην υπόθεση C-439/09, *Pierre Fabre Dermo-Cosmetique SAS κατά Président de l'Autorité de la concurrence*, EU:C:2011:649· βλ. επίσης, κατ' αναλογία, υπόθεση C-158/11 *Auto 24 SARL κατά Jaguar Land Rover France SAS*, EU:C:2012:351.

<sup>63</sup> Βλ., για παράδειγμα, αποφάσεις του Γενικού Δικαστηρίου στην υπόθεση T-19/92, *Groupement d'achat Edouard Leclerc κατά Επιτροπής*, Συλλογή 1996, σ. II-1851, σκέψεις 112 έως 123· υπόθεση T-88/92, *Groupement d'achat Edouard Leclerc κατά Επιτροπής*, Συλλογή 1996, σ. II-1961, σκέψεις 106 έως 117, και την υπόθεση που μνημονεύεται στη προηγούμενη υποσημείωση.

στο πλαίσιο της επιλεκτικής διανομής. Ο περιορισμός αυτός έχει ως στόχο να προσδώσει στα συστήματα επιλεκτικής διανομής κλειστό χαρακτήρα, στο πλαίσιο του οποίου μόνο οι εξουσιοδοτημένοι διανομείς που πληρούν τα κριτήρια έχουν πρόσβαση στο προϊόν, ενώ καθίσταται ταυτόχρονα αδύνατη για τους μη εξουσιοδοτημένους διανομείς η απόκτηση προμηθειών. Συνεπώς, η επιλεκτική διανομή προσφέρεται ιδιαίτερα για την αποφυγή των πιέσεων που ασκούν τα εκπτωτικά καταστήματα (είτε πρόκειται για διανομείς που δραστηριοποιούνται αποκλειστικά μέσω του διαδικτύου είτε εκτός διαδικτύου) στα περιθώρια κέρδους τόσο του παραγωγού όσο και των εξουσιοδοτημένων διανομέων. Ο αποκλεισμός τέτοιων μεθόδων διανομής, είτε ως αποτέλεσμα της σωρευτικής χρήσης επιλεκτικής διανομής είτε λόγω της χρήσης της από έναν και μόνο προμηθευτή του οποίου το μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το 30 %, μειώνει τις δυνατότητες των καταναλωτών να αποκομίσουν τα ειδικά πλεονεκτήματα που προσφέρουν αυτές οι μέθοδοι διανομής, όπως χαμηλότερες τιμές, μεγαλύτερη διαφάνεια και ευρύτερη πρόσβαση στο προϊόν.

- (140) Όταν ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται σε μεμονωμένα δίκτυα επιλεκτικής διανομής, η άρση της απαλλαγής κατά κατηγορία ή η μη εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ μπορεί να εξεταστεί στην περίπτωση σωρευτικών αποτελεσμάτων. Ωστόσο, η εμφάνιση σωρευτικών αποτελεσμάτων δεν θεωρείται πιθανή όταν το μερίδιο της αγοράς που καλύπτεται από την επιλεκτική διανομή δεν υπερβαίνει το 50 %. Επίσης, θεωρείται απίθανο να δημιουργηθούν προβλήματα ανταγωνισμού όταν το ποσοστό κάλυψης της αγοράς είναι μεγαλύτερο από 50 %, αλλά το συνολικό μερίδιο αγοράς των πέντε μεγαλύτερων προμηθευτών δεν υπερβαίνει το 50 %. Όταν τόσο το μερίδιο των πέντε μεγαλύτερων προμηθευτών όσο και το μερίδιο της αγοράς που καλύπτεται από την επιλεκτική διανομή υπερβαίνουν το 50 %, η αξιολόγηση μπορεί να ποικίλλει ανάλογα με το κατά πόσον εφαρμόζουν επιλεκτική διανομή και οι πέντε μεγαλύτεροι προμηθευτές ή όχι. Όσο ισχυρότερη είναι η θέση των ανταγωνιστών που δεν εφαρμόζουν επιλεκτική διανομή τόσο μικρότερη είναι η πιθανότητα αποκλεισμού άλλων διανομέων. Προβλήματα ανταγωνισμού μπορεί να προκύψουν εάν και οι πέντε μεγαλύτεροι προμηθευτές εφαρμόζουν επιλεκτική διανομή. Αυτό ισχύει ιδίως σε περίπτωση που οι συμφωνίες που συνάπτονται από τους μεγαλύτερους προμηθευτές περιέχουν ποσοτικά κριτήρια επιλογής τα οποία περιορίζουν άμεσα τον αριθμό των εξουσιοδοτημένων διανομέων ή όταν τα ποιοτικά κριτήρια που εφαρμόζονται αποκλείουν ορισμένες μορφές διανομής, όπως η απαίτηση να υπάρχουν ένα ή περισσότερα παραδοσιακά καταστήματα ή να παρέχουν συγκεκριμένες υπηρεσίες οι οποίες μπορούν κατά κανόνα να παρέχονται μόνο σε συγκεκριμένη μορφή διανομής. Οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 είναι εν γένει απίθανο να πληρούνται εάν τα συστήματα επιλεκτικής διανομής που συμβάλλουν στο σωρευτικό αποτέλεσμα εμποδίζουν την πρόσβαση στην αγορά νέων διανομέων που έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιούν επαρκή όγκο πωλήσεων όσον αφορά τα εν λόγω προϊόντα. Ειδικότερα, οι τελικοί καταναλωτές είναι απίθανο να επωφεληθούν από τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας εάν τα συστήματα διανομής περιλαμβάνουν μόνο ορισμένους υφιστάμενους διαύλους, αποκλείοντας από την αγορά τα εκπτωτικά καταστήματα ή τους αποκλειστικά διαδικτυακούς διανομείς που προσφέρουν χαμηλότερες τιμές στους καταναλωτές. Πιο έμμεσες μορφές ποσοτικής επιλεκτικής διανομής, που προκύπτουν για παράδειγμα από τον συνδυασμό καθαρά ποιοτικών κριτηρίων επιλογής με την επιβολή στους διανομείς υποχρέωσης να πραγματοποιούν ένα ελάχιστο ποσό ετησίων αγορών, είναι λιγότερο πιθανό να συνεπάγονται καθαρά αρνητικά αποτελέσματα, εάν το ποσό αυτό δεν αντιπροσωπεύει σημαντικό ποσοστό του συνολικού κύκλου εργασιών του διανομέα που αντιστοιχεί στο εν λόγω είδος

προϊόντων και δεν υπερβαίνει το μέτρο που είναι αναγκαίο για την απόσβεση της επένδυσης στην οποία προέβη ο προμηθευτής ειδικά για τη συγκεκριμένη συμβατική σχέση και/ή την πραγματοποίηση οικονομικών κλίμακας στη διανομή. Ένας προμηθευτής με μερίδιο αγοράς που δεν υπερβαίνει το 5 % δεν θεωρείται κατά γενικό κανόνα ότι έχει σημαντική συμβολή στο σωρευτικό αποτέλεσμα.

- (141) Οι φραγμοί στην είσοδο έχουν κυρίως σημασία σε περίπτωση αποκλεισμού μη εξουσιοδοτημένων διανομέων από την αγορά. Οι φραγμοί στην είσοδο θα μπορούσαν να είναι σημαντικοί όταν η επιλεκτική διανομή εφαρμόζεται από παραγωγούς επώνυμων προϊόντων, δεδομένου ότι οι αποκλεισμένοι διανομείς από το σύστημα επιλεκτικής διανομής χρειάζονται κατά γενικό κανόνα χρόνο και σημαντικές επενδύσεις για να εισαγάγουν τα δικά τους σήματα ή να εξασφαλίσουν ανταγωνιστικές προμήθειες αλλού.
- (142) Η αγοραστική ισχύς μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο αθέμιτων συμπράξεων μεταξύ διανομέων. Οι διανομείς που κατέχουν ισχυρή θέση στην αγορά μπορεί να ωθήσουν τους προμηθευτές να εφαρμόζουν επιλεκτικά κριτήρια που θα απέκλειαν την πρόσβαση νέων και αποδοτικότερων διανομέων στην αγορά. Κατά συνέπεια, η αγοραστική ισχύς μπορεί να μεταβάλει αισθητά την ανάλυση των πιθανών ανταγωνιστικών αποτελεσμάτων της επιλεκτικής διανομής. Αποκλεισμός αποδοτικότερων λιανοπωλητών από την αγορά είναι πιθανό να προκύψει ιδίως σε περίπτωση ισχυρής οργάνωσης διανομέων που επιβάλλει στον προμηθευτή κριτήρια επιλογής με στόχο τον περιορισμό της διανομής προς όφελος των μελών της.
- (143) Το άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του ΚΑΚΚΣ προβλέπει ότι ο προμηθευτής δεν μπορεί να επιβάλλει στους εξουσιοδοτημένους διανομείς άμεση ή έμμεση υποχρέωση να μην πωλούν σήματα ορισμένων ανταγωνιζόμενων προμηθευτών. Σκοπός της διάταξης αυτής είναι να αποφευχθεί οριζόντια αθέμιτη σύμπραξη για τον αποκλεισμό συγκεκριμένων σημάτων μέσω της δημιουργίας μιας επιλεγμένης ομάδας σημάτων από ηγετικούς προμηθευτές. Αυτό το είδος υποχρέωσης δεν είναι πιθανό να τύχει απαλλαγής εφόσον το μερίδιο αγοράς των πέντε μεγαλύτερων προμηθευτών είναι ίσο ή μεγαλύτερο του 50 %, εκτός εάν κανένας από τους προμηθευτές που την επιβάλλουν δεν συγκαταλέγεται στους εν λόγω πέντε μεγαλύτερους προμηθευτές στην αγορά.
- (144) Προβλήματα ανταγωνισμού σχετικά με τον αποκλεισμό άλλων προμηθευτών δεν προκύπτουν κατά κανόνα, υπό την προϋπόθεση ότι επιτρέπεται στους άλλους προμηθευτές να χρησιμοποιούν τους ίδιους διανομείς, όπως, για παράδειγμα, στην περίπτωση που η επιλεκτική διανομή συνδυάζεται με την προώθηση ενός και μόνου σήματος. Σε περίπτωση πυκνού δικτύου εξουσιοδοτημένων διανομέων ή σε περίπτωση σωρευτικού αποτελέσματος, ο συνδυασμός της επιλεκτικής διανομής με την υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού θα μπορούσε να οδηγήσει σε αποκλεισμό των άλλων προμηθευτών. Στην περίπτωση αυτή, ισχύουν οι αρχές που περιγράφονται στο τμήμα 2.1 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών όσον αφορά την προώθηση ενός και μόνου σήματος. Όταν η επιλεκτική διανομή δεν συνδυάζεται με υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού, εξακολουθεί να υπάρχει κίνδυνος αποκλεισμού των ανταγωνιζόμενων προμηθευτών από την αγορά, όταν οι μεγαλύτεροι προμηθευτές δεν εφαρμόζουν απλώς ορισμένα καθαρά ποιοτικά κριτήρια επιλογής, αλλά επιβάλλουν επίσης στους διανομείς τους ορισμένες πρόσθετες υποχρεώσεις, όπως την υποχρέωση να κρατούν έναν ελάχιστο χώρο στα ράφια για τα προϊόντα του προμηθευτή ή να εξασφαλίζουν ότι οι πωλήσεις του διανομέα όσον αφορά τα προϊόντα του προμηθευτή αντιστοιχούν σε ένα ελάχιστο

μερίδιο του συνολικού κύκλου εργασιών του διανομέα. Ένα τέτοιο πρόβλημα δεν θεωρείται πιθανό να προκύψει εάν το μερίδιο της αγοράς που καλύπτεται από την επιλεκτική διανομή δεν υπερβαίνει το 50 % ή, όταν ο συντελεστής κάλυψης είναι μεγαλύτερος, εάν το μερίδιο αγοράς των πέντε μεγαλύτερων προμηθευτών δεν υπερβαίνει το 50 %.

- (145) Η αξιολόγηση της δυναμικής της αγοράς είναι σημαντική, καθώς η αυξανόμενη ζήτηση, οι μεταβαλλόμενες τεχνολογίες και οι μεταβαλλόμενες θέσεις στην αγορά μπορεί να μειώσουν τις πιθανότητες αρνητικών αποτελεσμάτων σε σύγκριση με τις ώριμες αγορές.
- (146) Η επιλεκτική διανομή μπορεί να είναι αποτελεσματική όταν επιτρέπει την εξοικονόμηση δαπανών υλικοτεχνικής στήριξης μέσω των οικονομιών κλίμακας στη μεταφορά, και τούτο μπορεί να προκύψει ανεξάρτητα από τη φύση του προϊόντος [βλ. παράγραφο 14 στοιχείο ζ) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών]. Ωστόσο, συνήθως πρόκειται για οριακή και μόνο βελτίωση της αποτελεσματικότητας στα συστήματα επιλεκτικής διανομής. Προκειμένου να διαπιστωθεί αν η επιλεκτική διανομή δικαιολογείται για την επίλυση προβλημάτων παρασιτισμού μεταξύ διανομέων [βλ. παράγραφο 14) στοιχείο β) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών] ή για τη διαμόρφωση ή διατήρηση της εικόνας του σήματος [βλ. παράγραφο 14 στοιχείο η) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών], σημαντικό στοιχείο είναι η φύση του προϊόντος. Κατά γενικό κανόνα, η χρήση της επιλεκτικής διανομής για την επίτευξη βελτιώσεων της αποτελεσματικότητας αυτού του είδους είναι πιθανότερο να δικαιολογείται για τα νέα προϊόντα, τα σύνθετα προϊόντα και για προϊόντα οι ιδιότητες των οποίων είναι δύσκολο να εκτιμηθούν πριν από την κατανάλωση (τα λεγόμενα «προϊόντα εμπειρίας») ή ακόμη και μετά την κατανάλωση (τα λεγόμενα «προϊόντα εμπιστοσύνης»). Ο συνδυασμός επιλεκτικής διανομής με ρήτρα τόπου εγκατάστασης, για την προστασία ενός εξουσιοδοτημένου διανομέα έναντι του ενδεχόμενου ανταγωνισμού λόγω του ανοίγματος καταστήματος γειτονικού με το δικό του από άλλους εξουσιοδοτημένους διανομείς, μπορεί ιδίως να πληροί τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3, εάν ο συνδυασμός αυτός είναι απαραίτητος για την προστασία σημαντικών επενδύσεων που πραγματοποίησε ο εξουσιοδοτημένος διανομέας για τη συγκεκριμένη συμβατική σχέση [βλ. παράγραφο 14 στοιχείο ε) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών]. Για να διασφαλιστεί ότι χρησιμοποιείται ο λιγότερο αντιανταγωνιστικός περιορισμός, πρέπει να εξετάζεται κατά πόσον οι ίδιες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας μπορούν να επιτευχθούν με συγκρίσιμο κόστος, για παράδειγμα, μέσω υποχρεώσεων που αφορούν αποκλειστικά την εξυπηρέτηση.
- (147) Παράδειγμα ποσοτικής επιλεκτικής διανομής

Σε μια αγορά διαρκών καταναλωτικών αγαθών, ο παραγωγός του σήματος Α, ο οποίος είναι η ηγετική επιχείρηση της αγοράς με μερίδιο αγοράς 35 %, πωλεί ο προϊόν του στους τελικούς καταναλωτές μέσω συστήματος επιλεκτικής διανομής. Για τη συμμετοχή στο σύστημα υπάρχουν αρκετά κριτήρια: το κατάστημα πρέπει να απασχολεί εκπαιδευμένο προσωπικό και να προσφέρει υπηρεσίες πριν από την πώληση, να υπάρχει σε αυτό ειδικός χώρος που προορίζεται για τις πωλήσεις του συγκεκριμένου προϊόντος και παρόμοιων προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, και το κατάστημα να πωλεί ένα ευρύ φάσμα των μοντέλων του προμηθευτή και να τα εκθέτει με ελκυστικό τρόπο. Επιπλέον, ο αριθμός των λιανοπωλητών που συμμετέχουν στο σύστημα περιορίζεται άμεσα, δεδομένου ότι δεν μπορεί να υπερβαίνει ένα ανώτατο όριο ανάλογα με τον αριθμό κατοίκων της σχετικής επαρχίας

ή αστικής περιοχής. Ο παραγωγός Α έχει έξι ανταγωνιστές στην αγορά αυτή. Οι παραγωγοί σημάτων Β, Γ και Δ είναι οι μεγαλύτεροι ανταγωνιστές της με μερίδια αγοράς 25 %, 15 % και 10 % αντίστοιχα, ενώ άλλοι παραγωγοί έχουν μικρότερα μερίδια αγοράς. Ο Α είναι ο μοναδικός παραγωγός που χρησιμοποιεί σύστημα επιλεκτικής διανομής. Οι επιλεγμένοι διανομείς του σήματος Α εμπορεύονται πάντα και κάποια ανταγωνιστικά σήματα. Ωστόσο, τα σήματα των ανταγωνιστών πωλούνται επίσης σε ευρεία κλίμακα σε καταστήματα που δεν είναι μέλη του δικτύου επιλεκτικής διανομής του Α. Υπάρχουν διάφοροι δίαυλοι διανομής: για παράδειγμα τα σήματα Β και Γ πωλούνται στα περισσότερα καταστήματα που έχουν επιλεγεί από τον Α, αλλά και σε άλλα καταστήματα που προσφέρουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και σε υπεραγορές. Το σήμα Δ πωλείται κατά κύριο λόγο σε καταστήματα υψηλού επιπέδου υπηρεσιών. Η τεχνολογία εξελίσσεται με αρκετά ταχύ ρυθμό στην αγορά αυτή, και οι βασικοί προμηθευτές διατηρούν εικόνα υψηλής ποιότητας για τα προϊόντα τους μέσω της διαφήμισης.

Στην αγορά αυτή, ο συντελεστής κάλυψης της επιλεκτικής διανομής είναι 35 %. Ο διασηματικός ανταγωνισμός δεν επηρεάζεται άμεσα από το σύστημα επιλεκτικής διανομής του Α. Ο ενδοσηματικός ανταγωνισμός για το σήμα Α μπορεί να είναι μειωμένος, αλλά οι καταναλωτές έχουν πρόσβαση σε λιανοπωλητές χαμηλού επιπέδου υπηρεσιών/χαμηλών τιμών για τα σήματα Β και Γ, τα οποία έχουν συγκρίσιμη εικόνα ποιότητας με το σήμα Α. Επιπλέον, δεν αποκλείεται η πρόσβαση σε λιανοπωλητές υψηλού επιπέδου υπηρεσιών για τα άλλα σήματα, δεδομένου ότι δεν υπάρχει περιορισμός όσον αφορά τη δυνατότητα των επιλεγμένων διανομέων να πωλούν ανταγωνιζόμενα σήματα, και οι ποσοτικοί περιορισμοί στον αριθμό των λιανοπωλητών για το σήμα Α παρέχουν σε άλλους λιανοπωλητές υψηλού επιπέδου υπηρεσιών την ελευθερία να διανέμουν ανταγωνιζόμενα σήματα. Στην περίπτωση αυτή, λαμβάνοντας υπόψη τις απαιτήσεις όσον αφορά την εξυπηρέτηση και την αναμενόμενη βελτίωση της αποτελεσματικότητας που αυτές θα επιφέρουν, καθώς και τις περιορισμένες επιπτώσεις στον ενδοσηματικό ανταγωνισμό, θεωρείται πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

(148) Παράδειγμα επιλεκτικής διανομής με σωρευτικά αποτελέσματα

Στην αγορά ενός συγκεκριμένου αθλητικού είδους, υπάρχουν επτά κατασκευαστές, των οποίων τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς είναι 25 %, 20 %, 15 %, 15 %, 10 %, 8 % και 7 %. Οι πέντε μεγαλύτεροι κατασκευαστές διανέμουν τα προϊόντα τους μέσω δικτύων ποσοτικής επιλεκτικής διανομής, ενώ οι δύο μικρότεροι χρησιμοποιούν διαφορετικά είδη συστημάτων διανομής, με αποτέλεσμα ο συντελεστής κάλυψης της επιλεκτικής διανομής να είναι 85 %. Τα κριτήρια για την πρόσβαση στα συστήματα επιλεκτικής διανομής είναι ομοιόμορφα μεταξύ των διαφόρων κατασκευαστών: οι διανομείς είναι υποχρεωμένοι να διαθέτουν ένα ή περισσότερα μη ψηφιακά καταστήματα, τα καταστήματα αυτά έχουν την υποχρέωση να απασχολούν εκπαιδευμένο προσωπικό και να προσφέρουν υπηρεσίες προ της πώλησης, να διαθέτουν ειδικό χώρο για τις πωλήσεις του συγκεκριμένου προϊόντος, και ο χώρος αυτός να έχει οπωσδήποτε ένα ελάχιστο μέγεθος. Το κατάστημα πρέπει επίσης να πωλεί ένα ευρύ φάσμα προϊόντων του εν λόγω σήματος και να εκθέτει το προϊόν με ελκυστικό τρόπο, να βρίσκεται σε εμπορικό δρόμο, και το προϊόν πρέπει να αντιπροσωπεύει ποσοστό τουλάχιστον 30 % του συνολικού κύκλου εργασιών του καταστήματος. Εν γένει, ο ίδιος λιανοπωλητής ορίζεται ως επιλεγμένος διανομέας και για τα πέντε σήματα. Όσον αφορά τα δύο σήματα για τα οποία δεν χρησιμοποιούνται συστήματα επιλεκτικής διανομής, οι πωλήσεις πραγματοποιούνται συνήθως μέσω

λιγότερο ειδικευμένων λιανοπωλητών με χαμηλότερο επίπεδο υπηρεσιών. Η αγορά είναι σταθερή, τόσο από πλευράς προσφοράς όσο και ζήτησης, υπάρχει μεγάλη διαφοροποίηση προϊόντων και η εικόνα των σημάτων είναι ισχυρή. Οι πέντε ηγετικές επιχειρήσεις της αγοράς έχουν διαμορφώσει ισχυρή εικόνα για τα σήματά τους, που αποκτήθηκε μέσω διαφήμισης και χορηγιών, ενώ οι δύο μικρότεροι κατασκευαστές εφαρμόζουν στρατηγική φθηνότερων προϊόντων, χωρίς ισχυρή εικόνα σήματος.

Στην αγορά αυτή, απαγορεύεται η πρόσβαση των γενικών εκπωπωτικών καταστημάτων και των αποκλειστικά διαδικτυακών διανομέων στα πέντε ηγετικά σήματα. Και τούτο διότι η απαίτηση σύμφωνα με την οποία το συγκεκριμένο προϊόν πρέπει να αντιπροσωπεύει τουλάχιστον 30 % της δραστηριότητας των διανομέων και τα κριτήρια όσον αφορά την παρουσίαση και την παροχή υπηρεσιών πριν από την πώληση, αποκλείουν την πλειονότητα των εκπωπωτικών καταστημάτων από το δίκτυο των εξουσιοδοτημένων διανομέων. Η απαίτηση της λειτουργίας ενός ή περισσότερων παραδοσιακών καταστημάτων θέτει εκτός δικτύου τους αποκλειστικά διαδικτυακούς διανομείς. Συνεπώς, οι καταναλωτές δεν έχουν άλλη επιλογή παρά να αγοράσουν τα πέντε ηγετικά σήματα σε καταστήματα υψηλού επιπέδου υπηρεσιών/υψηλών τιμών. Αυτό οδηγεί σε μείωση του διασηματικού ανταγωνισμού μεταξύ των πέντε ηγετικών σημάτων. Το γεγονός ότι τα δύο μικρότερα σήματα μπορούν να αγοραστούν σε καταστήματα χαμηλού επιπέδου υπηρεσιών/χαμηλών τιμών δεν αντισταθμίζει τη μείωση αυτή, διότι τα πέντε ηγετικά σήματα της αγοράς έχουν πολύ καλύτερη εικόνα. Επίσης, ο διασηματικός ανταγωνισμός περιορίζεται μέσω της πολλαπλής αντιπροσωπείας. Παρόλο που υπάρχει κάποιος βαθμός ενδοσηματικού ανταγωνισμού και ο αριθμός των διανομέων δεν υπόκειται άμεσα σε περιορισμό, τα κριτήρια για τη συμμετοχή στο δίκτυο διανομής είναι τόσο αυστηρά ώστε να υπάρχει μικρός αριθμός διανομέων για τα πέντε ηγετικά σήματα σε κάθε γεωγραφική περιοχή.

Οι βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που συνδέονται με αυτά τα συστήματα ποσοτικής επιλεκτικής διανομής είναι μικρές: το προϊόν δεν είναι πολύ σύνθετο και δεν δικαιολογείται η παροχή υπηρεσιών ιδιαίτερα υψηλού επιπέδου. Εάν οι κατασκευαστές δεν μπορούν να αποδείξουν ότι υπάρχουν σαφείς βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που συνδέονται με το σύστημα επιλεκτικής διανομής που χρησιμοποιούν, είναι πιθανό ότι το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία θα πρέπει να αρθεί λόγω των παρουσίας σωρευτικών αποτελεσμάτων, τα οποία οδηγούν σε περιορισμό των δυνατοτήτων επιλογής και σε υψηλότερες τιμές για τους καταναλωτές.

#### 4.6.3. Δικαιόχρηση

- (149) Οι συμφωνίες δικαιόχρησης περιλαμβάνουν άδειες εκμετάλλευσης δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας που αφορούν κυρίως εμπορικά σήματα ή διακριτικούς τίτλους και τεχνογνωσία για τη χρήση και τη διανομή αγαθών ή υπηρεσιών. Επιπλέον των αδειών εκμετάλλευσης ΔΔΙ, ο δικαιοπάροχος παρέχει συνήθως στον δικαιοδόχο καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας εμπορική ή τεχνική συνδρομή. Η άδεια εκμετάλλευσης και η παροχή συνδρομής αποτελούν αναπόσπαστα στοιχεία της επιχειρηματικής μεθόδου η οποία αποτελεί αντικείμενο της δικαιόχρησης. Ο δικαιοπάροχος εισπράττει συνήθως από τον δικαιοδόχο αμοιβή για τη χρήση από τον τελευταίο της συγκεκριμένης επιχειρηματικής μεθόδου. Η δικαιόχρηση μπορεί να επιτρέπει στον δικαιοπάροχο να δημιουργήσει με περιορισμένες επενδύσεις ένα ομοιόμορφο δίκτυο για τη διανομή των προϊόντων του. Πέρα από την παραχώρηση της επιχειρηματικής μεθόδου, οι συμφωνίες δικαιόχρησης περιέχουν συνήθως συνδυασμό διαφόρων κάθετων περιορισμών

αναφορικά με τα προϊόντα που διανέμονται, πιο συγκεκριμένα συνδυασμό επιλεκτικής διανομής, υποχρεώσεων μη άσκησης ανταγωνισμού, αποκλειστικής διανομής ή ηπιότερων μορφών τους.

- (150) Η δικαιόχρηση (με εξαίρεση τις συμφωνίες βιομηχανικής δικαιόχρησης) παρουσιάζει ορισμένα ειδικά χαρακτηριστικά, όπως η χρήση ενιαίας εταιρικής επωνυμίας, η εφαρμογή ομοιόμορφων επιχειρηματικών μεθόδων (συμπεριλαμβανομένης της άδειας εκμετάλλευσης ΔΔΙ) και η καταβολή δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας ως αντάλλαγμα για τα χορηγούμενα οφέλη. Λαμβανομένων υπόψη των ιδιαιτεροτήτων αυτών, μπορεί να θεωρηθεί ότι οι διατάξεις που είναι απολύτως αναγκαίες για τη λειτουργία των εν λόγω συστημάτων διανομής δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Αυτό αφορά, για παράδειγμα, περιορισμούς που δεν επιτρέπουν την τεχνογνωσία και τη συνδρομή που παρέχει ο δικαιοπάροχος να ωφελήσει τους ανταγωνιστές του<sup>64</sup>, καθώς και υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού όσον αφορά τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αγοράζει ο δικαιοδόχος και η οποία είναι αναγκαία για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και της φήμης του δικτύου δικαιόχρησης. Στη δεύτερη περίπτωση δεν έχει σημασία ούτε η διάρκεια της υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού, εφόσον δεν υπερβαίνει τη διάρκεια ισχύος της ίδιας της συμφωνίας δικαιόχρησης.
- (151) Οι συμφωνίες δικαιόχρησης καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ όταν τόσο το μερίδιο αγοράς τόσο του προμηθευτή όσο και του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30 %<sup>65</sup>. Οι άδειες εκμετάλλευσης ΔΔΙ που περιέχονται στις συμφωνίες δικαιόχρησης εξετάζονται στις παραγράφους 67 έως 82 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Οι κάθετοι περιορισμοί που περιέχονται στις συμφωνίες δικαιόχρησης θα αξιολογούνται βάσει των κανόνων που ισχύουν για το σύστημα διανομής και οι οποίοι συνδέονται στενότερα με τη φύση της συγκεκριμένης συμφωνίας δικαιόχρησης. Για παράδειγμα, μια συμφωνία δικαιόχρησης που οδηγεί σε κλειστό δίκτυο, δεδομένου ότι απαγορεύεται στα μέλη να πωλούν σε μη μέλη, αξιολογείται βάσει των κανόνων που ισχύουν για την επιλεκτική διανομή. Αντιθέτως, μια συμφωνία δικαιόχρησης που χορηγεί εδαφική αποκλειστικότητα και προστασία από τις ενεργητικές πωλήσεις άλλων δικαιοδόχων αξιολογείται βάσει των κανόνων που ισχύουν για την αποκλειστική διανομή.
- (152) Οι συμφωνίες δικαιόχρησης που περιλαμβάνουν περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας, συμπεριλαμβανομένου του ΚΤΜ, <sup>66</sup>δεν καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ. Οι συμφωνίες που δεν καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ απαιτούν ατομική αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101. Στην αξιολόγηση αυτή θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη ότι όσο σημαντικότερη είναι η μεταβίβαση τεχνογνωσίας τόσο πιθανότερο είναι να προκύπτει βελτίωση της αποτελεσματικότητας από τους περιορισμούς και/ή να είναι αυτοί απαραίτητοι για την προστασία της τεχνογνωσίας και να πληρούν, συνεπώς, τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.
- (153) Παράδειγμα δικαιόχρησης

<sup>64</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση 161/84, *Pronuptia de Paris GmbH κατά Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis*, EU:C:1986:41, σκέψη 16.

<sup>65</sup> Βλ. επίσης παραγράφους 86 έως 95, και ιδίως παράγραφο 92.

<sup>66</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση 161/84, *Pronuptia de Paris GmbH κατά Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis*, EU:C:1986:41, σκέψη 23.



Ένας παραγωγός έχει επινοήσει ένα νέο σύστημα για την πώληση ζαχαρωτών στα λεγόμενα καταστήματα «fun shops», όπου τα ζαχαρωτά μπορούν να χρωματιστούν σύμφωνα με τις επιθυμίες του καταναλωτή. Ο εν λόγω παραγωγός έχει εφεύρει επίσης μηχανήματα για τον χρωματισμό των ζαχαρωτών και την παραγωγή των υγρών χρωματισμού. Η ποιότητα και η φρεσκάδα του υγρού έχουν ζωτική σημασία για την παραγωγή ζαχαρωτών καλής ποιότητας. Ο παραγωγός διέθετε τα ζαχαρωτά του με επιτυχία σε μια σειρά δικών του σημείων λιανικής πώλησης που είχαν όλα την ίδια εμπορική επωνυμία και ομοιόμορφη ευχάριστη παρουσίαση (π.χ. κοινή διαρρύθμιση καταστημάτων και διαφήμιση). Για να επεκτείνει τις πωλήσεις του, ο παραγωγός ζαχαρωτών άρχισε να εφαρμόζει ένα σύστημα δικαιόχρησης. Για να διασφαλιστεί η ομοιόμορφη ποιότητα του προϊόντος και η εικόνα του καταστήματος, οι δικαιοδόχοι υποχρεούνται να αγοράζουν τα ζαχαρωτά, το υγρό και το μηχανήμα χρωματισμού από τον παραγωγό, να λειτουργούν με την ίδια εμπορική επωνυμία, να καταβάλλουν τέλος δικαιόχρησης, να συνεισφέρουν στην κοινή διαφήμιση και να διασφαλίζουν την εμπιστευτικότητα του εγχειριδίου λειτουργίας που καταρτίζει ο δικαιοπάροχος. Επιπλέον, οι δικαιοδόχοι δεν επιτρέπεται να πραγματοποιούν πωλήσεις παρά μόνο στους συμφωνηθέντες χώρους, μόνο προς τελικούς χρήστες ή άλλους δικαιοδόχους. Δεν επιτρέπεται να πωλούν άλλα ζαχαρωτά στα καταστήματά τους. Ο δικαιοπάροχος έχει την υποχρέωση να μην ορίζει άλλον δικαιοδόχο ούτε να εκμεταλλεύεται ο ίδιος κατάστημα λιανικής πώλησης στη δεδομένη γεωγραφική περιοχή που καλύπτει η σύμβαση. Επίσης, ο δικαιοπάροχος έχει την υποχρέωση να ανανεώνει και να αναπτύσσει περαιτέρω τα προϊόντα του, την εικόνα και την παρουσίαση των καταστημάτων και το εγχειρίδιο λειτουργίας και να θέτει στη διάθεση όλων των δικαιοδόχων αυτές τις βελτιώσεις. Οι συμφωνίες δικαιόχρησης συνάπτονται για διάρκεια 10 ετών.

Οι λιανοπωλητές ζαχαρωτών εφοδιάζονται στην εγχώρια αγορά είτε από εγχώριους παραγωγούς που προσαρμόζονται στις εγχώριες προτιμήσεις είτε από χονδρεμπόρους που, εκτός από την πώληση ζαχαρωτών εγχώριων παραγωγών, εισάγουν ζαχαρωτά και ξένων παραγωγών. Στην εν λόγω αγορά, τα προϊόντα του δικαιοπαρόχου ανταγωνίζονται διάφορα εθνικά και διεθνή σήματα ζαχαρωτών, τα οποία παράγονται ενίοτε από μεγάλες διαφοροποιημένες επιχειρήσεις τροφίμων. Στην αγορά μηχανημάτων χρωματισμού τροφίμων, το μερίδιο αγοράς του δικαιοπαρόχου είναι χαμηλότερο του 10 %. Ο δικαιοπάροχος έχει μερίδιο αγοράς 30 % στην αγορά ζαχαρωτών που πωλούνται σε λιανοπωλητές. Υπάρχουν πολλά σημεία πώλησης ζαχαρωτών, όπως καπνοπωλεία, παντοπωλεία, καφετέριες και ειδικευμένα καταστήματα ζαχαρωτών.

Οι περισσότερες υποχρεώσεις που περιλαμβάνονται στις συμφωνίες δικαιόχρησης κρίνονται αναγκαίες για την προστασία των ΔΔΙ ή τη διαφύλαξη της κοινής ταυτότητας και της φήμης του δικτύου δικαιόχρησης και, ως εκ τούτου, δεν εμπίπτουν στο άρθρο 101 παράγραφος 1. Οι περιορισμοί όσον αφορά την πώληση (π.χ. προσδιορισμός της γεωγραφικής περιοχής που καλύπτει η σύμβαση και επιλεκτική διανομή) παρέχουν κίνητρα στους δικαιοδόχους να επενδύσουν στην όλη φιλοσοφία της δικαιόχρησης και στο μηχανήμα χρωματισμού και να συμβάλλουν στη διαφύλαξη της κοινής ταυτότητας, αντισταθμίζοντας με τον τρόπο αυτόν την άμβλυνση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού. Η ρήτρα μη άσκησης ανταγωνισμού με την οποία αποκλείονται τα άλλα σήματα ζαχαρωτών από τα καταστήματα καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος των συμφωνιών επιτρέπει στον δικαιοπάροχο να διατηρεί την ομοιομορφία των σημείων πώλησης και εμποδίζει τους ανταγωνιστές να επωφεληθούν από την εμπορική του επωνυμία. Λόγω του μεγάλου αριθμού σημείων πώλησης που είναι

διαθέσιμα σε άλλους παραγωγούς ζαχαρωτών, δεν οδηγεί σε σοβαρό αποκλεισμό. Ως εκ τούτου, θεωρείται πιθανό ότι οι συμφωνίες δικαιόχρησης πληρούν τις προϋποθέσεις για τη χορήγηση απαλλαγής βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3, εφόσον οι υποχρεώσεις που περιλαμβάνουν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.

## **5. ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΣΧΕΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ΑΓΟΡΑΣ**

### **5.1. Ανακοίνωση για τον ορισμό της σχετικής αγοράς**

- (154) Η ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού (στο εξής: ανακοίνωση για τον ορισμό της σχετικής αγοράς) παρέχει κατευθύνσεις σχετικά με τους κανόνες, τα κριτήρια και τα αποδεικτικά στοιχεία που συνεκτιμά η Επιτροπή όταν εξετάζει ζητήματα ορισμού της αγοράς<sup>67</sup>. Επομένως, η σχετική αγορά για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 στις κάθετες συμφωνίες θα πρέπει να ορίζεται με βάση τις εν λόγω κατευθύνσεις, καθώς και τυχόν μελλοντικές κατευθύνσεις που αφορούν τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του δικαίου ανταγωνισμού της ΕΕ. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές αφορούν μόνο ειδικά ζητήματα που ανακύπτουν στο πλαίσιο της εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ και τα οποία δεν καλύπτονται από την ανακοίνωση για τον ορισμό της σχετικής αγοράς.

### **5.2. Υπολογισμός των μεριδίων αγοράς βάσει του ΚΑΚΚΣ**

- (155) Σύμφωνα με το άρθρο 3 του ΚΑΚΚΣ, καθοριστικής σημασίας στοιχείο για την εφαρμογή του ευεργετήματος της απαλλαγής κατά κατηγορία είναι το μερίδιο αγοράς τόσο του αγοραστή όσο και του προμηθευτή. Για να ισχύουν οι διατάξεις του ΚΑΚΚΣ, τόσο το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή στην αγορά όπου πωλεί τα συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες όσο και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή στην αγορά όπου αγοράζει τα συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες δεν πρέπει να υπερβαίνουν έκαστο το 30 %. Για τις συμφωνίες μεταξύ ΜΜΕ, κατά γενικό κανόνα δεν είναι αναγκαίο να υπολογίζονται τα μερίδια αγοράς (βλ. παράγραφο 26 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών).
- (156) Σε επίπεδο διανομής, οι κάθετοι περιορισμοί αφορούν όχι μόνο την πώληση προϊόντων μεταξύ προμηθευτή και αγοραστή, αλλά και τη μεταπώλησή τους. Καθώς αναπτύσσεται συνήθως ανταγωνισμός μεταξύ των διαφόρων τρόπων διανομής, οι αγορές δεν ορίζονται κατά γενικό κανόνα βάσει του εφαρμοζόμενου τρόπου διανομής, δηλαδή της αποκλειστικής, της επιλεκτικής ή της ελεύθερης διανομής. Όταν οι προμηθευτές πωλούν συνήθως μια δέσμη προϊόντων, τότε ολόκληρη η δέσμη μπορεί να καθορίσει τον ορισμό της αγοράς προϊόντος σε περιπτώσεις στις οποίες οι αγοραστές θεωρούν υποκατάστατες μεταξύ τους τις δέσμες και όχι τα επιμέρους προϊόντα.
- (157) Όταν σε μια κάθετη συμφωνία μετέχουν τρία συμβαλλόμενα μέρη, καθένα από τα οποία δραστηριοποιείται σε διαφορετικό επίπεδο εμπορίου, το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ ισχύει μόνον εάν το μερίδιο αγοράς εκάστου συμβαλλόμενου μέρους δεν υπερβαίνει το 30 %. Όπως διευκρινίζεται στο άρθρο 3 παράγραφος 2 του ΚΑΚΚΣ, όταν σε πολυμερή συμφωνία μια επιχείρηση αγοράζει τα αναφερόμενα στη σύμβαση αγαθά ή υπηρεσίες από ένα συμβαλλόμενο μέρος και πωλεί τα εν λόγω αγαθά ή

<sup>67</sup> ΕΕ C 372 της 9.12.1997, σ. 5.

υπηρεσίες σε άλλο συμβαλλόμενο μέρος, ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται μόνον εάν το μερίδιο αγοράς της επιχείρησης αυτής τόσο ως αγοραστή όσο και ως προμηθευτή δεν υπερβαίνει το όριο του 30 %. Εάν, για παράδειγμα, μια συμφωνία μεταξύ ενός παραγωγού, ενός εμπόρου χονδρικής πώλησης (ή ενώσεως λιανοπωλητών) και ενός λιανοπωλητή περιλαμβάνει ρήτρα μη άσκησης ανταγωνισμού, τότε, για να ισχύει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ, πρέπει τα μερίδια αγοράς του παραγωγού και του εμπόρου χονδρικής πώλησης (ή της ένωσης λιανοπωλητών) να μην υπερβαίνουν το 30 % στις αντίστοιχες αγορές εφοδιασμού, και τα μερίδια αγοράς του εμπόρου χονδρικής πώλησης (ή της ένωσης λιανοπωλητών) και του λιανοπωλητή πρέπει να μην υπερβαίνουν το 30 % στις αντίστοιχες αγορές όπου αγοράζουν τα συμβατικά προϊόντα.

- (158) Όταν μια κάθετη συμφωνία, επιπλέον της προμήθειας των συμβατικών αγαθών ή υπηρεσιών, περιλαμβάνει επίσης διατάξεις ΔΔΙ (π.χ. διάταξη για τη χρήση του εμπορικού σήματος του προμηθευτή) οι οποίες διευκολύνουν τον αγοραστή να διαθέσει στην αγορά τα συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες, για την εφαρμογή του ΚΑΚΚΣ έχει σημασία το μερίδιο του προμηθευτή στην αγορά στην οποία πωλεί τα συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες. Όταν ο δικαιοπάροχος δεν προμηθεύει αγαθά ή υπηρεσίες που προορίζονται για μεταπώληση, αλλά παρέχει μια δέσμη αγαθών ή υπηρεσιών σε συνδυασμό με διατάξεις ΔΔΙ που αποτελούν από κοινού την επιχειρηματική μέθοδο την οποία αφορά η συμφωνία δικαιόχρησης, ο δικαιοπάροχος οφείλει να λάβει υπόψη το μερίδιο αγοράς που κατέχει ως πάροχος επιχειρηματικής μεθόδου για την παροχή συγκεκριμένων αγαθών ή υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες. Για τον σκοπό αυτόν, ο δικαιοπάροχος πρέπει να υπολογίσει το μερίδιο που κατέχει στην αγορά στην οποία οι δικαιοπάροχοι εκμεταλλεύονται την επιχειρηματική μέθοδο για την παροχή αγαθών ή υπηρεσιών στους τελικούς χρήστες. Επομένως, ο δικαιοπάροχος οφείλει να υπολογίσει το μερίδιο αγοράς του με βάση την αξία των αγαθών ή των υπηρεσιών που παρέχουν οι δικαιοδόχοι του στη συγκεκριμένη αγορά. Σε μια τέτοια αγορά, ανταγωνιστές του δικαιοπαρόχου μπορεί να είναι οι προμηθευτές άλλων επιχειρηματικών μεθόδων που αποτελούν αντικείμενο δικαιόχρησης, αλλά και προμηθευτές υποκατάστατων αγαθών ή υπηρεσιών οι οποίοι δεν εφαρμόζουν τη μέθοδο της δικαιόχρησης. Για παράδειγμα, με την επιφύλαξη του ορισμού μιας τέτοιας αγοράς, εάν υπήρχε μια αγορά για τις υπηρεσίες ταχείας εστίασης, ένας δικαιοπάροχος ο οποίος αναπτύσσει δραστηριότητα στην αγορά αυτή θα ήταν υποχρεωμένος να υπολογίσει το μερίδιο αγοράς του με βάση τα σχετικά στοιχεία για τον όγκο πωλήσεων των δικαιοδόχων του στη συγκεκριμένη αγορά.

### **5.3. Υπολογισμός των μεριδίων αγοράς βάσει του ΚΑΚΚΣ**

- (159) Όπως ορίζεται στο άρθρο 7 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ, τα μερίδια αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή θα πρέπει καταρχήν να υπολογίζονται με βάση τα στοιχεία για την αξία. Σε περίπτωση που δεν υπάρχουν στοιχεία για την αξία, μπορούν να γίνουν τεκμηριωμένες εκτιμήσεις με βάση άλλες αξιόπιστες πληροφορίες για την αγορά, όπως τα αριθμητικά στοιχεία για τον όγκο.
- (160) Η εσωτερική προμήθεια ενδιάμεσων αγαθών ή υπηρεσιών για ίδια χρήση του προμηθευτή μπορεί να έχει σημασία για την ανάλυση του ανταγωνισμού σε μια συγκεκριμένη περίπτωση, αλλά δεν θα λαμβάνεται υπόψη για τους σκοπούς του ορισμού της σχετικής αγοράς ή για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς βάσει του ΚΑΚΚΣ. Αντιθέτως, σύμφωνα με το άρθρο 7 στοιχείο γ) του ΚΑΚΚΣ, στην περίπτωση της διττής διανομής τελικών αγαθών (δηλαδή όταν ένας προμηθευτής

τελικών αγαθών ενεργεί και ως διανομέας των εν λόγω αγαθών στην αγορά), ο ορισμός της σχετικής αγοράς και ο υπολογισμός του μεριδίου αγοράς θα πρέπει να περιλαμβάνουν τα αγαθά τα οποία πωλεί ο προμηθευτής μέσω των κάθετα ενοποιημένων διανομέων και αντιπροσώπων του. Οι ενοποιημένοι διανομείς είναι συνδεδεμένες επιχειρήσεις κατά την έννοια του άρθρου 1 παράγραφος 2 του ΚΑΚΚΣ<sup>68</sup>.

## **6. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΚΑΚΚΣ**

### **6.1. Περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του ΚΑΚΚΣ**

- (161) Το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ περιέχει κατάλογο περιορισμών ιδιαίτερης σοβαρότητας, οι οποίοι θεωρούνται σοβαροί περιορισμοί του ανταγωνισμού που θα πρέπει στις περισσότερες περιπτώσεις να απαγορεύονται λόγω της ζημίας που προκαλούν στους καταναλωτές. Οι κάθετες συμφωνίες που περιλαμβάνουν έναν ή περισσότερους περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας εξαιρούνται στο σύνολό τους από το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ.
- (162) Οι περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας του άρθρου 4 του ΚΑΚΚΣ εφαρμόζονται στις κάθετες συμφωνίες που αφορούν το εμπόριο εντός της Ένωσης. Επομένως, στον βαθμό που οι κάθετες συμφωνίες αφορούν εξαγωγές εκτός της Ένωσης ή εισαγωγές/επανεισαγωγές από τρίτες χώρες, από τη νομολογία του ΔΕΕ προκύπτει ότι οι εν λόγω συμφωνίες δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι έχουν ως αντικείμενο τον αισθητό περιορισμό του ανταγωνισμού εντός της Ένωσης ή ότι δύνανται, αυτές καθαυτές, να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών<sup>69</sup>.
- (163) Οι περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ είναι κατά γενικό κανόνα εκ του αντικειμένου περιορισμοί του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1<sup>70</sup>. Εκ του αντικειμένου περιορισμοί του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 είναι οι συμφωνίες οι οποίες, λόγω της φύσης τους, έχουν τη δυνατότητα να περιορίσουν τον ανταγωνισμό<sup>71</sup>. Ως προς το θέμα αυτό, από τη νομολογία του Δικαστηρίου προκύπτει ότι ορισμένες μορφές εναρμονισμένων πρακτικών μεταξύ επιχειρήσεων είναι αρκούντως επιβλαβείς για τον ανταγωνισμό ώστε να μπορεί να διαπιστωθεί ότι δεν είναι αναγκαία η εξέταση των αποτελεσμάτων τους<sup>72</sup>. Η διαπίστωση εκ του αντικειμένου περιορισμού προϋποθέτει ατομική αξιολόγηση της σχετικής κάθετης συμφωνίας. Αντιθέτως, οι περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας αντιστοιχούν σε μια κατηγορία περιορισμών βάσει του ΚΑΚΚΣ για τους οποίους τεκμαίρεται ότι συνεπάγονται κατά γενικό κανόνα ζημία για τον ανταγωνισμό, με αποτέλεσμα μια κάθετη συμφωνία που περιέχει ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμό αυτού του είδους να μην μπορεί να τυγχάνει απαλλαγής κατά κατηγορία σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ.

<sup>68</sup> Για τον ορισμό της σχετικής αγοράς και τον υπολογισμό του μεριδίου αγοράς, δεν έχει σημασία αν οι ενοποιημένοι διανομείς πωλούν επιπλέον αγαθά ή υπηρεσίες ανταγωνιστών.

<sup>69</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-306/96, *Javico κατά Yves Saint Laurent*, EU:C:1998:173, σκέψη 20.

<sup>70</sup> Βλ. Επιτροπή, Guidance on restrictions of competition “by object” for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice (Κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με τους «εκ του αντικειμένου» περιορισμούς του ανταγωνισμού για τους σκοπούς του καθορισμού των συμφωνιών που μπορούν να υπαχθούν στο ευεργέτημα της ανακοίνωσης de minimis), SWD(2014) 198 final, σ. 4.

<sup>71</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, EU:C:2009:343, σκέψη 31.

<sup>72</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-67/13, *Groupement des Cartes Bancaires*, EU:C:2014:2204, σκέψη 49.

- (164) Ωστόσο, οι περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας δεν εμπίπτουν κατ' ανάγκη στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Εάν ένας περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του ΚΑΚΚΣ είναι αντικειμενικά αναγκαίος για μια κάθετη συμφωνία συγκεκριμένου είδους ή φύσης, για παράδειγμα, προκειμένου να διασφαλιστεί η συμμόρφωση με δημόσια απαγόρευση πώλησης επικίνδυνων ουσιών σε ορισμένους πελάτες για λόγους ασφάλειας ή υγείας, η συμφωνία αυτή κατ' εξαίρεση δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Βάσει των ανωτέρω, ιδίως του γεγονότος ότι οι περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας είναι κατά γενικό κανόνα εκ του αντικειμένου περιορισμοί του ανταγωνισμού, κατά την αξιολόγηση μιας κάθετης συμφωνίας, η Επιτροπή θα εφαρμόζει τις ακόλουθες αρχές:
- α) Όταν ένας περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας κατά την έννοια του άρθρου 4 του ΚΑΚΚΣ περιλαμβάνεται σε κάθετη συμφωνία, η εν λόγω συμφωνία είναι πιθανό να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
  - β) Μια συμφωνία που περιλαμβάνει περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας κατά την έννοια του άρθρου 4 του ΚΑΚΚΣ είναι απίθανο να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3<sup>73</sup>.
- (165) Μια επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αποδείξει την ύπαρξη θετικών αποτελεσμάτων για τον ανταγωνισμό βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3 σε μια ατομική περίπτωση<sup>74</sup>. Για τον σκοπό αυτόν, η επιχείρηση πρέπει να τεκμηριώσει ότι είναι πιθανή η βελτίωση της αποτελεσματικότητας και ότι η εν λόγω βελτίωση είναι πιθανό να προκύψει από την εισαγωγή του περιορισμού ιδιαίτερης σοβαρότητας στη συμφωνία, όταν αποδεικνύει ότι πληρούνται όλες οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Στην περίπτωση αυτή, η Επιτροπή θα αξιολογεί τον αρνητικό αντίκτυπο που ενδέχεται να έχει στον ανταγωνισμό η εισαγωγή του περιορισμού ιδιαίτερης σοβαρότητας στη συμφωνία προτού προβεί σε τελική αξιολόγηση σχετικά με το αν πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3<sup>75</sup>.
- (166) Σκοπός των παραδειγμάτων που παρατίθενται στις επόμενες τρεις παραγράφους των παρυσών κατευθυντήριων γραμμών είναι να επεξηγηθούν οι εξαιρετικές περιστάσεις υπό τις οποίες ένας περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας μπορεί να μην εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.
- (167) Παράδειγμα ουσιαστικής εισόδου στην αγορά

<sup>73</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-439/09, *Pierre Fabre*, EU:C:2011:649, σκέψη 57.

<sup>74</sup> Βλ. συγκεκριμένα παράγραφο 14 στοιχεία α) έως θ) των παρυσών κατευθυντήριων γραμμών, όπου περιγράφονται γενικά οι ενδεχόμενες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας που σχετίζονται με κάθετους περιορισμούς, καθώς και το τμήμα 6.1.1 των παρυσών κατευθυντήριων γραμμών για τους περιορισμούς των τιμών μεταπώλησης. Για γενικότερες κατευθύνσεις σχετικά με το ζήτημα αυτό, βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης (ΕΕ C 101 της 27.4.2004, σ. 97).

<sup>75</sup> Η αξιολόγηση αυτή διενεργείται με την επιφύλαξη του γεγονότος ότι ένας συγκεκριμένος περιορισμός μπορεί, παρ' όλα αυτά, να ακυρώνεται αυτοδικαίως εάν ισοδυναμεί με παράβαση των απαγορεύσεων όσον αφορά τις παθητικές πωλήσεις που προβλέπονται στον κανονισμό για τον γεωγραφικό αποκλεισμό· βλ. άρθρο 6 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΕ) 2018/302 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 28ης Φεβρουαρίου 2018, για την αντιμετώπιση του αδικαιολόγητου γεωγραφικού αποκλεισμού και άλλων μορφών διακριτικής μεταχείρισης με βάση την ιθαγένεια, τον τόπο διαμονής ή τον τόπο εγκατάστασης των πελατών εντός της εσωτερικής αγοράς και για την τροποποίηση των κανονισμών (ΕΚ) αριθ. 2006/2004 και (ΕΕ) 2017/2394 και της οδηγίας 2009/22/ΕΚ.

Ο διανομέας που πωλεί πρώτος ένα νέο σήμα ή ένα υφιστάμενο σήμα σε νέα αγορά, εξασφαλίζοντας έτσι την ουσιαστική είσοδο στην αγορά, μπορεί να χρειαστεί να προβεί σε σημαντικές επενδύσεις εάν δεν υπήρχε προηγουμένως ζήτηση για το συγκεκριμένο είδος προϊόντος εν γένει ή για το είδος προϊόντος που προέρχεται από τον συγκεκριμένο παραγωγό. Υπό τις περιστάσεις αυτές, λαμβανομένου υπόψη ότι οι εν λόγω δαπάνες ενδέχεται συχνά να μην είναι ανακτήσιμες, ο διανομέας είναι πιθανό να μη δέχεται να συνάψει συμφωνία διανομής χωρίς προστασία επί ορισμένο χρονικό διάστημα έναντι των ενεργητικών και των παθητικών πωλήσεων από άλλους διανομείς στη γεωγραφική περιοχή του ή στην πελατεία του.

Για παράδειγμα, μια τέτοια περίπτωση μπορεί να προκύψει όταν ένας παραγωγός που είναι εγκατεστημένος σε μια συγκεκριμένη εθνική αγορά εισέρχεται σε άλλη εθνική αγορά και διαθέτει τα προϊόντα του με τη βοήθεια ενός αποκλειστικού διανομέα, ο οποίος πρέπει να επενδύσει για την εισαγωγή και την καθιέρωση του σήματος σε αυτή τη νέα αγορά. Εφόσον ο διανομέας πρέπει να προβεί σε σημαντικές επενδύσεις για τη δημιουργία και/ή την ανάπτυξη της νέας αγοράς, οι περιορισμοί που επιβάλλουν στις παθητικές πωλήσεις άλλοι διανομείς στη σχετική περιοχή ή στη σχετική πελατεία και οι οποίοι είναι απαραίτητοι για τον διανομέα προκειμένου να αποσβέσει τις επενδύσεις αυτές, κατά κανόνα δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 την πρώτη διετία κατά την οποία ο εν λόγω διανομέας πωλεί τα συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες στη συγκεκριμένη περιοχή ή πελατεία, παρόλο που αυτοί οι περιορισμοί θεωρούνται κατά κανόνα ιδιαίτερης σοβαρότητας και τεκμαίρεται ότι εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.

(168) Παράδειγμα αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ εξουσιοδοτημένων διανομέων

Στην περίπτωση συστήματος επιλεκτικής διανομής οι αμοιβαίες προμήθειες μεταξύ εξουσιοδοτημένων διανομέων πρέπει κανονικά να παραμένουν ελεύθερες (βλ. παράγραφο 187 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών). Ωστόσο, εάν εξουσιοδοτημένοι έμποροι χονδρικής πώλησης που βρίσκονται σε διαφορετικές περιοχές πρέπει να επενδύσουν σε ενέργειες προώθησης στη γεωγραφική περιοχή στην οποία διανέμουν τα οικεία αγαθά ή υπηρεσίες για τη στήριξη των πωλήσεων των εξουσιοδοτημένων διανομέων και δεν είναι πρακτικώς συμφέρον να συμφωνηθούν μέσω σύμβασης οι απαιτούμενες δραστηριότητες προώθησης, οι περιορισμοί που επιβάλλουν οι εν λόγω έμποροι χονδρικής πώλησης στις ενεργητικές πωλήσεις των εξουσιοδοτημένων διανομέων σε περιοχές άλλων εμπόρων χονδρικής πώλησης για την αντιμετώπιση τυχόν προβλημάτων παρασιτισμού είναι δυνατόν, σε ατομικές περιπτώσεις, να πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

(169) Παράδειγμα πραγματικής δοκιμής

Στην περίπτωση της πραγματικής δοκιμής ενός νέου προϊόντος σε μια περιορισμένη περιοχή ή στο πλαίσιο περιορισμένης πελατείας ή στην περίπτωση σταδιακής εισαγωγής νέου προϊόντος, οι διανομείς που έχουν εξουσιοδοτηθεί να πωλούν το νέο προϊόν στην αγορά που καλύπτει η δοκιμή ή να συμμετέχουν στον πρώτο ή τους πρώτους γύρους της σταδιακής εισαγωγής, είναι δυνατό να υπόκεινται σε περιορισμούς όσον αφορά τις ενεργητικές τους πωλήσεις εκτός της εν λόγω αγοράς ή αγορών όπου το προϊόν εισάγεται για πρώτη φορά για τη χρονική περίοδο που είναι αναγκαία για τη δοκιμή ή την εισαγωγή του προϊόντος, χωρίς να εμπίπτουν οι περιορισμοί αυτοί στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1.

6.1.1. Καθορισμός των τιμών μεταπώλησης

- (170) Ο περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας που περιγράφεται στο άρθρο 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ αφορά τον καθορισμό των τιμών μεταπώλησης (στο εξής: KTM), δηλαδή τις συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που έχουν ως άμεσο ή έμμεσο αντικείμενο τον καθορισμό πάγιου ή ελάχιστου επιπέδου τιμής μεταπώλησης ή πάγιου ή ελάχιστου επιπέδου τιμής που ο αγοραστής οφείλει να τηρεί<sup>76</sup>. Επομένως, μια κάθετη συμφωνία ή εναρμονισμένη πρακτική που αφορά ορισμένο εύρος τιμών εντός του οποίου ο αγοραστής πρέπει να τιμολογεί δεν συνάδει με το άρθρο 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ.
- (171) Ο KTM μπορεί να επιτευχθεί με άμεσο τρόπο. Αυτό συμβαίνει στην περίπτωση συμβατικών διατάξεων ή εναρμονισμένων πρακτικών που καθορίζουν άμεσα την τιμή λιανικής πώλησης και συνεπάγονται, επομένως, σαφείς περιορισμούς<sup>77</sup>. Οι περιορισμοί αυτοί περιλαμβάνουν συμβατικές διατάξεις οι οποίες παρέχουν στον προμηθευτή τη δυνατότητα να καθορίζει την τιμή που πρέπει να χρεώνει ο αγοραστής στον πελάτη του ή απαγορεύουν στον αγοραστή να πωλεί κάτω από ένα ορισμένο επίπεδο τιμών. Ο περιορισμός είναι επίσης σαφής όταν ένας προμηθευτής ζητεί αύξηση της τιμής και ο αγοραστής συμμορφώνεται με το αίτημα αυτό.
- (172) Ο KTM μπορεί επίσης επιτευχθεί με έμμεσο τρόπο, περιλαμβανομένων κινήτρων για την τήρηση ελάχιστης τιμής ή αντικινήτρων για την απόκλιση από μια ελάχιστη τιμή. Σκοπός των παραδειγμάτων που ακολουθούν είναι να παράσχουν έναν μη εξαντλητικό κατάλογο αυτών των έμμεσων τρόπων:
- καθορισμός του περιθωρίου κέρδους του διανομέα,
  - καθορισμός του ανωτάτου επιπέδου έκπτωσης που μπορεί να χορηγήσει ο διανομέας από ένα καθορισμένο επίπεδο τιμών,
  - εξάρτηση της χορήγησης εκπτώσεων ή της επιστροφής των δαπανών προώθησης εκ μέρους του προμηθευτή από την τήρηση συγκεκριμένου επιπέδου τιμών,
  - σύνδεση της καθορισμένης τιμής μεταπώλησης με τις τιμές μεταπώλησης των ανταγωνιστών, και
  - απειλές, εκφοβισμοί, προειδοποιήσεις, επιβολή κυρώσεων, καθυστέρηση ή αναστολή παραδόσεων ή καταγγελία συμβάσεων σε συνάρτηση με την τήρηση ενός δεδομένου επιπέδου τιμών.
- (173) Ωστόσο, όπως ορίζεται στο άρθρο 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ, η επιβολή μέγιστης τιμής λιανικής πώλησης ή η διατύπωση σύστασης για την τιμή μεταπώλησης από τον προμηθευτή δεν ισοδυναμεί, αυτή καθαυτή, με KTM. Παρ' όλα αυτά, εάν ο προμηθευτής συνδυάζει μια τέτοια μέγιστη τιμή ή σύσταση για την τιμή

<sup>76</sup> Για τη διάκριση μεταξύ των κάθετων συμφωνιών και των εναρμονισμένων πρακτικών, βλ. παραγράφους 48 έως 51 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Ωστόσο, η διάκριση αυτή δεν έχει διαδραματίσει μέχρι στιγμής σημαντικό ρόλο στην πρακτική εφαρμογή, δεδομένου ότι δεν είναι αναγκαίο να γίνεται διάκριση μεταξύ τους για να διαπιστωθεί παράβαση του άρθρου 101. Επιπλέον, είναι σκόπιμο να σημειωθεί ότι ο KTM μπορεί να συνδέεται με άλλους περιορισμούς, συμπεριλαμβανομένων των οριζόντιων αθέμιτων συμπράξεων με τη μορφή συμφωνιών «ακτινωτού τροχού» (hub-and-spoke), οι οποίες εξετάζονται στις οριζόντιες κατευθυντήριες γραμμές, παράγραφος 55.

<sup>77</sup> Βλ. για παράδειγμα, αποφάσεις της Επιτροπής στην υπόθεση AT.40182 — *Guess*, παράγραφοι 84, 86 και 137.

μεταπώλησης με κίνητρα για την εφαρμογή συγκεκριμένου επιπέδου τιμών ή αντικίνητρα για τη μείωση της τιμής πώλησης, ο συνδυασμός αυτός μπορεί να ισοδυναμεί με KTM. Παράδειγμα κινήτρων για την εφαρμογή συγκεκριμένου επιπέδου τιμών θα ήταν η επιστροφή των δαπανών προώθησης σε περίπτωση συμμόρφωσης με τη μέγιστη τιμή μεταπώλησης ή τη συνιστώμενη τιμή μεταπώλησης. Παράδειγμα αντικινήτρων για τη μείωση της τιμής πώλησης θα ήταν η παρέμβαση του προμηθευτή σε περίπτωση που ο αγοραστής αποκλίνει από τη μέγιστη ή συνιστώμενη τιμή μεταπώλησης απειλώντας, για παράδειγμα, να μειώσει περαιτέρω τις προμήθειες.

- (174) Ομοίως, οι πολιτικές ελάχιστης διαφημιζόμενης τιμής, οι οποίες απαγορεύουν στους λιανοπωλητές να διαφημίζουν τιμές κάτω από ένα ορισμένο ποσό που καθορίζεται από τον προμηθευτή, μπορεί επίσης να ισοδυναμούν με KTM, για παράδειγμα, σε περιπτώσεις στις οποίες ο προμηθευτής επιβάλλει κυρώσεις στους λιανοπωλητές για πωλήσεις με τιμές που είναι τελικά χαμηλότερες από τις αντίστοιχες ελάχιστες διαφημιζόμενες τιμές, τους υποχρεώνει να μην προσφέρουν εκπτώσεις ή τους εμποδίζει να γνωστοποιούν ότι η τελική τιμή θα μπορούσε να διαφέρει από την αντίστοιχη ελάχιστη διαφημιζόμενη τιμή.
- (175) Οι άμεσοι ή έμμεσοι τρόποι για την επίτευξη του καθορισμού των τιμών μπορούν να γίνουν πιο αποτελεσματικοί όταν συνδυαστούν με τη λήψη μέτρων για τον εντοπισμό διανομέων που εφαρμόζουν μειωμένες τιμές, όπως η εφαρμογή συστήματος παρακολούθησης των τιμών, ή η επιβολή υποχρέωσης στους λιανοπωλητές να καταγγέλλουν άλλα μέλη του δικτύου διανομής που αποκλίνουν από το καθορισμένο επίπεδο τιμών. Ωστόσο, τα μέτρα αυτά δεν αρκούν από μόνα τους για να διαπιστωθεί ο KTM, δεδομένου ότι οι προμηθευτές μπορεί να τα χρησιμοποιούν για να αυξήσουν την αποτελεσματικότητα της αλυσίδας εφοδιασμού ή διανομής ή για άλλους σκοπούς που δεν σχετίζονται με τους άμεσους ή έμμεσους τρόπους για την επίτευξη του KTM.
- (176) Η παρακολούθηση των τιμών χρησιμοποιείται ολοένα και περισσότερο στο ηλεκτρονικό εμπόριο, στο πλαίσιο του οποίου οι παραγωγοί όσο και οι λιανοπωλητές χρησιμοποιούν συχνά ειδικό λογισμικό παρακολούθησης των τιμών<sup>78</sup>. Η εν λόγω παρακολούθηση των τιμών δεν συνιστά, αυτή καθαυτή, KTM. Ωστόσο, αυξάνει τη διαφάνεια των τιμών στην αγορά, γεγονός που παρέχει στους παραγωγούς τη δυνατότητα να παρακολουθούν αποτελεσματικά τις τιμές μεταπώλησης στο δίκτυο διανομής τους και να παρεμβαίνουν άμεσα σε περίπτωση μείωσης των τιμών. Επίσης, παρέχει στους λιανοπωλητές τη δυνατότητα να παρακολουθούν αποτελεσματικά τις τιμές των ανταγωνιστών τους και να αναφέρουν μειώσεις των τιμών στον παραγωγό, μαζί με αίτημα παρέμβασης κατά των εν λόγω μειώσεων των τιμών<sup>79</sup>.
- (177) Στην περίπτωση των συμφωνιών εμπορικής αντιπροσωπείας, τις τιμές πώλησης καθορίζει κατά γενικό κανόνα ο αντιπροσωπευόμενος, καθώς επωμίζεται τους εμπορικούς και χρηματοοικονομικούς κινδύνους που σχετίζονται με την πώληση.

<sup>78</sup> Βλ., για παράδειγμα, έγγραφο εργασίας των υπηρεσιών της Επιτροπής που συνοδεύει την τελική έκθεση για την έρευνα στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου, έγγραφο SWD(2017) 154 final της 10ης Μαΐου 2017, παράγραφοι 602-603.

<sup>79</sup> Βλ. αποφάσεις της Επιτροπής στην υπόθεση AT.40182 — *Pioneer*, παράγραφοι 136 και 155· υπόθεση AT.40182 — *Denon & Marantz*, παράγραφος 95· υπόθεση AT.40181 — *Philips*, παράγραφος 64· Βλ. αποφάσεις της Επιτροπής στην υπόθεση AT.40182 — *Pioneer*, παράγραφος 136· υπόθεση AT.40465 — *Asus*, παράγραφος 27.



Ωστόσο, σε περίπτωση που μια συμφωνία αυτού του είδους δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας για τους σκοπούς της εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 (βλ. ειδικότερα παραγράφους 40 έως 43 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών), η επιβολή υποχρέωσης με την οποία απαγορεύεται στον αντιπρόσωπο, ή περιορίζεται η ευχέρειά του, να μοιράζεται την προμήθειά του, πάγια ή κυμαινόμενη, με τον πελάτη αποτελεί περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ. Για να μην περιλαμβάνεται στη συμφωνία αυτός ο ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμός, ο αντιπρόσωπος θα πρέπει να διατηρεί ελευθερία μείωσης της πραγματικής τιμής που καταβάλλει ο πελάτης χωρίς να μειώνεται το εισόδημα του αντιπροσωπευόμενου<sup>80</sup>.

- (178) Ο καθορισμός της τιμής μεταπώλησης σε κάθετη συμφωνία μεταξύ προμηθευτή και αγοραστή που εκτελεί προηγούμενη συμφωνία μεταξύ του προμηθευτή και συγκεκριμένου τελικού χρήστη (στο εξής: σύμβαση εκτέλεσης) δεν συνιστά ΚΤΜ όταν ο τελικός χρήστης έχει παραιτηθεί από το δικαίωμά του να επιλέξει την επιχείρηση που θα πρέπει να εκτελέσει τη συμφωνία. Στην περίπτωση αυτή, ο καθορισμός της τιμής μεταπώλησης δεν συνεπάγεται περιορισμό του άρθρου 101 παράγραφος 1, δεδομένου ότι η τιμή μεταπώλησης δεν υπόκειται πλέον σε ανταγωνισμό έναντι του ενδιαφερόμενου τελικού χρήστη. Ωστόσο, αυτό ισχύει μόνο σε περίπτωση που η σύμβαση εκτέλεσης δεν συνιστά συμφωνία εμπορικής αντιπροσωπείας η οποία δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, όπως περιγράφεται ειδικότερα στις παραγράφους 40 έως 43 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, για παράδειγμα επειδή ο αγοραστής αποκτά την κυριότητα των συμβατικών αγαθών που προορίζονται για μεταπώληση ή επειδή αναλαμβάνει περισσότερο από αμελητέους κινδύνους σε σχέση με την εκτέλεση της σύμβασης. Αντιθέτως, σε περίπτωση που ο τελικός χρήστης δεν έχει παραιτηθεί από το δικαίωμά του να επιλέξει την επιχείρηση που θα πρέπει να εκτελέσει τη συμφωνία, ο προμηθευτής δεν μπορεί να καθορίσει την τιμή μεταπώλησης χωρίς να παραβεί το άρθρο 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ. Ωστόσο, μπορεί να καθορίσει μέγιστη τιμή μεταπώλησης προκειμένου να καταστεί δυνατός ο ανταγωνισμός ως προς τις τιμές για την εκτέλεση της συμφωνίας.
- (179) Το άρθρο 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται πλήρως στην οικονομία των επιγραμμικών πλατφορμών. Ειδικότερα, εάν μια επιχείρηση είναι πάροχος επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης σύμφωνα με το άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, αποτελεί προμηθευτή και πρέπει, συνεπώς, να συμμορφώνεται με τις διατάξεις του άρθρου 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ, ώστε να αποφευχθεί η επιβολή περιορισμού ιδιαίτερης σοβαρότητας όσον αφορά τα αγαθά ή τις υπηρεσίες διαμεσολάβησης. Μολονότι αυτό δεν εμποδίζει έναν πάροχο επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης να παρέχει στους χρήστες των επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης κίνητρα να πωλούν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τους σε ανταγωνιστικό επίπεδο ή να μειώνουν τις τιμές τους, το άρθρο 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ απαγορεύει στον πάροχο επιγραμμικών υπηρεσιών διαμεσολάβησης να επιβάλλει καθορισμένη ή ελάχιστη τιμή πώλησης για τη συναλλαγή την οποία διευκολύνει.
- (180) Το ΔΕΕ έχει κρίνει επανειλημμένως ότι μια συμφωνία για την καθιέρωση ελάχιστων ή καθορισμένων τιμών λιανικής πώλησης, η οποία εμποδίζει τον αγοραστή να

<sup>80</sup> Βλ., για παράδειγμα, απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση αριθ. IV/32.737 — *Eirpage*, ιδίως την παράγραφο 6.

καθορίζει ανεξάρτητα τις τιμές μεταπώλησης, περιορίζει τον εκ του αντικειμένου ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1<sup>81</sup>. Ωστόσο, όπως αναφέρεται στις παραγράφους 163 έως 165 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, ο χαρακτηρισμός ενός περιορισμού ως ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμού, και ως εκ του αντικειμένου περιορισμού, δεν σημαίνει ότι οι συμφωνίες που ισοδυναμούν με KTM συνιστούν, αυτές καθαυτές, παραβάσεις του άρθρου 101. Σε περίπτωση που οι επιχειρήσεις θεωρούν ότι ο KTM ενισχύει την αποτελεσματικότητα σε μια ατομική περίπτωση, μπορούν να υποβάλλουν στοιχεία που δικαιολογούν τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3.

- (181) Ο KTM θεωρείται κατά γενικό κανόνα σοβαρός περιορισμός του ανταγωνισμού, δεδομένου ότι μπορεί να περιορίσει τον ενδοσηματικό και/ή διασηματικό ανταγωνισμό με διάφορους τρόπους:
- α) Το άμεσο αποτέλεσμα του KTM είναι η εξάλειψη του ενδοσηματικού ανταγωνισμού ως προς τις τιμές, εμποδίζοντας όλους ή ορισμένους από τους διανομείς να μειώσουν την τιμή πώλησής τους για το συγκεκριμένο σήμα, με αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών για το εν λόγω σήμα.
  - β) Ο KTM μπορεί να διευκολύνει τις αθέμιτες συμπράξεις μεταξύ προμηθευτών, κυρίως σε αγορές που είναι επιρρεπείς σε αθέμιτες συμπράξεις, για παράδειγμα, εάν οι προμηθευτές σχηματίζουν κλειστό ολιγοπώλιο και σημαντικό τμήμα της αγοράς καλύπτεται από συμφωνίες KTM. Αυτό μπορεί επίσης να συμβεί σε περίπτωση που οι προμηθευτές διανέμουν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τους μέσω των ίδιων διανομέων, επιτρέποντάς τους έτσι να χρησιμοποιούν τα εν λόγω αγαθά ή υπηρεσίες ως μέσο για την επίτευξη αθέμιτης ισορροπίας. Ο KTM βοηθά κατά γενικό κανόνα να διαπιστωθεί ευκολότερα αν ένας προμηθευτής αποκλίνει από την αθέμιτη ισορροπία μειώνοντας την τιμή του. Αυτό σημαίνει ότι εάν ένας προμηθευτής αποφασίσει να μην επιβάλει την οικεία πολιτική KTM με σκοπό την αύξηση των λιανικών του πωλήσεων, ο KTM επιτρέπει στους άλλους προμηθευτές να εντοπίσουν ευκολότερα την επακόλουθη μείωση των τιμών λιανικής και να αντιδράσουν αναλόγως.
  - γ) Ο KTM μπορεί να διευκολύνει τις αθέμιτες συμπράξεις μεταξύ αγοραστών σε επίπεδο διανομής. Η επακόλουθη απώλεια του ανταγωνισμού ως προς τις τιμές φαίνεται να δημιουργεί ιδιαίτερα προβλήματα όταν ο KTM εκπορεύεται από τους αγοραστές. Οι ισχυροί ή καλά οργανωμένοι αγοραστές μπορεί να είναι σε θέση να εξαναγκάσουν ή να πείσουν έναν ή περισσότερους προμηθευτές να καθορίσουν τις τιμές μεταπώλησής τους πάνω από το ανταγωνιστικό επίπεδο και, ως εκ τούτου, να τους βοηθήσουν να επιτύχουν ή να σταθεροποιήσουν μια αθέμιτη ισορροπία. Ο KTM χρησιμεύει ως μέσο δέσμευσης για τους λιανοπωλητές ώστε να μην αποκλίνουν από την αθέμιτη ισορροπία μέσω της μείωσης των τιμών.
  - δ) Ο KTM μπορεί να μειώσει την πίεση στα περιθώρια κέρδους του προμηθευτή, ιδίως σε περίπτωση που ο προμηθευτής έχει πρόβλημα δεσμεύσεων, δηλαδή

<sup>81</sup> Αποφάσεις στην υπόθεση 243/83, *Binon κατά AMP*, EU:C:1985:284, σκέψη 44· C-311/85, *VVR κατά Sociale Dienst van de Plaatselijke en Gewestelijke Overheidsdiensten*, EU:C:1987:418, σκέψη 17· C-27/87, *SPRL Louis Erauw-Jacquery κατά La Hesbignonne SC*, EU:C:1988:183, σκέψη 15.

έχει συμφέρον να μειώσει την τιμή που χρεώνει τους επόμενους διανομείς. Στην περίπτωση αυτή, ο παραγωγός μπορεί να προτιμήσει να δεχτεί τον ΚΤΜ, ώστε να δεσμευτεί ότι δεν θα μειώσει την τιμή για τους επόμενους διανομείς και να περιορίσει την πίεση στο δικό του περιθώριο κέρδους.

- ε) Με την αποφυγή του ανταγωνισμού ως προς τις τιμές μεταξύ των διανομέων, ο ΚΤΜ μπορεί να αποτρέψει ή να εμποδίσει την είσοδο και επέκταση αποδοτικότερων ή νέων συστημάτων διανομής, περιορίζοντας έτσι την καινοτομία σε επίπεδο διανομής.
  - στ) Ο ΚΤΜ μπορεί να εφαρμοστεί από προμηθευτή με ισχύ στην αγορά για τον αποκλεισμό μικρότερων ανταγωνιστών. Τα αυξημένα περιθώρια που μπορεί να προσφέρει ο ΚΤΜ στους διανομείς μπορεί να τους προτρέψουν να ευνοούν το συγκεκριμένο σήμα έναντι ανταγωνιστικών σημάτων όταν συμβουλεύουν πελάτες, ακόμη και αν οι συμβουλές αυτές δεν είναι προς το συμφέρον των εν λόγω πελατών, ή να μην πωλούν καθόλου αυτά τα ανταγωνιστικά σήματα.
- (182) Ωστόσο, ο ΚΤΜ μπορεί επίσης να επιφέρει βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας, ιδίως όταν καθοδηγείται από τον προμηθευτή. Εάν οι επιχειρήσεις επικαλούνται το άρθρο 101 παράγραφος 3, ισχυριζόμενες ότι ο ΚΤΜ μπορεί να επιφέρει βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας, εναπόκειται στις εν λόγω επιχειρήσεις να υποβάλουν συγκεκριμένα αποδεικτικά στοιχεία για να τεκμηριώσουν τον ισχυρισμό αυτόν και να καταδείξουν ότι οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 πληρούνται πράγματι στην ατομική περίπτωση. Στη συνέχεια παρατίθενται τρία παραδείγματα σχετικού επιχειρήματος βελτίωσης της αποτελεσματικότητας.
- α) Όταν ένας παραγωγός εισάγει ένα νέο προϊόν, ο ΚΤΜ μπορεί να συνιστά αποτελεσματικό μέσο για την ενθάρρυνση των διανομέων ώστε να λαμβάνουν καλύτερα υπόψη το συμφέρον του παραγωγού με σκοπό την προώθηση του εν λόγω προϊόντος, ιδίως εάν πρόκειται για εντελώς νέο προϊόν, και την αύξηση των προσπαθειών πωλήσεων. Εάν οι διανομείς στην αντίστοιχη αγορά αντιμετωπίζουν ανταγωνιστική πίεση, αυτό μπορεί να τους ωθήσει να αναπτύξουν τη συνολική ζήτηση για το προϊόν και να καταστήσουν επιτυχή την είσοδό του, πράγμα που είναι και προς το συμφέρον των καταναλωτών. Σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 3, απαιτείται να μην υπάρχουν λιγότερο περιοριστικά μέσα. Για την εκπλήρωση της απαίτησης αυτής, οι προμηθευτές μπορούν, για παράδειγμα, να αποδείξουν ότι δεν είναι πρακτικώς συμφέρον για τον προμηθευτή να επιβάλει με σύμβαση σε όλους τους αγοραστές ουσιαστικές υποχρεώσεις προώθησης. Υπό τις συνθήκες αυτές, η επιβολή καθορισμένων ή ελάχιστων τιμών λιανικής πώλησης για περιορισμένο χρονικό διάστημα, ώστε να διευκολυνθεί η εισαγωγή ενός νέου προϊόντος, μπορεί να θεωρηθεί επωφελής για τον ανταγωνισμό.
  - β) Οι καθορισμένες τιμές μεταπώλησης, και όχι απλώς οι μέγιστες τιμές μεταπώλησης, μπορεί να είναι αναγκαίες για τη διοργάνωση μιας συντονισμένης εκστρατείας χαμηλών τιμών σύντομης διάρκειας (συνήθως 2 έως 6 εβδομάδων), που θα είναι επίσης προς το συμφέρον των καταναλωτών. Ειδικότερα, μπορεί να είναι αναγκαία η διοργάνωση μιας τέτοιας εκστρατείας σε ένα σύστημα διανομής στο οποίο ο προμηθευτής εφαρμόζει ενιαίο σύστημα διανομής, όπως στην περίπτωση της εφαρμογής συστήματος δικαιόχρησης. Δεδομένου του προσωρινού χαρακτήρα της, η επιβολή καθορισμένων τιμών λιανικής πώλησης μπορεί να θεωρηθεί επωφελής για τον ανταγωνισμό.

- γ) Σε ορισμένες περιπτώσεις, το πρόσθετο περιθώριο που παρέχει ο ΚΤΜ μπορεί να επιτρέπει στους λιανοπωλητές να παρέχουν (συμπληρωματικές) υπηρεσίες που προηγούνται των πωλήσεων, ιδίως στην περίπτωση των λεγόμενων «προϊόντων εμπειρίας» ή σύνθετων προϊόντων. Εάν αρκετοί πελάτες επωφελούνται από αυτές τις υπηρεσίες για να κάνουν την επιλογή τους, αλλά στη συνέχεια αγοράζουν το προϊόν σε χαμηλότερη τιμή από λιανοπωλητές που δεν παρέχουν αυτές τις υπηρεσίες (και συνεπώς δεν επιβαρύνονται με αυτές τις δαπάνες), οι λιανοπωλητές υψηλού επιπέδου υπηρεσιών μπορεί να μειώσουν ή να καταργήσουν αυτές τις υπηρεσίες που αυξάνουν τη ζήτηση για το προϊόν του προμηθευτή. Ο ΚΤΜ μπορεί να συμβάλλει στην αποτροπή τέτοιας παρασιτικής συμπεριφοράς σε επίπεδο διανομής. Ο προμηθευτής θα πρέπει να αποδείξει με πειστικό τρόπο ότι η συμφωνία ΚΤΜ είναι αναγκαία για την αντιμετώπιση φαινομένων παρασιτικής συμπεριφοράς μεταξύ λιανοπωλητών για αυτές τις υπηρεσίες. Στην περίπτωση αυτή, η πιθανότητα να διαπιστωθεί ότι ο ΚΤΜ είναι επωφέλης για τον ανταγωνισμό είναι μεγαλύτερη όταν ο ανταγωνισμός μεταξύ προμηθευτών είναι έντονος και ο προμηθευτής διαθέτει περιορισμένη ισχύ στην αγορά.
- (183) Η δημιουργούμενη από τον ΚΑΚΚΣ περιοχή ασφαλείας καλύπτει την πρακτική να συνιστάται στον μεταπωλητή μια τιμή μεταπώλησης ή να ζητείται από τον μεταπωλητή να τηρεί μια μέγιστη τιμή μεταπώλησης όταν το μερίδιο αγοράς καθενός από τα μέρη της συμφωνίας δεν υπερβαίνει το όριο του 30 %, υπό την προϋπόθεση ότι δεν ισοδυναμεί με ελάχιστη ή καθορισμένη τιμή πώλησης λόγω πίεσης που ασκείται ή κινήτρων που προσφέρονται από κάποιο εκ των μερών, όπως αναφέρεται στις παραγράφους 172 έως 173 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Στο υπόλοιπο του παρόντος τμήματος παρέχονται κατευθύνσεις σχετικά με την εκτίμηση των συνιστώμενων ή των μέγιστων τιμών πάνω από το όριο του μεριδίου αγοράς.
- (184) Από πλευράς ανταγωνισμού, ο βασικός κίνδυνος όσον αφορά τις συνιστώμενες και τις μέγιστες τιμές είναι να λειτουργήσουν ως σημείο εστίασης για τους μεταπωλητές και, ως εκ τούτου, να εφαρμόζονται από τους περισσότερους ή και από όλους τους μεταπωλητές. Επιπλέον, οι συνιστώμενες και οι μέγιστες τιμές ενδέχεται να αμβλύνουν τον ανταγωνισμό ή να διευκολύνουν τις αθέμιτες συμπράξεις μεταξύ προμηθευτών.
- (185) Σημαντικός παράγοντας για την αξιολόγηση των πιθανών αποτελεσμάτων που αντιβαίνουν στον ανταγωνισμό από τις συνιστώμενες ή τις μέγιστες τιμές μεταπώλησης είναι η θέση του προμηθευτή στην αγορά. Όσο ισχυρότερη είναι η θέση του προμηθευτή στην αγορά τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος μια συνιστώμενη ή μια μέγιστη τιμή μεταπώλησης να οδηγήσει σε κατά το μάλλον ή ήττον ομοιόμορφη εφαρμογή αυτού του επιπέδου τιμών από τους μεταπωλητές, διότι αυτοί είναι πιθανό να τη χρησιμοποιήσουν ως σημείο εστίασης. Οι μεταπωλητές μπορεί δυσκολεύονται να αποκλίνουν από τις προτεινόμενες τιμές μεταπώλησης που θεωρούν ότι είναι αυτές που προτιμά ένας ιδιαίτερα ισχυρός προμηθευτής.
- (186) Εφόσον διαπιστώνεται η ύπαρξη σημαντικών αντιανταγωνιστικών επιπτώσεων από τις συνιστώμενες ή τις μέγιστες τιμές μεταπώλησης, τίθεται το ζήτημα της δυνατότητας απαλλαγής βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για τις μέγιστες τιμές μεταπώλησης, μπορεί να είναι ιδιαίτερα κρίσιμο το στοιχείο της αποφυγής της διπλής περιθωριοποίησης. Μια μέγιστη τιμή μεταπώλησης μπορεί επίσης να συμβάλει ώστε να διασφαλιστεί ότι το σχετικό σήμα ανταγωνίζεται εντονότερα με

τα άλλα σήματα, περιλαμβανομένων των προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας, που διανέμονται από τον ίδιο διανομέα.

6.1.2. *Περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 στοιχείο β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ*

6.1.2.1. Γενικές αρχές σύμφωνα με το άρθρο 4 στοιχείο β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ

(187) Το άρθρο 4 στοιχείο β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ παρέχει κατάλογο των περιορισμών ιδιαίτερης σοβαρότητας και των εξαιρέσεων που ισχύουν ανάλογα με το σύστημα διανομής που εφαρμόζει ο προμηθευτής: αποκλειστική διανομή, επιλεκτική διανομή ή δωρεάν διανομή. Οι περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας που περιγράφονται στο άρθρο 4 στοιχείο β), στο άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο i) και στο άρθρο 4 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ αφορούν τις συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές οι οποίες έχουν ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, μεμονωμένα ή σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες που εμπίπτουν στον έλεγχο των συμβαλλομένων, τον περιορισμό των πωλήσεων του αγοραστή ή των πελατών του, στον βαθμό που οι εν λόγω περιορισμοί αναφέρονται στην περιοχή ή στην πελατεία στην οποία, ο αγοραστής ή οι πελάτες του δύνανται να πωλούν αγαθά ή υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης. Το άρθρο 4 στοιχείο γ) σημεία ii) και iii) του ΚΑΚΚΣ προβλέπει ότι, σε ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής ο περιορισμός των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ των μελών του συστήματος επιλεκτικής διανομής που λειτουργούν στο ίδιο ή σε διαφορετικά επίπεδα εμπορικής δραστηριότητας, καθώς και ο περιορισμός των ενεργητικών ή παθητικών πωλήσεων σε τελικούς χρήστες από τα μέλη του συστήματος επιλεκτικής διανομής που λειτουργούν σε επίπεδο λιανικής εμπορικής δραστηριότητας συνιστούν περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας.

(188) Το άρθρο 4 στοιχεία β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται ανεξάρτητα από τον δίαυλο πωλήσεων που χρησιμοποιείται. Κάθετες συμφωνίες οι οποίες έχουν ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, μεμονωμένα ή σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες, να αποτρέψουν τους αγοραστές ή τους πελάτες τους να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για τους σκοπούς της πώλησης των αγαθών ή των υπηρεσιών τους στο διαδίκτυο, περιορίζουν τις περιοχές ή την πελατεία στην οποία οι αγοραστές ή οι πελάτες τους δύνανται να πωλούν αγαθά ή υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης, καθώς περιορίζουν τις πωλήσεις σε πελάτες που βρίσκονται εκτός της φυσικής γεωγραφικής ζώνης των αγοραστών ή των πελατών τους<sup>82</sup>. Η απαγόρευση των διαδικτυακών πωλήσεων, καθώς και οι *εκ των πραγμάτων* περιορισμοί που απαγορεύουν ή περιορίζουν τις διαδικτυακές πωλήσεις, στον βαθμό που αυτές στερούν *εκ των πραγμάτων* από τους αγοραστές και τους πελάτες τους την αποτελεσματική χρήση του διαδικτύου για πώληση των αγαθών ή των υπηρεσιών τους στο διαδίκτυο, έχουν ως στόχο να εμποδίσουν τους αγοραστές ή τους πελάτες τους να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για να πωλούν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τους στο διαδίκτυο. Ως εκ τούτου, ένας περιορισμός που είναι ικανός να μειώσει σημαντικά τον συνολικό όγκο των διαδικτυακών πωλήσεων στην αγορά συνιστά περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας των ενεργητικών ή παθητικών πωλήσεων κατά την έννοια του άρθρου 4 στοιχεία β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ. Η εκτίμηση αν ένας περιορισμός είναι ιδιαίτερης σοβαρότητας δεν μπορεί να εξαρτάται από περιστάσεις που αφορούν ειδικά μια αγορά ή από τις εκάστοτε περιστάσεις ενός ή περισσότερων συγκεκριμένων πελατών. Οι περιορισμοί που

<sup>82</sup> Βλ. επίσης απόφαση στην υπόθεση C-439/09, *Pierre Fabre Dermo-Cosmetique SAS κατά Président de l'Autorité de la concurrence*, EU:C:2011:649, σκέψη 54.

εμποδίζουν την αποτελεσματική χρήση ενός ή περισσότερων διαύλων διαδικτυακής διαφήμισης από τους αγοραστές ή τους πελάτες τους<sup>83</sup> έχουν ως στόχο να εμποδίσουν τους αγοραστές ή τους πελάτες τους να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για να πωλούν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τους μέσω διαδικτύου και, ως εκ τούτου, περιορίζουν τις πωλήσεις σε πελάτες που επιθυμούν να πραγματοποιήσουν διαδικτυακές αγορές και βρίσκονται εκτός της φυσικής γεωγραφικής ζώνης εμπορικών δραστηριοτήτων των αγοραστών ή των πελατών τους, καθώς περιορίζουν την ικανότητα των αγοραστών ή των πελατών τους να απευθύνονται σε αυτούς, να τους ενημερώνουν για τα προϊόντα που προσφέρουν και να τους προσελκύουν στο ηλεκτρονικό τους κατάστημα ή σε άλλους διαύλους.

- (189) Οι εν λόγω περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας μπορεί να προκύπτουν από άμεσες υποχρεώσεις, όπως η υποχρέωση μη πώλησης σε ορισμένους πελάτες ή σε πελάτες σε ορισμένες περιοχές ή η υποχρέωση μετάθεσης των παραγγελιών από τους πελάτες αυτούς σε άλλους διανομείς. Μπορεί επίσης να προκύπτουν από έμμεσα μέτρα που αποσκοπούν να αποτρέψουν τον διανομέα ώστε να μην πωλεί στους εν λόγω πελάτες, όπως:
- α) η υποχρέωση να ζητείται πρότερη έγκριση του προμηθευτή.<sup>84</sup>
  - β) η άρνηση ή η μείωση των προμηθειών ή των εκπτώσεων<sup>85</sup> και οι αντισταθμιστικές πληρωμές από τον προμηθευτή, εφόσον ο διανομέας διακόψει τις πωλήσεις στους εν λόγω πελάτες·
  - γ) η διακοπή του εφοδιασμού·
  - δ) ο περιορισμός ή η μείωση των παραδιδόμενων ποσοτήτων, για παράδειγμα, ανάλογα με τη ζήτηση στην παραχωρηθείσα περιοχή ή πελατεία·
  - ε) η απειλή για καταγγελία<sup>86</sup> ή μη ανανέωση της σύμβασης·
  - στ) η απειλή ή η διενέργεια ελέγχων για την επαλήθευση της συμμόρφωσης με το αίτημα μη πώλησης σε ορισμένες ομάδες πελατών ή σε πελάτες σε ορισμένες περιοχές·
  - ζ) η χρέωση υψηλότερων τιμών για τα προϊόντα που πρόκειται να πωληθούν σε ορισμένες ομάδες πελατών ή σε πελάτες σε ορισμένες περιοχές·
  - η) ο περιορισμός του ποσοστού των πωλήσεων σε ορισμένες κατηγορίες πελατών ή σε πελάτες σε ορισμένες περιοχές·
  - θ) ο περιορισμός των γλωσσών που θα χρησιμοποιούνται στη συσκευασία ή για την προώθηση των προϊόντων·
  - ι) η προμήθεια άλλου προϊόντος ως αντάλλαγμα για την παύση των εν λόγω πωλήσεων·
  - ια) πληρωμές για την παύση των εν λόγω πωλήσεων·

<sup>83</sup> Βλ. απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση AT.40182 Guess, παράγραφοι 118-126.

<sup>84</sup> Βλ. για παράδειγμα απόφαση στην υπόθεση T-77/92, *Parker Pen κατά Επιτροπής*, EU:T:1994:85, σκέψη 37.

<sup>85</sup> Βλ. για παράδειγμα απόφαση στην υπόθεση T-450/05, *Peugeot Nederland κατά Επιτροπής*, EU:T:2009:262, σκέψη 47.

<sup>86</sup> Βλ. για παράδειγμα, απόφαση στην υπόθεση T-62/98, *Volkswagen κατά Επιτροπής*, EU:T:2000:180, σκέψη 44.

- ιβ) η επιβολή υποχρέωσης για μεταβίβαση κερδών από τις πωλήσεις αυτές στον προμηθευτή.
- (190) Μπορεί επιπλέον να προκύπτει από το γεγονός ότι ο προμηθευτής δεν παρέχει υπηρεσίες εγγύησης σε ολόκληρη την Ένωση, υποχρεώνοντας έτσι όλους τους διανομείς να παρέχουν υπηρεσία εγγύησης για την οποία αποζημιώνονται κανονικά από τον προμηθευτή, ακόμη και για τα προϊόντα που πωλούν άλλοι διανομείς στην περιοχή τους<sup>87</sup>.
- (191) Οι πρακτικές που αναφέρονται στις παραγράφους (187) και (189) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών είναι πιθανότερο να θεωρηθούν ως περιορισμός των πωλήσεων που πραγματοποιεί ο αγοραστής όταν χρησιμοποιούνται από τον προμηθευτή σε συνδυασμό με ένα σύστημα παρακολούθησης που αποσκοπεί στην επαλήθευση του προορισμού των παραδοθέντων αγαθών, π.χ. μέσω της χρησιμοποίησης διαφορετικών ετικετών, συγκεκριμένων γλωσσικών ομάδων ή αριθμών σειράς.
- (192) Εκτός από τις άμεσες και έμμεσες υποχρεώσεις που ορίζονται στις παραγράφους (187) έως (190) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, οι περιορισμοί ιδιαίτερης σοβαρότητας που αφορούν ειδικά τις διαδικτυακές πωλήσεις μπορεί ομοίως να προκύπτουν από άμεσες ή έμμεσες υποχρεώσεις. Εκτός από την άμεση απαγόρευση της χρήσης του διαδικτύου ως διαύλου πωλήσεων, τα παρακάτω αποτελούν περαιτέρω παραδείγματα υποχρεώσεων που έχουν ως στόχο, άμεσα ή έμμεσα, να εμποδίσουν τους διανομείς να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για να πωλούν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τους μέσω διαδικτύου οπουδήποτε, σε ορισμένες περιοχές ή σε ορισμένες ομάδες πελατών:
- α) η απαίτηση ο διανομέας, ανεξάρτητα από το σύστημα διανομής που εφαρμόζει, να εμποδίζει τους πελάτες που βρίσκονται σε άλλη περιοχή να συμβουλευονται τον διαδικτυακό του τόπο ή να τους παραπέμπει αυτόματα προς τους διαδικτυακούς τόπους του παραγωγού ή άλλων διανομέων. Αυτό δεν αποκλείει την υποχρέωση ο διανομέας να προσφέρει στον διαδικτυακό τόπο του συνδέσμους προς διαδικτυακούς τόπους άλλων διανομέων και/ή του προμηθευτή<sup>88</sup>.
- β) η απαίτηση ο διανομέας, ανεξάρτητα από το σύστημα διανομής που εφαρμόζει, να σταματά τις διαδικτυακές συναλλαγές καταναλωτών εφόσον

<sup>87</sup> Εάν ο προμηθευτής αποφασίσει να μην αποζημιώνει τους διανομείς του για υπηρεσίες που παρέχονται βάσει εγγύησης που καλύπτει ολόκληρη την Ένωση, μπορεί να συμφωνηθεί με τους διανομείς αυτούς ότι ο διανομέας που πραγματοποιεί πώληση εκτός της περιοχής που του έχει παραχωρηθεί, θα πρέπει να καταβάλλει στον εξουσιοδοτημένο διανομέα της περιοχής προορισμού ένα τέλος που βασίζεται στο κόστος των υπηρεσιών που πρόκειται να παρασχεθούν, περιλαμβανομένου εύλογου περιθωρίου κέρδους. Ένα καθεστώς αυτού του είδους μπορεί να μη θεωρηθεί ως περιορισμός των πωλήσεων των διανομέων εκτός της περιοχής τους (βλ. απόφαση του Πρωτοδικείου στην υπόθεση T-67/01, *JCB Service κατά Επιτροπής*, Συλλογή 2004, σ. II-49, σκέψεις 136 έως 145).

<sup>88</sup> Άρθρο 3 του κανονισμού (ΕΕ) 2018/302 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 28ης Φεβρουαρίου 2018, για την αντιμετώπιση του αδικαιολόγητου γεωγραφικού αποκλεισμού και άλλων μορφών διακριτικής μεταχείρισης με βάση την ιθαγένεια, τον τόπο διαμονής ή τον τόπο εγκατάστασης των πελατών εντός της εσωτερικής αγοράς και για την τροποποίηση των κανονισμών (ΕΚ) αριθ. 2006/2004 και (ΕΕ) 2017/2394 και της οδηγίας 2009/22/ΕΚ (ΕΕ L 60 I της 2.3.2018, σ. 1).

από τα δεδομένα της πιστωτικής τους κάρτας προκύπτει διεύθυνση που δεν βρίσκεται στην περιοχή του διανομέα<sup>89</sup>.

- γ) η απαίτηση ο διανομέας, ανεξάρτητα από το σύστημα διανομής που χρησιμοποιεί, να πραγματοποιεί πωλήσεις μόνο σε φυσικό χώρο ή με τη φυσική παρουσία ειδικευμένου προσωπικού<sup>90</sup>.
  - δ) η απαίτηση ο διανομέας να ζητεί τη χορήγηση πρότερης έγκρισης του προμηθευτή για διαδικτυακές πωλήσεις·
  - ε) η απαίτηση ο διανομέας να μην χρησιμοποιεί τα εμπορικά σήματα ή τις εμπορικές ονομασίες του προμηθευτή στον διαδικτυακό του τόπο·
  - στ) άμεση ή έμμεση απαγόρευση της χρήσης συγκεκριμένου διαδικτυακού διαφημιστικού διαύλου, όπως εργαλεία σύγκρισης τιμών ή διαφήμιση σε μηχανές αναζήτησης, ή άλλοι διαδικτυακοί διαφημιστικοί περιορισμοί που απαγορεύουν έμμεσα τη χρήση συγκεκριμένου διαδικτυακού διαφημιστικού διαύλου, όπως η υποχρέωση του διανομέα να μην χρησιμοποιεί τα εμπορικά σήματα ή τις εμπορικές ονομασίες των προμηθευτών για την υποβολή προσφορών προς αναφορά σε μηχανές αναζήτησης, ή ο περιορισμός της παροχής πληροφοριών σχετικά με τις τιμές σε εργαλεία σύγκρισης τιμών. Παρότι η απαγόρευση της χρήσης ενός συγκεκριμένου εργαλείου σύγκρισης τιμών ή μηχανής αναζήτησης δεν θα εμπόδιζε κατά κανόνα την αποτελεσματική χρήση του διαδικτύου για τους σκοπούς της πώλησης μέσω διαδικτύου, καθώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν άλλα εργαλεία σύγκρισης τιμών ή μηχανές αναζήτησης για την ενημέρωση σχετικά με τις διαδικτυακές πωλήσεις ενός αγοραστή, η απαγόρευση της χρήσης όλων των πλέον διαδεδομένων διαφημιστικών υπηρεσιών στον σχετικό διαδικτυακό διαφημιστικό δίαυλο θα μπορούσε να ισοδυναμεί με τέτοια απαγόρευση, αν τα υπόλοιπα εργαλεία σύγκρισης τιμών ή μηχανές αναζήτησης δεν μπορούν εκ των πραγμάτων να προσελκύσουν πελάτες στο διαδικτυακό κατάστημα του αγοραστή.
- (193) Αντιθέτως, σύμφωνα με τον ΚΑΚΚΣ, οι προμηθευτές επιτρέπεται να παρέχουν στους διανομείς τους ορισμένες οδηγίες σχετικά με τον τρόπο πώλησης των προϊόντων τους. Επιτρέπεται στους προμηθευτές να επιβάλλουν απαιτήσεις ποιότητας στους διανομείς ανεξάρτητα από το μοντέλο διανομής που εφαρμόζουν. Οι τεχνικές πωλήσεων που δεν έχουν ως αντικείμενο τον περιορισμό της περιοχής και της πελατείας στην οποία μπορεί να πωλείται το προϊόν και η υπηρεσία μπορούν να συμφωνούνται από τους προμηθευτές και τους διανομείς του. Για παράδειγμα, οι κάθετες συμφωνίες που περιέχουν απαιτήσεις ποιότητας, κυρίως στο πλαίσιο της επιλεκτικής διανομής, όπως το ελάχιστο μέγεθος του καταστήματος, οι απαιτήσεις ποιότητας για την εγκατάσταση του καταστήματος (π.χ. όσον αφορά τον εξοπλισμό, την επίπλωση, τον σχεδιασμό, τον φωτισμό και τις επενδύσεις δαπέδου), οι απαιτήσεις ποιότητας για την εμφάνιση και την αίσθηση του διαδικτυακού τύπου, οι

<sup>89</sup> Άρθρο 5 του κανονισμού (ΕΕ) 2018/302 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 28ης Φεβρουαρίου 2018, για την αντιμετώπιση του αδικαιολόγητου γεωγραφικού αποκλεισμού και άλλων μορφών διακριτικής μεταχείρισης με βάση την ιθαγένεια, τον τόπο διαμονής ή τον τόπο εγκατάστασης των πελατών εντός της εσωτερικής αγοράς και για την τροποποίηση των κανονισμών (ΕΚ) αριθ. 2006/2004 και (ΕΕ) 2017/2394 και της οδηγίας 2009/22/ΕΚ (ΕΕ L 60 I της 2.3.2018, σ. 1).

<sup>90</sup> Υπόθεση C-439/09, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS κατά Président de l'Autorité de la concurrence*, EU:C:2011:649, σκέψεις 36-37.



απαιτήσεις παρουσίασης του προϊόντος (π.χ. ο ελάχιστος αριθμός χρωματικών επιλογών που εμφανίζονται δίπλα ή των προϊόντων της εμπορικής ονομασίας που εκτίθενται, καθώς και η ελάχιστη απαίτηση χώρου μεταξύ των προϊόντων, των προϊόντικών σειρών και των εμπορικών σημάτων στο κατάστημα), καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ<sup>91</sup>.

- (194) Οι κάθετες συμφωνίες, συμπεριλαμβανομένου του περιορισμού της χρήσης συγκεκριμένου διαδικτυακού διαύλου πωλήσεων, όπως οι διαδικτυακές αγορές, ή ο καθορισμός προτύπων ποιότητας για τις διαδικτυακές πωλήσεις μπορούν να επωφεληθούν από την απαλλαγή κατά κατηγορία, ανεξάρτητα από το σύστημα διανομής που χρησιμοποιεί ο προμηθευτής, εφόσον ο εν λόγω περιορισμός δεν έχει ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, μεμονωμένα ή σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες, να αποτρέψει τους αγοραστές ή τους πελάτες τους να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για τους σκοπούς της πώλησης των αγαθών ή των υπηρεσιών τους στο διαδίκτυο ή να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά έναν ή περισσότερους διαδικτυακούς διαφημιστικούς διαύλους, όπως επεξηγείται στην παράγραφο 188 ανωτέρω. Οι περιορισμοί αυτοί δεν επηρεάζουν την πελατεία η οποία μπορεί να οριοθετείται σε όλους τους δυνητικούς πελάτες ή την ικανότητα των αγοραστών ή των πελατών τους να διαχειρίζονται τους δικούς τους διαδικτυακούς τόπους και να διαφημίζονται μέσω του διαδικτύου σε εργαλεία σύγκρισης τιμών ή σε διαδικτυακές μηχανές αναζήτησης, παρέχοντας στους αγοραστές ή τους πελάτες τους τη δυνατότητα να αυξάνουν την ενημέρωση σχετικά με τις διαδικτυακές δραστηριότητές τους και να προσελκύουν δυνητικούς πελάτες. Ως εκ τούτου, αν δεν έχουν ως έμμεσο στόχο να αποτρέπουν την αποτελεσματική χρήση του διαδικτύου για τους σκοπούς των διαδικτυακών πωλήσεων, οι εν λόγω περιορισμοί των πωλήσεων δεν ισοδυναμούν με περιορισμό των περιοχών ή των πελατών στους οποίους οι διανομείς ή οι πελάτες τους δύνανται να πωλούν αγαθά ή υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης. Οι εν λόγω απαλλασσόμενοι κατά κατηγορία περιορισμοί περιλαμβάνουν καταρχήν:

- α) την άμεση ή έμμεση απαγόρευση των πωλήσεων σε διαδικτυακές αγορές<sup>92</sup>.
- β) την απαίτηση ο αγοραστής να λειτουργεί ένα ή περισσότερα παραδοσιακά καταστήματα ως όρο για να γίνει μέλος του συστήματος διανομής του προμηθευτή.
- γ) την απαίτηση να πωλεί ο αγοραστής τουλάχιστον μια ορισμένη απόλυτη ποσότητα (σε αξία ή όγκο αλλά όχι ως ποσοστό των συνολικών πωλήσεων του) των αγαθών ή υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης εκτός διαδικτύου, ώστε να διασφαλίζεται η αποτελεσματική λειτουργία του μη ψηφιακού καταστήματός του. Αυτή η απόλυτη ποσότητα των απαιτούμενων πωλήσεων εκτός διαδικτύου μπορεί να είναι η ίδια για όλους τους αγοραστές ή να καθορίζεται ατομικά για κάθε αγοραστή βάσει αντικειμενικών κριτηρίων, όπως το μέγεθος του αγοραστή στο δίκτυο ή η γεωγραφική του εγκατάσταση.

- (195) Η απαίτηση να καταβάλλει ο ίδιος αγοραστής διαφορετική τιμή για προϊόντα που προορίζονται να μεταπωληθούν μέσω διαδικτύου σε σύγκριση με τα προϊόντα που

<sup>91</sup> Για παράδειγμα, βλ. έγγραφο εργασίας των υπηρεσιών της Επιτροπής που συνοδεύει την τελική έκθεση για την έρευνα στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου, έγγραφο SWD(2017) 154 final της 10.5.2017, παράγραφος 241.

<sup>92</sup> Υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, ECLI:EU:C:2017:941, σκέψεις 64-69· βλ. επίσης ενότητα 8.2.3. των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών.

προορίζονται να μεταπωληθούν εκτός διαδικτύου μπορεί να επωφεληθεί από την «περιοχή ασφαλείας» του ΚΑΚΚΣ, εφόσον έχει ως στόχο την παροχή κινήτρων ή την επιβράβευση του κατάλληλου επιπέδου επενδύσεων που πραγματοποιούνται αντίστοιχα εντός και εκτός διαδικτύου. Η εν λόγω διαφορά τιμής θα πρέπει να συνδέεται με τις διαφορές στο κόστος που προκύπτει σε κάθε δίαυλο από τους διανομείς σε επίπεδο λιανικής. Για τον σκοπό αυτόν, όσον αφορά τη διαφορά της τιμής χονδρικής θα πρέπει να συνυπολογίζονται οι διαφορετικές επενδύσεις και το κόστος που επωμίζεται ένας υβριδικός διανομέας, ώστε να παρέχονται κίνητρα ή ανταμοιβή στον εν λόγω υβριδικό διανομέα για το κατάλληλο επίπεδο επενδύσεων που πραγματοποιούνται αντίστοιχα εντός και εκτός διαδικτύου, δεδομένου ότι σε περίπτωση που η διαφορά της τιμής χονδρικής είναι απολύτως ανεξάρτητη από τη διαφορά του κόστους που προκύπτει σε κάθε δίαυλο, η εν λόγω διαφορά τιμών δεν θα είναι πιθανό να επιφέρει ευεργετικά αποτελέσματα όσον αφορά την αποτελεσματικότητα. Ως εκ τούτου, όταν η διαφορά της τιμής χονδρικής έχει ως στόχο να αποτρέψει την αποτελεσματική χρήση του διαδικτύου για τους σκοπούς των διαδικτυακών πωλήσεων, συνιστά περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας, όπως ορίζεται στην παράγραφο 188 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Αυτό θα ίσχυε, ιδιαιτέρως, αν η διαφορά τιμών καθιστά την αποτελεσματική χρήση του διαδικτύου μη επικερδή ή οικονομικά μη βιώσιμη για σκοπούς διαδικτυακών πωλήσεων.

- (196) Οι περιορισμοί των διαδικτυακών διαφημίσεων σε κάθετες συμφωνίες επωφελούνται από την απαλλαγή κατά κατηγορία, εφόσον δεν έχουν ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, να αποτρέψουν τους αγοραστές ή τους πελάτες τους να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για τους σκοπούς της πώλησης των αγαθών ή των υπηρεσιών τους στο διαδίκτυο, δηλαδή δεν αποτρέπουν άμεσα ή έμμεσα την αποτελεσματική χρήση ενός ή περισσότερων συγκεκριμένων διαδικτυακών διαφημιστικών διαύλων. Στα παραδείγματα περιορισμών των διαδικτυακών διαφημίσεων που επωφελούνται από την «περιοχή ασφαλείας» του ΚΑΚΚΣ συγκαταλέγεται η απαίτηση οι διαδικτυακές διαφημίσεις να πληρούν ορισμένα πρότυπα ποιότητας ή να περιλαμβάνουν συγκεκριμένο περιεχόμενο ή πληροφορίες, ή η απαίτηση ο αγοραστής να μην χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες μεμονωμένων παρόχων διαδικτυακών διαφημίσεων οι οποίοι δεν πληρούν ορισμένα πρότυπα ποιότητας.

#### 6.1.2.2. Διάκριση μεταξύ των ενεργητικών και των παθητικών πωλήσεων

- (197) Ο περιορισμός της περιοχής ή της πελατείας στην οποία ένας αγοραστής ή οι πελάτες του μπορούν να πωλούν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης μπορεί να αφορά ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις στην εν λόγω περιοχή ή στους εν λόγω πελάτες. Το άρθρο 1 στοιχεία ιβ) και ιγ) του ΚΑΚΚΣ παρέχει τους ορισμούς για τις ενεργητικές και τις παθητικές πωλήσεις.
- (198) Το άρθρο 1 στοιχείο ιγ) του ΚΑΚΚΣ προβλέπει ότι οι πωλήσεις σε πελάτες που δεν έχουν αποτελέσει ενεργητικό στόχο μέσω της δημιουργίας δικού τους διαδικτυακού τόπου ή διαδικτυακού καταστήματος, ανεξαρτήτως αν είναι βρίσκεται σε ίδιο διακομιστή ή φιλοξενείται σε διακομιστή τρίτου, χαρακτηρίζονται ως παθητικές πωλήσεις, δεδομένου ότι με αυτόν τον τρόπο επιτρέπεται στους δυνητικούς πελάτες να προσεγγίσουν συγκεκριμένο διανομέα. Η χρήση ενός διαδικτυακού τόπου μπορεί να έχει επιπτώσεις που εκτείνονται πέραν της γεωγραφικής περιοχής και της πελατείας του διανομέα, για παράδειγμα, επιτρέποντας τις διαδικτυακές αγορές από πελάτες που βρίσκονται εκτός της φυσικής γεωγραφικής ζώνης του διανομέα. Σε

περίπτωση που, ελλείψει ενεργητικής στόχευσης συγκεκριμένης περιοχής ή πελατείας από τον διανομέα, ένας πελάτης από την εν λόγω περιοχή ή πελατεία επισκερτε τον διαδικτυακό τόπο του διανομέα και επικοινωνήσει με τον διανομέα, και η επαφή αυτή καταλήξει σε πώληση, συμπεριλαμβανομένης της παράδοσης, θεωρείται παθητική πώληση, δεδομένου ότι η πρόσβαση του πελάτη στον διαδικτυακό τόπο του διανομέα απορρέει από την αποτελεσματική χρήση του διαδικτύου από τον πελάτη. Το ίδιο ισχύει αν ένας πελάτης επιλέγει να ενημερώνεται αυτόματα από τον διανομέα και η ενημέρωση αυτή οδηγεί σε πώληση. Ομοίως, η χρήση τεχνικών βελτιστοποίησης των μηχανών αναζήτησης σε διαδικτυακό τόπο, δηλαδή η χρήση εργαλείων ή τεχνικών που αποσκοπούν στη βελτίωση της κατάταξης του εν λόγω διαδικτυακού τόπου στις μηχανές αναζήτησης, αποτελεί μορφή παθητικής πώλησης.

- (199) Αντιθέτως, η προσφορά σε διαδικτυακό τόπο ή σε διαδικτυακό κατάσταση διαφορετικών γλωσσικών επιλογών από εκείνες που χρησιμοποιούνται συνήθως στην περιοχή στην οποία είναι εγκατεστημένος ο διανομέας υποδεικνύει, κατά κανόνα, ότι οι δραστηριότητες του διανομέα απευθύνονται στην περιοχή στην οποία χρησιμοποιείται ευρέως η εν λόγω γλώσσα και, ως εκ τούτου, συνιστούν μορφή ενεργητικής πώλησης<sup>93</sup>. Η προσφορά σε διαδικτυακό τόπο ή σε διαδικτυακό κατάσταση της επιλογής αγγλικής γλώσσας δεν θεωρείται ότι υποδηλώνει ότι οι δραστηριότητες του διανομέα απευθύνονται σε αγγλόφωνες περιοχές, δεδομένου ότι τα αγγλικά χρησιμοποιούνται ευρέως στα κράτη μέλη της ΕΕ. Ομοίως, η δημιουργία του δικού του διαδικτυακού τόπου ή διαδικτυακού καταστήματος με όνομα χώρου που αντιστοιχεί σε περιοχή άλλη από εκείνη στην οποία είναι εγκατεστημένος ο διανομέας αποτελεί μορφή ενεργητικής πώλησης στην εν λόγω περιοχή, ενώ η προσφορά διαδικτυακού τόπου ή διαδικτυακού καταστήματος με γενικό και μη ειδικό για τη χώρα όνομα χώρου θεωρείται μορφή παθητικής πώλησης.
- (200) Η στοχευμένη διαδικτυακή διαφήμιση ή προώθηση αποτελεί μορφή ενεργητικής πώλησης. Ειδικότερα, σε πολλές περιπτώσεις, η διαδικτυακή διαφήμιση επιτρέπει στον διανομέα να καθορίζει εκ των προτέρων το κοινό που θα βλέπει τη διαδικτυακή διαφήμισή του και, ως εκ τούτου, να επιλέγει την περιοχή ή την πελατεία στην οποία απευθύνεται η διαφήμισή του. Ως εκ τούτου, μπορεί να περιορίζεται η στοχευμένη διαδικτυακή διαφήμιση που απευθύνεται σε πελάτες εντός αποκλειστικής περιοχής ή σε αποκλειστική πελατεία που έχει ανατεθεί σε άλλους διανομείς. Στο πλαίσιο αυτό περιλαμβάνεται, για παράδειγμα, η εξατομικευμένη διαφήμιση που απευθύνεται σε πελάτες στην αποκλειστική περιοχή ή πελατεία ή η υποβολή προσφορών για αμειβόμενη παραπομπή σε μηχανή αναζήτησης που απευθύνεται σε αποκλειστική περιοχή ή πελατεία ή οποιαδήποτε άλλη μορφή διαδικτυακής διαφήμισης που επιτρέπει στον διανομέα να σχεδιάζει τη διαφήμιση ώστε να στοχεύει ή να αποκλείει πελάτες σε αποκλειστικές περιοχές ή πελατείες. Αντιθέτως, η διαδικτυακή διαφήμιση ή προώθηση που προορίζεται να απευθύνεται σε πελάτες στην περιοχή ή την πελατεία του διανομέα, αλλά δεν μπορεί να περιοριστεί στην εν λόγω περιοχή ή πελατεία, θεωρείται μορφή παθητικής πώλησης, στον βαθμό που δεν έχει σχεδιαστεί για να στοχεύει πελάτες σε συγκεκριμένες περιοχές ή πελατείες. Παραδείγματα τέτοιας γενικής διαφήμισης είναι το επιχορηγούμενο περιεχόμενο σε διαδικτυακό τόπο τοπικής ή εθνικής εφημερίδας στον οποίο μπορεί να έχει πρόσβαση

<sup>93</sup> Απόφαση στις υποθέσεις C-585/08 και C-144/09, *Peter Pammer κατά Reederei Karl Schlüter GmbH & Co. KG και Hotel Alpenhof GesmbH κατά Oliver Heller*, ECLI:EU:C:2010:740, σκέψη 93.

οποιοσδήποτε επισκέπτης του εν λόγω διαδικτυακού τόπου, ή η χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών με γενικά και όχι ειδικά ανά χώρα ονόματα χώρου. Αντιθέτως, αν η εν λόγω γενική διαφήμιση προβάλλεται σε γλώσσες που δεν χρησιμοποιούνται ευρέως στην περιοχή στην οποία είναι εγκατεστημένος ο διανομέας ή σε διαδικτυακούς τόπους με ονόματα χώρου που αντιστοιχούν σε περιοχή διαφορετική από εκείνη στην οποία είναι εγκατεστημένος ο διανομέας, θεωρείται μορφή ενεργητικής πώλησης στην εν λόγω περιοχή, καθώς δεν αποσκοπεί πλέον να προσεγγίσει πελάτες στην περιοχή του διανομέα. Η συμμετοχή σε δημόσιες συμβάσεις χαρακτηρίζεται ως μορφή παθητικής πώλησης ανεξάρτητα από το είδος της διαδικασίας σύναψης δημόσιων συμβάσεων (π.χ. ανοικτή διαδικασία, κλειστή διαδικασία). Η συγκεκριμένη επιφύλαξη συνάδει με τη νομοθεσία για τις δημόσιες συμβάσεις. Αν η συμμετοχή σε δημόσιο διαγωνισμό χαρακτηριζόταν ως ενεργητική πώληση, ο ενδοσηματικός ανταγωνισμός θα μειωνόταν σημαντικά σε τέτοιες αγορές, γεγονός που θα ερχόταν σε αντίθεση με το σκεπτικό της νομοθεσίας περί δημόσιων συμβάσεων, η οποία περιλαμβάνει τη διευκόλυνση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, ο περιορισμός της συμμετοχής ενός αγοραστή σε δημόσιες συμβάσεις αποτελεί περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 στοιχείο β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ. Ομοίως, η συμμετοχή σε ιδιωτικούς διαγωνισμούς αποτελεί μορφή παθητικής πώλησης. Ο ιδιωτικός διαγωνισμός αποτελεί μορφή ζήτησης πώλησης που εκφράζεται αυτοβούλως και απευθύνεται σε πολλούς δυνητικούς προμηθευτές και, ως εκ τούτου, η υποβολή προσφοράς στο πλαίσιο ιδιωτικού διαγωνισμού αποτελεί παθητική πώληση.

- (201) Όπως ορίζεται στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο ιδ) του ΚΑΚΚΣ, στο πλαίσιο των περιορισμών που ισοδυναμούν με «περιορισμό των ενεργητικών ή παθητικών πωλήσεων» σύμφωνα με το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ, όλες οι μορφές πώλησης θεωρούνται ενεργητικές πωλήσεις, με εξαίρεση αυτές που ορίζονται ως παθητικές πωλήσεις στον ΚΑΚΚΣ και επεξηγούνται περαιτέρω στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές.

#### 6.1.2.3. Εφαρμογή των γενικών αρχών

- (202) Το άρθρο 4 στοιχείο β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ παρέχει κατάλογο των περιορισμών ιδιαίτερης σοβαρότητας και των εξαιρέσεων που ισχύουν ανάλογα με το σύστημα διανομής που εφαρμόζει ο προμηθευτής: αποκλειστική διανομή, επιλεκτική διανομή ή δωρεάν διανομή.

#### 6.1.2.4. Όταν ο προμηθευτής εφαρμόζει σύστημα αποκλειστικής διανομής

- (203) Ο περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας που προβλέπεται στο άρθρο 4 στοιχείο β) του ΚΑΚΚΣ αφορά τις συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές οι οποίες έχουν ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, τον περιορισμό της περιοχής ή της πελατείας στην οποία ένας αγοραστής, στον οποίο έχει ανατεθεί αποκλειστική περιοχή ή πελατεία, μπορεί να πραγματοποιεί ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις των αγαθών ή των υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης.
- (204) Προβλέπονται πέντε απαλλαγές από τον περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας που ορίζεται στο άρθρο 4 στοιχείο β) του ΚΑΚΚΣ.
- (205) Πρώτον, το άρθρο 4 στοιχείο β) σημείο i) του ΚΑΚΚΣ επιτρέπει στον προμηθευτή να περιορίζει τις ενεργητικές πωλήσεις ενός αποκλειστικού διανομέα σε περιοχή ή πελατεία που έχει παραχωρηθεί αποκλειστικά σε άλλους αγοραστές ή προορίζεται για τον προμηθευτή. Για να διατηρηθούν τα επενδυτικά τους κίνητρα, οι αποκλειστικά εξουσιοδοτημένοι διανομείς θα πρέπει να προστατεύονται κατάλληλα

από τις ενεργητικές πωλήσεις, συμπεριλαμβανομένης της διαδικτυακής διαφήμισης, στην περιοχή ή στην πελατεία που τους έχουν παραχωρηθεί αποκλειστικά από τους άλλους αγοραστές του προμηθευτή εντός της Ένωσης, συμπεριλαμβανομένων των αγοραστών στους οποίους έχουν παραχωρηθεί αποκλειστικά από τον προμηθευτή άλλες περιοχές ή πελατείες. Όταν οι περιορισμοί των ενεργητικών πωλήσεων που επιβάλλονται σε άλλους αγοραστές του προμηθευτή δεν παρέχουν κατάλληλο επίπεδο προστασίας για τη διασφάλιση των κινήτρων του εξουσιοδοτημένου διανομέα να επενδύσει στην αποκλειστική περιοχή και, ως εκ τούτου, να δικαιολογηθεί η θέσπιση συστήματος αποκλειστικής διανομής, είναι πιθανό να αρθεί το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ.

- (206) Οι πωλήσεις από τους πελάτες αποκλειστικού διανομέα σε περιοχή ή πελατεία την οποία ο προμηθευτής έχει παραχωρήσει αποκλειστικά σε άλλους διανομείς μπορούν επίσης να υπονομεύσουν τα κίνητρα των τελευταίων διανομέων να επενδύσουν σε υπηρεσίες βελτίωσης της ποιότητας ή αύξησης της ζήτησης. Για την προστασία των επενδυτικών κινήτρων των αποκλειστικά εξουσιοδοτημένων διανομέων, ο προμηθευτής μπορεί να ζητεί από τους εν λόγω άλλους διανομείς και τους πελάτες τους που έχουν συνάψει συμφωνία διανομής με τον προμηθευτή ή με μέρος στο οποίο έχουν παραχωρηθεί δικαιώματα διανομής από τον προμηθευτή, να μην προβαίνουν σε ενεργητικές πωλήσεις στην περιοχή ή στην πελατεία που έχει παραχωρηθεί αποκλειστικά (δηλαδή να μετακυλίνουν τον περιορισμό των ενεργητικών πωλήσεων στους πελάτες του αγοραστή)<sup>94</sup>.
- (207) Ο προμηθευτής επιτρέπεται να συνδυάσει την παραχώρηση αποκλειστικότητας σε μια συγκεκριμένη περιοχή και σε μια συγκεκριμένη πελατεία, καθορίζοντας για παράδειγμα έναν αποκλειστικό διανομέα για μια συγκεκριμένη πελατεία σε συγκεκριμένη περιοχή.
- (208) Η προστασία περιοχών ή πελατειών που έχουν παραχωρηθεί αποκλειστικά δεν είναι απόλυτη. Για να αποφευχθεί ο καταμερισμός της αγοράς, δεν είναι δυνατό να απαγορευθούν οι παθητικές πωλήσεις στις εν λόγω περιοχές ή στην εν λόγω πελατεία. Ωστόσο, το άρθρο 4 στοιχείο β) του ΚΑΚΚΣ αφορά μόνο περιορισμούς των πωλήσεων από τον αγοραστή ή τους πελάτες του, γεγονός που σημαίνει ότι ο προμηθευτής δεν αποτρέπεται να αποδεχθεί έναν πλήρη ή μερικό περιορισμό, εντός ή εκτός διαδικτύου, τόσο στις ενεργητικές όσο και στις παθητικές πωλήσεις στην αποκλειστική περιοχή εκμετάλλευσης ή σε (όλους ή ορισμένους) πελάτες που αποτελούν αποκλειστική πελατεία.
- (209) Δεύτερον, το άρθρο 4 στοιχείο β) σημείο ii) του ΚΑΚΚΣ επιτρέπει στον προμηθευτή που συνδυάζει την εφαρμογή συστήματος αποκλειστικής διανομής και συστήματος επιλεκτικής διανομής σε διαφορετικές περιοχές να εμποδίζει αποκλειστικό αγοραστή να πραγματοποιεί ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς εγκατεστημένους σε περιοχή στην οποία ο προμηθευτής εφαρμόζει σύστημα επιλεκτικής διανομής, γεγονός που σημαίνει ότι ο προμηθευτής είτε έχει ορίσει επιλεγμένους διανομείς είτε προορίζει την περιοχή για την εφαρμογή τέτοιου συστήματος επιλεκτικής διανομής. Η προστασία του συστήματος επιλεκτικής διανομής εκτείνεται στις ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις των πελατών του

<sup>94</sup> Ο ΚΑΚΚΣ επιτρέπει την μετακύλιση όταν το μερίδιο αγοράς του συμβαλλόμενου προμηθευτή δεν υπερβαίνει το 30 % της αγοράς στην οποία πωλεί τα αγαθά ή τις υπηρεσίες και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30 % της αγοράς στην οποία αγοράζει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης.

αποκλειστικού αγοραστή, οι οποίοι μπορεί επίσης να αποτρέπονται να πωλούν σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς που είναι εγκατεστημένοι εντός του συστήματος επιλεκτικής διανομής.

- (210) Τρίτον, το άρθρο 4 στοιχείο β) σημείο iii) του ΚΑΚΚΣ παρέχει στον προμηθευτή τη δυνατότητα να περιορίζει τον τόπο εγκατάστασης του αγοραστή στον οποίο έχει ανατεθεί αποκλειστική περιοχή ή πελατεία (ρήτρα τόπου εγκατάστασης). Κατά συνέπεια, το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ δεν χάνεται εφόσον συμφωνείται ότι ο αγοραστής θα περιορίζει τα καταστήματα διανομής και τις αποθήκες του σε μια συγκεκριμένη διεύθυνση, τόπο ή περιοχή. Σε περίπτωση κινητού καταστήματος διανομής, μπορεί να οριστεί μια περιοχή εκτός της οποίας δεν επιτρέπεται να λειτουργεί. Η χρήση διαδικτυακού τόπου από έναν διανομέα δεν μπορεί να θεωρείται συγκρίσιμη με το άνοιγμα νέου καταστήματος σε διαφορετικό τόπο εγκατάστασης και, ως εκ τούτου, δεν μπορεί να περιοριστεί<sup>95</sup>.
- (211) Τέταρτον, το άρθρο 4 στοιχείο β) σημείο iv) του ΚΑΚΚΣ επιτρέπει σε έναν προμηθευτή να περιορίζει τις ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις αποκλειστικού χονδρεμπόρου σε τελικούς χρήστες, δεδομένου ότι ο προμηθευτής μπορεί να τηρεί διαχωρισμό μεταξύ χονδρικού και λιανικού εμπορίου. Η εξαίρεση αυτή, ωστόσο, δεν αποκλείει τη δυνατότητα του χονδρεμπόρου να μπορεί να πραγματοποιεί πωλήσεις σε συγκεκριμένους τελικούς χρήστες (π.χ. σε ορισμένους μεγάλους τελικούς χρήστες), χωρίς να επιτρέπονται οι πωλήσεις σε (όλους τους) άλλους τελικούς χρήστες.
- (212) Πέμπτον, το άρθρο 4 στοιχείο β) σημείο v) του ΚΑΚΚΣ παρέχει στον προμηθευτή τη δυνατότητα να εμποδίζει έναν αγοραστή εξαρτημάτων που προορίζονται για ενσωμάτωση σε ένα προϊόν να τα μεταπωλεί στους ανταγωνιστές του προμηθευτή οι οποίοι θα τα χρησιμοποιήσουν για την κατασκευή του ίδιου τύπου προϊόντων με εκείνα που παράγει ο προμηθευτής. Ο όρος «εξάρτημα» περιλαμβάνει κάθε είδους ενδιάμεσα προϊόντα και ο όρος «ενσωμάτωση» αναφέρεται στη χρήση οποιασδήποτε πρώτης ύλης για την παραγωγή προϊόντων.
- 6.1.2.5. Όταν ο προμηθευτής εφαρμόζει σύστημα επιλεκτικής διανομής
- (213) Ο περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας που προβλέπεται στο άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο i) του ΚΑΚΚΣ αφορά τις συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές οι οποίες έχουν ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, τον περιορισμό της περιοχής ή της πελατείας στην οποία ένας επιλεγμένος διανομέας μπορεί να πραγματοποιεί ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις των αγαθών ή των υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης.
- (214) Προβλέπονται πέντε απαλλαγές από τον περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας που ορίζεται στο άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο i) του ΚΑΚΚΣ.
- (215) Η πρώτη εξαίρεση αφορά τον περιορισμό των ενεργητικών πωλήσεων από εξουσιοδοτημένους διανομείς εκτός του συστήματος επιλεκτικής διανομής. Επιτρέπει στον προμηθευτή να περιορίζει τις ενεργητικές πωλήσεις εξουσιοδοτημένων διανομέων, συμπεριλαμβανομένης της διαδικτυακής διαφήμισης, σε άλλες περιοχές ή πελατείες που έχουν παραχωρηθεί αποκλειστικά σε έναν ή περισσότερους διανομείς ή προορίζονται αποκλειστικά για τον προμηθευτή. Ο

<sup>95</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-439/09, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS κατά Président de l'Autorité de la concurrence*, EU:C:2011:649, σκέψεις 56-57.

προμηθευτής μπορεί να ζητά ο περιορισμός των ενεργητικών πωλήσεων σε αποκλειστική περιοχή ή σε αποκλειστική πελατεία να μετακυλιέται από τον αγοραστή στους πελάτες του που έχουν συνάψει συμφωνία διανομής με προμηθευτή ή με μέρος στο οποίο έχουν παραχωρηθεί δικαιώματα διανομής από τον προμηθευτή.

- (216) Η δεύτερη εξαίρεση επιτρέπει σε έναν προμηθευτή να περιορίζει την πώληση από εξουσιοδοτημένους διανομείς και τους πελάτες αυτών των διανομέων σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς που βρίσκονται σε οποιαδήποτε περιοχή στην οποία ο προμηθευτής εφαρμόζει σύστημα επιλεκτικής διανομής, γεγονός που σημαίνει ότι ο προμηθευτής είτε έχει ορίσει επιλεγμένους διανομείς είτε διατηρεί την περιοχή για την εφαρμογή ενός τέτοιου συστήματος επιλεκτικής διανομής. Ο περιορισμός μπορεί να καλύπτει τις ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις, σε κάθε επίπεδο του εμπορίου.
- (217) Η τρίτη εξαίρεση επιτρέπει στον προμηθευτή να αποτρέπει τους εξουσιοδοτημένους διανομείς να ασκούν τις δραστηριότητές τους από διαφορετικές εγκαταστάσεις ή να ανοίγουν νέο κατάστημα σε διαφορετικό τόπο (ρήτρα τόπου εγκατάστασης). Κατά συνέπεια, το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ δεν χάνεται εφόσον συμφωνείται ότι ο αγοραστής θα περιορίζει τα καταστήματα διανομής και τις αποθήκες του σε μια συγκεκριμένη διεύθυνση, τόπο ή περιοχή. Σε περίπτωση κινητού καταστήματος διανομής, μπορεί να οριστεί μια περιοχή εκτός της οποίας δεν επιτρέπεται να λειτουργεί. Η χρήση διαδικτυακού τόπου από έναν διανομέα δεν μπορεί να θεωρείται συγκρίσιμη με το άνοιγμα νέου καταστήματος σε διαφορετικό τόπο εγκατάστασης και, ως εκ τούτου, δεν μπορεί να περιοριστεί.
- (218) Η τέταρτη εξαίρεση επιτρέπει σε έναν προμηθευτή να περιορίζει τις ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις εξουσιοδοτημένου χονδρεμπόρου σε τελικούς χρήστες, δεδομένου ότι ο προμηθευτής μπορεί να τηρεί διαχωρισμό μεταξύ χονδρικού και λιανικού εμπορίου. Η εξαίρεση αυτή, ωστόσο, δεν αποκλείει τη δυνατότητα του χονδρεμπόρου να μπορεί να πραγματοποιεί πωλήσεις σε συγκεκριμένους τελικούς χρήστες (π.χ. σε ορισμένους μεγάλους τελικούς χρήστες), χωρίς να επιτρέπονται οι πωλήσεις σε (όλους τους) άλλους τελικούς χρήστες.
- (219) Η πέμπτη εξαίρεση παρέχει στον προμηθευτή τη δυνατότητα να εμποδίζει έναν εξουσιοδοτημένο αγοραστή εξαρτημάτων που προορίζονται για ενσωμάτωση σε ένα προϊόν να τα μεταπωλεί στους ανταγωνιστές του προμηθευτή οι οποίοι θα τα χρησιμοποιήσουν για την κατασκευή του ίδιου τύπου προϊόντων με εκείνα που παράγει ο προμηθευτής. Ο όρος «εξάρτημα» περιλαμβάνει κάθε είδους ενδιάμεσα προϊόντα και ο όρος «ενσωμάτωση» αναφέρεται στη χρήση οποιασδήποτε πρώτης ύλης για την παραγωγή προϊόντων.
- (220) Ο περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας που προβλέπεται στο άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο iii) του ΚΑΚΚΣ αποκλείει τον περιορισμό των ενεργητικών ή παθητικών πωλήσεων από τα μέλη δικτύου επιλεκτικής διανομής σε τελικούς χρήστες, είτε πρόκειται για επαγγελματίες τελικούς χρήστες είτε για καταναλωτές, με την επιφύλαξη της δυνατότητας να απαγορεύεται σε μέλος του δικτύου να ασκεί τη δραστηριότητά του σε μη εξουσιοδοτημένο τόπο εγκατάστασης [βλ. τρίτη εξαίρεση από το άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο i) και στην παράγραφο 217 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών]. Αυτό σημαίνει ότι οι εξουσιοδοτημένοι διανομείς δεν μπορούν να επιβληθούν περιορισμοί όσον αφορά τους χρήστες ή τους αντιπροσώπους προμηθειών που ενεργούν για λογαριασμό αυτών των χρηστών, στους οποίους οι εν λόγω διανομείς μπορεί να πωλούν τα προϊόντα τους, εκτός αν πρόκειται για την προστασία ενός συστήματος αποκλειστικής διανομής που

εφαρμόζεται σε άλλη περιοχή [βλ. πρώτη εξαίρεση από το άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο i) και παράγραφο 215 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών]. Σε ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής, οι εξουσιοδοτημένοι διανομείς θα πρέπει να είναι ελεύθεροι να προβαίνουν σε πωλήσεις, τόσο ενεργητικά όσο και παθητικά, σε όλους τους τελικούς χρήστες.

- (221) Λαμβάνοντας υπόψη ότι οι δίαυλοι εντός και εκτός διαδικτύου έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, ένας προμηθευτής που εφαρμόζει σύστημα επιλεκτικής διανομής μπορεί να επιβάλλει στους εξουσιοδοτημένους διανομείς του κριτήρια για τις διαδικτυακές πωλήσεις που δεν είναι πανομοιότυπα με εκείνα που επιβάλλονται για τις πωλήσεις σε παραδοσιακά καταστήματα, στον βαθμό που τα κριτήρια που επιβάλλονται για τις διαδικτυακές πωλήσεις δεν έχουν ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, μεμονωμένα ή σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες, να αποτρέψουν τους αγοραστές ή τους πελάτες τους να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για τους σκοπούς της πώλησης των αγαθών ή των υπηρεσιών τους στο διαδίκτυο. Για παράδειγμα, ένας προμηθευτής μπορεί να θεσπίσει ειδικές απαιτήσεις για τη διασφάλιση ορισμένων προτύπων ποιότητας των υπηρεσιών για τους χρήστες που πραγματοποιούν διαδικτυακές αγορές, όπως η δημιουργία και λειτουργία μιας διαδικτυακής υπηρεσίας εξυπηρέτησης μετά την πώληση, η απαίτηση για την κάλυψη των δαπανών πελατών που επιστρέφουν το προϊόν ή η χρήση ασφαλών συστημάτων πληρωμών. Οι περιορισμοί αυτοί δεν επηρεάζουν την πελατεία η οποία μπορεί να οριοθετείται σε όλους τους δυνητικούς πελάτες ή την ικανότητα των αγοραστών ή των πελατών τους να διαχειρίζονται τους δικούς τους διαδικτυακούς τόπους και να διαφημίζονται μέσω του διαδικτύου σε πλατφόρμες τρίτων ή σε διαδικτυακές μηχανές αναζήτησης, παρέχοντας στους αγοραστές ή τους πελάτες τους τη δυνατότητα να αυξάνουν την ενημέρωση σχετικά με τις διαδικτυακές δραστηριότητές τους και να προσελκύουν δυνητικούς πελάτες.
- (222) Ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής δεν μπορεί να συνδυάζεται με σύστημα αποκλειστικής διανομής, όπως ορίζεται στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο ζ) του ΚΑΚΚΣ, εντός της ίδιας περιοχής, δεδομένου ότι κάτι τέτοιο θα οδηγούσε σε ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμό των ενεργητικών ή παθητικών πωλήσεων σε τελικούς χρήστες από τους εξουσιοδοτημένους διανομείς σύμφωνα με το άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο i) του ΚΑΚΚΣ. Ωστόσο, ο προμηθευτής μπορεί να δεσμευθεί να εφοδιάζει μόνο έναν διανομέα ή περιορισμένο αριθμό εξουσιοδοτημένων διανομέων σε συγκεκριμένο τμήμα της περιοχής στην οποία εφαρμόζεται το σύστημα επιλεκτικής διανομής. Ο προμηθευτής μπορεί επίσης να δεσμευθεί να μην πραγματοποιεί ο ίδιος απευθείας πωλήσεις στην εν λόγω περιοχή. Επιπλέον, όπως επιτρέπεται σύμφωνα με τη δεύτερη εξαίρεση από το άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο i) του ΚΑΚΚΣ, ο προμηθευτής μπορεί να επιβάλει ρήτρα τύπου εγκατάστασης στους εξουσιοδοτημένους διανομείς του.
- (223) Ο περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας που περιγράφεται στο άρθρο 4 στοιχείο γ) σημείο ii) του ΚΑΚΚΣ αφορά τον περιορισμό των αμοιβαίων προμηθειών μεταξύ εξουσιοδοτημένων διανομέων στο πλαίσιο ενός συστήματος επιλεκτικής διανομής. Αυτό σημαίνει ότι ο προμηθευτής δεν μπορεί να εμποδίσει τις ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις μεταξύ των εξουσιοδοτημένων διανομέων του, οι οποίοι πρέπει να παραμείνουν ελεύθεροι να αγοράζουν τα συμβατικά προϊόντα από άλλους εξουσιοδοτημένους διανομείς εντός του δικτύου, οι οποίοι δραστηριοποιούνται είτε



στο ίδιο είτε σε διαφορετικό επίπεδο του εμπορίου<sup>96</sup>. Κατά συνέπεια, ότι η επιλεκτική διανομή δεν μπορεί να συνδυαστεί με κάθετους περιορισμούς που αποσκοπούν στο να εξαναγκάσουν διανομείς να προμηθεύονται τα συμβατικά προϊόντα αποκλειστικά από συγκεκριμένη πηγή. Σημαίνει επίσης ότι σε ένα δίκτυο επιλεκτικής διανομής δεν μπορούν να επιβληθούν περιορισμοί σε εξουσιοδοτημένους χονδρέμπορους όσον αφορά τις πωλήσεις τους σε εξουσιοδοτημένους διανομείς.

6.1.2.6. Όταν ο προμηθευτής εφαρμόζει σύστημα ελεύθερης διανομής

- (224) Ο περιορισμός ιδιαίτερης σοβαρότητας που προβλέπεται στο άρθρο 4 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ αφορά τις συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές οι οποίες έχουν ως αντικείμενο, άμεσα ή έμμεσα, τον περιορισμό της περιοχής ή της πελατείας στην οποία ένας αγοραστής μπορεί να πραγματοποιεί ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις των αγαθών ή των υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης.
- (225) Προβλέπονται πέντε απαλλαγές από τον περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας που ορίζεται στο άρθρο 4 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ.
- (226) Πρώτον, το άρθρο 4 στοιχείο δ) σημείο i) του ΚΑΚΚΣ επιτρέπει στον προμηθευτή να περιορίζει τις ενεργητικές πωλήσεις ενός αγοραστή, συμπεριλαμβανομένης της διαδικτυακής διαφήμισης, σε περιοχή ή σε πελατεία που προορίζεται αποκλειστικά για τον προμηθευτή ή έχει παραχωρηθεί αποκλειστικά σε άλλους αγοραστές. Ο προμηθευτής μπορεί να ζητά ο περιορισμός των ενεργητικών πωλήσεων σε αποκλειστική περιοχή ή σε αποκλειστική πελατεία να μετακυλίεται από τον αγοραστή στους πελάτες του που έχουν συνάψει συμφωνία διανομής με προμηθευτή ή με μέρος στο οποίο έχουν παραχωρηθεί δικαιώματα διανομής από τον προμηθευτή. Ωστόσο, η προστασία περιοχών ή πελατειών που έχουν παραχωρηθεί αποκλειστικά δεν είναι απόλυτη, καθώς δεν μπορούν να απαγορεύονται οι παθητικές πωλήσεις στις εν λόγω περιοχές ή πελατείες.
- (227) Δεύτερον, το άρθρο 4 στοιχείο δ) σημείο ii) του ΚΑΚΚΣ επιτρέπει στον προμηθευτή να εμποδίζει έναν αγοραστή και τους πελάτες του να πραγματοποιούν ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις σε μη εξουσιοδοτημένους διανομείς που είναι εγκατεστημένοι σε περιοχή στην οποία ο προμηθευτής εφαρμόζει σύστημα επιλεκτικής διανομής ή την οποία ο προμηθευτής προορίζει για την εφαρμογή τέτοιου συστήματος επιλεκτικής διανομής. Ο περιορισμός μπορεί να καλύπτει τις ενεργητικές ή παθητικές πωλήσεις σε κάθε επίπεδο του εμπορίου.
- (228) Τρίτον, το άρθρο 4 στοιχείο δ) σημείο iii) του ΚΑΚΚΣ επιτρέπει σε έναν προμηθευτή να περιορίζει τον τόπο εγκατάστασης ενός αγοραστή (ρήτρα τόπου εγκατάστασης). Κατά συνέπεια, το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ δεν χάνεται εφόσον συμφωνείται ότι ο αγοραστής θα περιορίζει τα καταστήματα διανομής και τις αποθήκες του σε μια συγκεκριμένη διεύθυνση, τόπο ή περιοχή. Σε περίπτωση κινητού καταστήματος διανομής, μπορεί να οριστεί μια περιοχή εκτός της οποίας δεν επιτρέπεται να λειτουργεί. Η χρήση του διαδικτυακού τόπου από έναν διανομέα δεν μπορεί να θεωρείται συγκρίσιμη με το άνοιγμα νέου καταστήματος σε διαφορετικό τόπο εγκατάστασης και, ως εκ τούτου, δεν μπορεί να περιοριστεί<sup>97</sup>.

<sup>96</sup> Βλ. για παράδειγμα, απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση AT.40182 — *Guess*, παράγραφοι 65 έως 78.

<sup>97</sup> Βλ. απόφαση στην υπόθεση C-439/09, *Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS κατά Président de l'Autorité de la concurrence*, EU:C:2011:649, σκέψεις 56-57.

- (229) Τέταρτον, το άρθρο 4 στοιχείο β) σημείο iv) του ΚΑΚΚΣ επιτρέπει σε έναν προμηθευτή να περιορίζει τις ενεργητικές και παθητικές πωλήσεις ενός χονδρεμπόρου σε τελικούς χρήστες, δεδομένου ότι ο προμηθευτής μπορεί να τηρεί διαχωρισμό μεταξύ χονδρικού και λιανικού εμπορίου. Η εξαίρεση αυτή, ωστόσο, δεν αποκλείει τη δυνατότητα του χονδρεμπόρου να μπορεί να πραγματοποιεί πωλήσεις σε συγκεκριμένους τελικούς χρήστες (π.χ. σε ορισμένους μεγάλους τελικούς χρήστες), ενώ απαγορεύονται οι πωλήσεις σε άλλους τελικούς χρήστες.
- (230) Πέμπτον, το άρθρο 4 στοιχείο δ) σημείο v) του ΚΑΚΚΣ παρέχει στον προμηθευτή τη δυνατότητα να εμποδίζει έναν αγοραστή εξαρτημάτων που προορίζονται για ενσωμάτωση σε ένα προϊόν να τα μεταπωλεί στους ανταγωνιστές του προμηθευτή, οι οποίοι θα τα χρησιμοποιήσουν για την κατασκευή του ίδιου τύπου προϊόντων με εκείνα που παράγει ο προμηθευτής. Ο όρος «εξάρτημα» περιλαμβάνει κάθε είδους ενδιάμεσα προϊόντα και ο όρος «ενσωμάτωση» αναφέρεται στη χρήση οποιασδήποτε πρώτης ύλης για την παραγωγή προϊόντων.

### 6.1.3. Περιορισμοί στις πωλήσεις ανταλλακτικών

- (231) Ο ιδιαίτερης σοβαρότητας περιορισμός που περιγράφεται στο άρθρο 4 στοιχείο ε) του ΚΑΚΚΣ αφορά τις συμφωνίες οι οποίες παρεμποδίζουν ή περιορίζουν τους τελικούς καταναλωτές, τους ανεξάρτητους επισκευαστές, τους χονδρεμπόρους και τους παρόχους υπηρεσιών όσον αφορά την απευθείας προμήθεια ανταλλακτικών από τον κατασκευαστή τους. Η συμφωνία μεταξύ ενός κατασκευαστή ανταλλακτικών και ενός αγοραστή ο οποίος ενσωματώνει τα εν λόγω ανταλλακτικά στα δικά του προϊόντα, όπως κατασκευαστές αρχικού εξοπλισμού (ΚΑΕ) δεν μπορεί να παρεμποδίζει ή να περιορίζει, άμεσα ή έμμεσα, τις πωλήσεις του ΚΑΕ των ανταλλακτικών αυτών σε τελικούς χρήστες, ανεξάρτητους επισκευαστές, χονδρεμπόρους ή παρόχους υπηρεσιών. Έμμεσοι περιορισμοί μπορεί να προκύψουν ιδίως σε περίπτωση που ο προμηθευτής των ανταλλακτικών περιορίζεται όσον αφορά την παροχή των τεχνικών πληροφοριών και του ειδικού εξοπλισμού που απαιτούνται για τη χρήση των ανταλλακτικών από τους χρήστες, τους ανεξάρτητους επισκευαστές ή τους παρέχοντες υπηρεσίες. Ωστόσο, η συμφωνία μπορεί να θέτει περιορισμούς στην προμήθεια των ανταλλακτικών στους επισκευαστές ή στους παρέχοντες υπηρεσίες στους οποίους ο ΚΑΕ έχει αναθέσει την επισκευή ή τη συντήρηση των δικών του προϊόντων. Αυτό σημαίνει ότι ο ΚΑΕ μπορεί να ζητήσει από το δικό του δίκτυο επισκευής και παροχής υπηρεσιών να αγοράσει ανταλλακτικά από τον ίδιο ή από άλλα μέλη του συστήματος επιλεκτικής διανομής, όταν εφαρμόζει τέτοιο σύστημα.

## 6.2. Περιορισμοί που εξαιρούνται από τον ΚΑΚΚΣ

- (232) Το άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ εξαιρεί ορισμένες υποχρεώσεις που περιέχονται σε κάθετες συμφωνίες από το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ, ανεξαρτήτως αν υπάρχει υπέρβαση του ανώτατου μεριδίου αγοράς ή όχι, όπως προβλέπεται στο άρθρο 3 παράγραφος 1 του ΚΑΚΚΣ. Το άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ ορίζει τις υποχρεώσεις για τις οποίες δεν μπορεί να θεωρηθεί με επαρκή βεβαιότητα ότι πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι οι υποχρεώσεις που ορίζονται στο άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 ή ότι δεν πληρούν τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3. Η εξαίρεση των εν λόγω υποχρεώσεων από τον ΚΑΚΚΣ σημαίνει απλώς ότι υπόκεινται σε ατομική αξιολόγηση σύμφωνα με το άρθρο 101. Επιπλέον, σε αντίθεση με το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ, η εξαίρεση από την απαλλαγή κατά κατηγορία που προβλέπεται στο άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ περιορίζεται στη συγκεκριμένη

υποχρέωση, εφόσον η υποχρέωση αυτή μπορεί να αποσπασθεί από την υπόλοιπη κάθετη συμφωνία. Αυτό σημαίνει ότι για την υπόλοιπη κάθετη συμφωνία εξακολουθεί να ισχύει το ευεργέτημα της απαλλαγής κατά κατηγορία.

- 6.2.1. *Υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού που υπερβαίνουν σε διάρκεια τα πέντε έτη*
- (233) Σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ, οι υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού που υπερβαίνουν τα πέντε έτη εξαιρούνται από το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ. Οι υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού είναι συμφωνίες με τις οποίες επιβάλλεται στον αγοραστή να αγοράζει από τον προμηθευτή ή από άλλη επιχείρηση που υποδεικνύει ο προμηθευτής πάνω από το 80 % των συνολικών προμηθειών που πραγματοποίησε κατά το προηγούμενο έτος σε συμβατικά αγαθά ή υπηρεσίες και υποκατάστατά τους, όπως ορίζεται στο άρθρο 1 παράγραφος 1 στοιχείο ε) του ΚΑΚΚΣ. Έτσι ο αγοραστής εμποδίζεται να αγοράζει ανταγωνιστικά αγαθά ή υπηρεσίες ή ότι οι αγορές αυτές περιορίζονται σε ποσοστό κατώτερο του 20 % των συνολικών αγορών του. Αν δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία όσον αφορά τις αγορές του αγοραστή κατά το ημερολογιακό έτος που προηγείται της σύναψης της κάθετης συμφωνίας, μπορούν να χρησιμοποιηθούν οι ακριβέστερες εκτιμήσεις του τελευταίου αναφορικά με τις ετήσιες συνολικές του ανάγκες. Ωστόσο, θα πρέπει να χρησιμοποιούνται τα πραγματικά στοιχεία σχετικά με τις αγορές μόλις αυτά είναι διαθέσιμα.
- (234) Οι υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού δεν καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορίες αν η διάρκεια ισχύος τους είναι αόριστη ή υπερβαίνει τα πέντε έτη. Υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού σιωπηρά ανανεώσιμες πέραν της πενταετίας καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορίες, υπό την προϋπόθεση ότι ο αγοραστής μπορεί ουσιαστικά να επαναδιαπραγματευθεί ή να καταγγείλει την κάθετη συμφωνία που περιέχει την υποχρέωση με εύλογη προθεσμία προειδοποίησης και με εύλογο κόστος, επιτρέποντας έτσι στον αγοραστή να αλλάξει ουσιαστικά τον προμηθευτή του μετά τη λήξη της πενταετούς περιόδου. Αν, για παράδειγμα, η κάθετη συμφωνία προβλέπει πενταετή υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού και ο προμηθευτής χορηγήσει δάνειο στον αγοραστή, η αποπληρωμή του δανείου αυτού δεν θα πρέπει να εμποδίζει τον αγοραστή να απαλλαγεί πραγματικά από την υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού στο τέλος της πενταετίας. Αντιστοίχως, αν ο προμηθευτής παρέχει στον αγοραστή εξοπλισμό που δεν συνδέεται ειδικά με τη συμβατική τους σχέση, ο αγοραστής θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να εξαγοράσει τον εξοπλισμό στην αγοραία αξία του κατά τη λήξη της υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού.
- (235) Σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 2 του ΚΑΚΚΣ, το χρονικό όριο των πέντε ετών δεν ισχύει εφόσον τα συμβατικά αγαθά ή οι υπηρεσίες μεταπωλούνται από τον αγοραστή «σε χώρους ή οικόπεδα που είτε ανήκουν στον προμηθευτή, είτε τα μισθώνει από τρίτους μη συνδεδεμένους με τον αγοραστή». Σε τέτοιες περιπτώσεις, η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού μπορεί να έχει ίδιας διάρκειας με τη διάρκεια κατοχής των σημείων πώλησης από τον αγοραστή. Ο λόγος της εξαίρεσης αυτής είναι ότι, κατά κανόνα, δεν αναμένεται εύλογα από έναν προμηθευτή να επιτρέπει την πώληση ανταγωνιστικών προϊόντων από χώρους και οικόπεδα που ανήκουν σε αυτόν χωρίς την άδειά του. Κατ' αναλογία, ισχύουν οι ίδιες αρχές όταν ο αγοραστής ασκεί τη δραστηριότητά του από κινητό κατάστημα που είτε ανήκει στον προμηθευτή είτε το μισθώνει από τρίτους μη συνδεδεμένους με τον αγοραστή. Η εξαίρεση αυτή δεν καλύπτει τα τεχνάσματα που χρησιμοποιούνται σχετικά με την ιδιοκτησία για την παράκαμψη του ορίου των πέντε ετών, όπως η μεταβίβαση από

τον διανομέα στον προμηθευτή των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας σε χώρους ή οικόπεδα για περιορισμένη μόνο περίοδο.

6.2.2. *Υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού μετά τη λύση της συμφωνίας*

- (236) Σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο β) σε συνδυασμό με το άρθρο 5 παράγραφος 3 του ΚΑΚΚΣ, οι υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού από μέρους του αγοραστή που εξακολουθούν να ισχύουν μετά τη λύση της συμφωνίας εξαιρούνται από τον ΚΑΚΚΣ, εκτός εάν η επιβολή της υποχρέωσης είναι απαραίτητη για την προστασία της τεχνογνωσίας που μεταβιβάζει ο προμηθευτής στον αγοραστή, και περιορίζεται στο σημείο πώλησης στο οποίο δραστηριοποιήθηκε ο αγοραστής κατά τη διάρκεια της σύμβασης και δεν υπερβαίνει το ένα έτος κατ' ανώτατο όριο. Αυτό ισχύει μόνο στην περίπτωση που η τεχνογνωσία είναι ουσιώδης κατά την έννοια του άρθρου 1 παράγραφος 1 στοιχείο η) του ΚΑΚΚΣ. Αυτό σημαίνει ότι η τεχνογνωσία πρέπει να περιλαμβάνει πληροφορίες που είναι σημαντικές και χρήσιμες στον αγοραστή για τη χρήση, πώληση ή μεταπώληση των αναφερόμενων στη σύμβαση αγαθών ή υπηρεσιών.

6.2.3. *Υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού που επιβάλλονται στα μέλη συστήματος επιλεκτικής διανομής*

- (237) Το άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του ΚΑΚΚΣ αφορά την πώληση ανταγωνιστικών αγαθών ή υπηρεσιών σε σύστημα επιλεκτικής διανομής. Ο ΚΑΚΚΣ καλύπτει τον συνδυασμό της επιλεκτικής διανομής με την υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού σύμφωνα με τον οποίο επιβάλλεται στους εξουσιοδοτημένους διανομείς να μην μεταπωλούν ανταγωνιστικά σήματα. Ωστόσο, αν ο προμηθευτής απαγορεύει στους εξουσιοδοτημένους διανομείς του, άμεσα ή έμμεσα, να αγοράζουν προϊόντα προς μεταπώληση από έναν ή περισσότερους συγκεκριμένους ανταγωνιζόμενους προμηθευτές, η υποχρέωση αυτή δεν καλύπτεται από τον κανονισμό ΑΚΚΣ. Σκοπός της εξαίρεσης αυτού του είδους της υποχρέωσης είναι να αποφευχθεί η περίπτωση κατά την οποία ορισμένοι προμηθευτές που χρησιμοποιούν τα ίδια σημεία επιλεκτικής διανομής εμποδίζουν έναν ή περισσότερους συγκεκριμένους ανταγωνιστές να κάνουν χρήση αυτών των σημείων πώλησης για τη διανομή των προϊόντων τους. Ένα τέτοιο σενάριο θα ισοδυναμούσε με αποκλεισμό ανταγωνιζόμενου προμηθευτή μέσω μιας μορφής συλλογικού εμπορικού αποκλεισμού.

6.2.4. *Υποχρεώσεις ισοτιμίας*

- (238) Η τέταρτη εξαίρεση από την απαλλαγή κατά κατηγορία, η οποία προβλέπεται στο άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, αφορά τις υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής που επιβάλλουν οι πάροχοι διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης και οι οποίες υποχρεώνουν τους αγοραστές των εν λόγω υπηρεσιών να μην προσφέρουν, πωλούν ή μεταπωλούν προϊόντα ή υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες υπό ευνοϊκότερους όρους χρησιμοποιώντας ανταγωνιστικές διαδικτυακές υπηρεσίες διαμεσολάβησης. Οι τελικοί χρήστες μπορεί να είναι επιχειρήσεις ή τελικοί καταναλωτές. Οι όροι μπορεί να αφορούν τιμές, αποθέματα, διαθεσιμότητα ή κάθε άλλο όρο ή προϋπόθεση προσφοράς ή πώλησης. Η υποχρέωση ισοτιμίας μπορεί να είναι ρητή ή μπορεί να εφαρμόζεται με άλλα άμεσα ή έμμεσα μέσα, συμπεριλαμβανομένης της χρήσης διαφοροποιημένης τιμολόγησης ή άλλων κινήτρων ή μέτρων, η εφαρμογή των οποίων εξαρτάται από τους όρους υπό τους οποίους ο αγοραστής των διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης προσφέρει προϊόντα ή υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες που χρησιμοποιούν ανταγωνιζόμενους

προμηθευτές διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης. Για παράδειγμα, ένας προμηθευτής διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης μπορεί να παρέχει κίνητρα στους αγοραστές με σκοπό την ισοτιμία του σε σχέση με τους ανταγωνιζόμενους προμηθευτές των εν λόγω υπηρεσιών, προσφέροντας καλύτερη προβολή των αγαθών ή των υπηρεσιών του αγοραστή στον διαδικτυακό του τόπο ή χρεώνοντας χαμηλότερα ποσοστά προμήθειας.

- (239) Όλα τα άλλα είδη υποχρεώσεων ισοτιμίας καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορία του ΚΑΚΚΣ. Σε αυτές περιλαμβάνονται, για παράδειγμα, οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής όσον αφορά τους διαύλους απευθείας πωλήσεων ή εμπορίας των προμηθευτών αγαθών ή υπηρεσιών (η λεγόμενη ρήτρα «στενής» ισοτιμίας)· υποχρεώσεις ισοτιμίας όσον αφορά τους όρους υπό τους οποίους προσφέρονται αγαθά ή υπηρεσίες σε επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι τελικοί χρήστες, και υποχρεώσεις ισοτιμίας όσον αφορά τους όρους υπό τους οποίους οι κατασκευαστές, χονδρέμποροι ή λιανοπωλητές αγοράζουν αγαθά ή υπηρεσίες ως εισροές (βλ. τμήμα 8.2.5. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών σχετικά με την αξιολόγηση των υποχρεώσεων ισοτιμίας σε μεμονωμένες περιπτώσεις στις οποίες δεν εφαρμόζεται ο ΚΑΚΚΣ).

## **7. ΑΝΑΚΛΗΣΗ ΚΑΙ ΜΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ**

### **7.1. Ανάκληση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ (άρθρο 29 του κανονισμού 1/2003)**

- (240) Η Επιτροπή μπορεί να ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σύμφωνα με το άρθρο 29 παράγραφος 1 του κανονισμού 1/2003, εφόσον διαπιστώσει ότι σε συγκεκριμένη περίπτωση μια κάθετη συμφωνία που εμπίπτει στον ΚΑΚΚΣ παράγει αποτελέσματα τα οποία δεν συμβιβάζονται με το άρθρο 101 παράγραφος 3. Επιπλέον, όταν σε μια συγκεκριμένη περίπτωση, μια τέτοια συμφωνία παράγει αποτελέσματα τα οποία δεν συμβιβάζονται με το άρθρο 101 παράγραφος 3 στο έδαφος ενός κράτους μέλους, ή σε τμήμα του εδάφους αυτού, το οποίο συγκεντρώνει όλα τα χαρακτηριστικά μιας αυτοτελούς γεωγραφικής αγοράς, η εθνική αρμόδια αρχή του εν λόγω κράτους μέλους δύναται επίσης να ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ, σύμφωνα με το άρθρο 29 παράγραφος 2 του κανονισμού 1/2003. Το άρθρο 29 του κανονισμού 1/2003 δεν αναφέρει τα δικαστήρια των κρατών μελών, τα οποία, ως εκ τούτου, δεν έχουν την εξουσία να ανακαλέσουν το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ<sup>98</sup>, εκτός εάν το οικείο δικαστήριο είναι οριζόμενη αρχή ανταγωνισμού κράτους μέλους σύμφωνα με το άρθρο 35 του κανονισμού 1/2003.
- (241) Η Επιτροπή και οι εθνικές αρμόδιες αρχές μπορούν να ανακαλούν το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σε δύο περιπτώσεις. Πρώτον, μπορούν να ανακαλέσουν το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σε περίπτωση που μια κάθετη συμφωνία που εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 παράγει *μεμονωμένα* αποτελέσματα στη σχετική αγορά τα οποία δεν συμβιβάζονται με το άρθρο 101 παράγραφος 3. Δεύτερον, όπως αναφέρεται στην αιτιολογική σκέψη 18 του ΚΑΚΚΣ, μπορούν επίσης να ανακαλέσουν το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σε περίπτωση που η κάθετη συμφωνία παράγει τα αποτελέσματα αυτά *σε συνδυασμό* με παρόμοιες συμφωνίες

<sup>98</sup> Τα δικαστήρια των κρατών μελών δεν δύναται επίσης να μεταβάλλουν το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ, διευρύνοντας το πεδίο εφαρμογής του σε συμφωνίες που δεν καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ. Η διεύρυνση αυτή, ανεξάρτητα από την έκταση της, θα αποτελούσε επέμβαση στην άσκηση της νομοθετικής εξουσίας από την Επιτροπή (απόφαση στην υπόθεση C-234/89 *Στέργιος Δηλιμίτης κατά Henninger Bräu AG* EU:C:1991:91, σκέψη 46).

που έχουν συναφθεί από ανταγωνιζόμενους προμηθευτές ή αγοραστές. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι τα παράλληλα δίκτυα παρόμοιων κάθετων συμφωνιών μπορούν να παράγουν σωρευτικά αποτελέσματα τα οποία δεν συμβιβάζονται με το άρθρο 101 παράγραφος 3. Ο περιορισμός της πρόσβασης στη σχετική αγορά και ο περιορισμός του ανταγωνισμού εντός αυτής αποτελούν παραδείγματα τέτοιων σωρευτικών αποτελεσμάτων που μπορούν να δικαιολογήσουν την ανάκληση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ<sup>99</sup>.

- (242) Τα παράλληλα δίκτυα κάθετων συμφωνιών θεωρούνται ως παρόμοια, εάν περιέχουν περιορισμούς του ιδίου είδους που παράγουν παρόμοια αποτελέσματα στην αγορά. Τα εν λόγω σωρευτικά αποτελέσματα δύνανται να προκύψουν, για παράδειγμα, σε περίπτωση επιμερισμένης αποκλειστικής ή επιλεκτικής διανομής από την επιβολή υποχρεώσεων ισοτιμίας ή μη άσκησης ανταγωνισμού. Όσον αφορά την επιλεκτική διανομή, μπορεί να υπάρξει περίπτωση επαρκώς παρόμοιων παράλληλων δικτύων, όταν σε μια δεδομένη αγορά ορισμένοι προμηθευτές εφαρμόζουν επιλεκτική διανομή αποκλειστικώς βάσει ποιοτικών κριτηρίων, ενώ άλλοι προμηθευτές εφαρμόζουν επιλεκτική διανομή βάσει ποσοτικών κριτηρίων με παρόμοια αποτελέσματα στην αγορά. Τέτοια σωρευτικά αποτελέσματα μπορούν επίσης να προκύψουν όταν, σε μια δεδομένη αγορά, τα παράλληλα δίκτυα επιλεκτικής διανομής χρησιμοποιούν ποιοτικά κριτήρια που αποκλείουν τους διανομείς. Σε αυτές τις περιπτώσεις, κατά την εκτίμηση πρέπει να ληφθούν υπόψη οι επιζήμιες για τον ανταγωνισμό επιπτώσεις που μπορούν να αποδοθούν σε κάθε μεμονωμένο δίκτυο συμφωνιών. Κατά περίπτωση, η ανάκληση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ μπορεί να περιορίζεται σε συγκεκριμένα ποιοτικά ή ποσοτικά κριτήρια τα οποία περιορίζουν, για παράδειγμα, τον αριθμό των εξουσιοδοτημένων διανομέων.
- (243) Η ευθύνη όσον αφορά τα επιζήμια για τον ανταγωνισμό σωρευτικά αποτελέσματα μπορεί να αποδοθεί μόνο στις επιχειρήσεις οι οποίες έχουν σημαντική συμβολή σε αυτά. Συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων των οποίων η συμβολή στα σωρευτικά αποτελέσματα είναι ασήμαντη, δεν εμπίπτουν στην απαγόρευση του άρθρου 101 παράγραφος 1<sup>100</sup>. Επομένως ο μηχανισμός ανάκλησης δεν εφαρμόζεται έναντι αυτών<sup>101</sup>.
- (244) Σύμφωνα με το άρθρο 29 παράγραφος 1 του κανονισμού 1/2003, η Επιτροπή δύναται, με πρωτοβουλία της ή κατόπιν καταγγελίας, να ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ. Αυτό περιλαμβάνει τη δυνατότητα των ΕΑΑ να ζητούν από την Επιτροπή να ανακαλέι το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σε συγκεκριμένη περίπτωση, με την επιφύλαξη της εφαρμογής των κανόνων σχετικά με την παραχώρηση υποθέσεων και τη συνδρομή στο πλαίσιο του Ευρωπαϊκού Δικτύου Ανταγωνισμού<sup>102</sup>, και με την επιφύλαξη της δικής τους εξουσίας ανάκλησης σύμφωνα με το άρθρο 29 παράγραφος 2 του κανονισμού 1/2003. Όταν τουλάχιστον τρεις ΕΑΑ ζητήσουν από

<sup>99</sup> Ωστόσο, δεν είναι πιθανό να υπάρξει σωρευτικό αποτέλεσμα αποκλεισμού αν τα παράλληλα δίκτυα κάθετων συμφωνιών καλύπτουν λιγότερο από το 30 % της σχετικής αγοράς, βλ. ανακοίνωση de minimis, παράγραφος 10.

<sup>100</sup> Γίνεται γενικά δεκτό ότι προμηθευτές ή διανομείς των οποίων το μερίδιο αγοράς δεν υπερβαίνει το 5 % δεν συντελούν σημαντικά στο σωρευτικό αποτέλεσμα αποκλεισμού, βλ. ανακοίνωση de minimis, παράγραφος 10· και απόφαση στην υπόθεση C-234/89, *Στέργιος Δηλιμίτης κατά Henninger Bräu AG*, EU:C:1991:91, σκέψεις 24 έως 27.

<sup>101</sup> Η εκτίμηση της εν λόγω συμβολής θα πραγματοποιείται σύμφωνα με τα κριτήρια που ορίζονται στην πολιτική εφαρμογής των κανόνων σε ατομικές περιπτώσεις, όπως ορίζει το τμήμα 8 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

<sup>102</sup> Βλ. κεφάλαιο IV του κανονισμού 1/2003.

την Επιτροπή να εφαρμόσει το άρθρο 29 παράγραφος 1 του κανονισμού 1/2003 σε συγκεκριμένη περίπτωση, η Επιτροπή θα συζητήσει την υπόθεση στο πλαίσιο του ΕΔΑ με σκοπό να αποφασίσει αν θα ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ ή όχι. Στο πλαίσιο αυτό, η Επιτροπή θα λαμβάνει ιδιαιτέρως υπόψη της τις απόψεις των ΕΑΑ που ζήτησαν από την Επιτροπή να ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ προκειμένου να καταλήξει εγκαίρως σε συμπέρασμα σχετικά με την εκπλήρωση των προϋποθέσεων για την ανάκληση στη συγκεκριμένη περίπτωση.

- (245) Από το άρθρο 29 παράγραφοι 1 και 2 του κανονισμού 1/2003 προκύπτει ότι η Επιτροπή έχει την αποκλειστική αρμοδιότητα να ανακαλεί το ευεργέτημα της εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ σε ολόκληρη την Ένωση όσον αφορά τις κάθετες συμφωνίες που περιορίζουν τον ανταγωνισμό σε σχετική γεωγραφική αγορά η οποία είναι ευρύτερη από την επικράτεια μεμονωμένου κράτους μέλους, ενώ οι ΕΑΑ μπορούν να ανακαλούν τα εν λόγω ευεργετήματα μόνο σε σχέση με την επικράτεια του αντίστοιχου κράτους μέλους.
- (246) Ως εκ τούτου, η εξουσία ανάκλησης μιας επιμέρους ΕΑΑ αφορά περιπτώσεις στις οποίες η σχετική αγορά καλύπτει ένα μεμονωμένο κράτος μέλος ή μια περιοχή που βρίσκεται αποκλειστικά στο αντίστοιχο κράτος μέλος. Στην περίπτωση αυτή, η ΕΑΑ του εν λόγω κράτους μέλους έχει την αρμοδιότητα να ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σε σχέση με την κάθετη συμφωνία που παράγει αποτελέσματα τα οποία δεν συμβιβάζονται με το άρθρο 101 παράγραφος 3 στην εν λόγω εθνική ή περιφερειακή αγορά. Πρόκειται για συντρέχουσα αρμοδιότητα, δεδομένου ότι το άρθρο 29 παράγραφος 1 του κανονισμού 1/2003 εξουσιοδοτεί επίσης την Επιτροπή να ανακαλεί το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σε σχέση με μια εθνική ή περιφερειακή αγορά, υπό την προϋπόθεση ότι η υπό εξέταση κάθετη συμφωνία ενδέχεται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών.
- (247) Όταν πρόκειται για πολλές χωριστές εθνικές ή περιφερειακές αγορές, πολλές αρμόδιες ΕΑΑ δύνανται να ανακαλέσουν το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ παράλληλα.
- (248) Από τη διατύπωση του άρθρου 29 παράγραφος 1 του κανονισμού 1/2003 προκύπτει ότι, σε περίπτωση ανάκλησης του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ από την Επιτροπή, η Επιτροπή φέρει το βάρος της απόδειξης, πρώτον, ότι ο ΚΑΚΚΣ εφαρμόζεται στην αντίστοιχη κάθετη συμφωνία, γεγονός που σημαίνει ότι πρέπει να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1<sup>103</sup>, και, δεύτερον, ότι η παρούσα συμφωνία παράγει αποτελέσματα τα οποία δεν συμβιβάζονται με το άρθρο 101 παράγραφος 3, γεγονός που σημαίνει ότι δεν πληροί τουλάχιστον μία από τις τέσσερις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3<sup>104</sup>. Σύμφωνα με το άρθρο 29 παράγραφος 2 του κανονισμού 1/2003, οι ίδιες απαιτήσεις ισχύουν όταν μια ΕΑΑ ανακαλεί το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ στο κράτος μέλος της. Ειδικότερα, όσον αφορά το βάρος της απόδειξης ότι πληρούνται η δεύτερη προϋπόθεση, το άρθρο 29

<sup>103</sup> Εφόσον μια κάθετη συμφωνία δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, όπως ορίζεται στο τμήμα 3. Από τις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές δεν προκύπτει το ζήτημα της εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ δεδομένου ότι ο ΚΑΚΚΣ προορίζεται για τον καθορισμό των κατηγοριών των κάθετων συμφωνιών που πληρούν, κατά κανόνα, τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, που προϋποθέτει ότι η κάθετη συμφωνία εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, βλ. αναλυτική παραπομπή στο άρθρο 101 παράγραφος 3 σε συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές, καθώς και στο άρθρο 101 παράγραφος 1.

<sup>104</sup> Για την Επιτροπή επαρκεί να τεκμηριώσει ότι δεν πληρούνται μία από τις τέσσερις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι για την απαλλαγή του άρθρου 101 παράγραφος 3 πρέπει να πληρούνται και οι τέσσερις προϋποθέσεις.

απαιτεί από την αρμόδια αρχή ανταγωνισμού να τεκμηριώνει ότι δεν πληρούται τουλάχιστον μία από τις τέσσερις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3<sup>105</sup>.

- (249) Σε περίπτωση που πληρούνται οι απαιτήσεις του άρθρου 29 παράγραφος 1 του κανονισμού 1/2003, η Επιτροπή μπορεί να ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σε μια συγκεκριμένη περίπτωση. Η εν λόγω ανάκληση και οι απαιτήσεις της, όπως εκτίθενται στις προηγούμενες παραγράφους, πρέπει να διακρίνονται από τις διαπιστώσεις που περιέχονται σε απόφαση της Επιτροπής σύμφωνα με το κεφάλαιο ΙΙΙ του κανονισμού 1/2003. Ωστόσο, η ανάκληση μπορεί να συνδυαστεί, για παράδειγμα, με τη διαπίστωση παράβασης και την επιβολή μέτρου, ακόμη και με προσωρινά μέτρα, όπως σε προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής<sup>106</sup>.
- (250) Αν η Επιτροπή ανακαλέσει το ευεργέτημα του ΚΑΚΚΣ σύμφωνα με το άρθρο 29 παράγραφος 1 του κανονισμού 1/2003, θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη ότι η ανάκληση δεν μπορεί να έχει αναδρομική ισχύ, δηλαδή το καθεστώς απαλλαγής των σχετικών συμφωνιών δεν θίγεται για την περίοδο που προηγείται της ημερομηνίας έναρξης ισχύος της ανάκλησης. Σε περίπτωση ανάκλησης σύμφωνα με το άρθρο 29 παράγραφος 2 του κανονισμού 1/2003, οι οικείες ΕΑΑ πρέπει επίσης να λαμβάνουν υπόψη τις υποχρεώσεις που υπέχουν σύμφωνα με το άρθρο 11 παράγραφος 4 του κανονισμού 1/2003, και ειδικότερα να παρέχουν στην Επιτροπή κάθε σχετική προβλεπόμενη απόφαση.

## 7.2. Κανονισμός με τον οποίο κηρύσσεται ανεφάρμοστος ο ΚΑΚΚΣ (άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ)

- (251) Σύμφωνα με το άρθρο 1α του κανονισμού εξουσιοδότησης, το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ παρέχει στην Επιτροπή τη δυνατότητα αποκλεισμού από το πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ, με έκδοση σχετικού κανονισμού, των παράλληλων δικτύων παρόμοιων περιορισμών, όταν καλύπτουν πάνω από το 50 % της σχετικής αγοράς. Το μέτρο αυτό δεν απευθύνεται σε μεμονωμένες επιχειρήσεις, αλλά αφορά όλες τις επιχειρήσεις των οποίων οι συμφωνίες πληρούν τις προϋποθέσεις που ορίζονται στον κανονισμό που αναφέρεται στο άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ. Όταν εκτιμάται η ανάγκη έκδοσης τέτοιου κανονισμού, η Επιτροπή θα εξετάζει αν θα ήταν προτιμότερο μέτρο αποκατάστασης η μεμονωμένη ανάκληση του ευεργετήματος. Ο αριθμός των ανταγωνιζόμενων επιχειρήσεων που συμβάλλουν σε σωρευτικό αποτέλεσμα στην αγορά και ο αριθμός των επηρεαζόμενων γεωγραφικών αγορών εντός της Ένωσης είναι δύο πτυχές που έχουν ιδιαίτερη σημασία για την εν λόγω εκτίμηση.

<sup>105</sup> Η απαίτηση βάσει του άρθρου 29 του κανονισμού 1/2003 όσον αφορά το βάρος της απόδειξης της αρμόδιας αρχής ανταγωνισμού προκύπτει από την περίπτωση στην οποία δεν ισχύει ο ΚΑΚΚΣ και μια επιχείρηση επικαλείται το άρθρο 101 παράγραφος 3 σε ατομική περίπτωση. Σε αυτήν την περίπτωση, η επιχείρηση φέρει το βάρος της απόδειξης, σύμφωνα με το άρθρο 2 του κανονισμού 1/2003, ότι πληρούνται και οι τέσσερις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για τον σκοπό αυτόν, η επιχείρηση πρέπει να τεκμηριώσει τους ισχυρισμούς της βλ. π.χ. απόφαση της Επιτροπής στην υπόθεση AT.39226 *Lundbeck*, που επιβεβαιώθηκε στις αποφάσεις στην υπόθεση T-472/13 *Lundbeck κατά Επιτροπής* EU:T:2016:449 και στην υπόθεση C-591/16 P *Lundbeck κατά Επιτροπής*.

<sup>106</sup> Η Επιτροπή άσκησε την εξουσία της να ανακαλέι το ευεργέτημα ενός από τους προηγούμενους ισχύοντες κανονισμούς στις αποφάσεις της Επιτροπής της 25ης Μαρτίου 1992 (προσωρινά μέτρα), και της 23ης Δεκεμβρίου 1992 σε σχέση με μια διαδικασία σύμφωνα με το άρθρο 85 της συνθήκης ΕΟΚ στην υπόθεση IV/34.072 – *Mars/Langnese and Schöller* η οποία επιβεβαιώθηκε με την απόφαση στην υπόθεση C-279/95 P *Langnese-Iglo κατά Επιτροπής* EU:C:1998:447, και τις αποφάσεις της Επιτροπής της 4ης Δεκεμβρίου 1991 (προσωρινά μέτρα), και της 4ης Δεκεμβρίου 1991 σε σχέση με μια διαδικασία που εμπίπτει στο άρθρο 85 της συνθήκης ΕΟΚ στην υπόθεση IV/33.157 – *Eco System/Peugeot*.



- (252) Η Επιτροπή θα εξετάζει το ενδεχόμενο έκδοσης κανονισμού σύμφωνα με το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ, σε περίπτωση που παρόμοιοι περιορισμοί που καλύπτουν πάνω από το 50 % της σχετικής αγοράς είναι πιθανό να περιορίσουν σημαντικά την πρόσβαση στην εν λόγω αγορά ή τον ανταγωνισμό σε αυτήν. Αυτό μπορεί να συμβεί ιδίως όταν παράλληλα δίκτυα επιλεκτικής διανομής που καλύπτουν πάνω από το 50 % της αγοράς είναι ικανά να στεγανοποιούν την αγορά λόγω της χρήσης κριτηρίων επιλογής που δεν απαιτούνται από τη φύση των σχετικών αγαθών ή υπηρεσιών ή εισάγουν διακρίσεις σε βάρος ορισμένων μορφών διανομής των εν λόγω αγαθών ή υπηρεσιών. Για τον υπολογισμό του ορίου κάλυψης της αγοράς του 50 %, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη κάθε μεμονωμένο δίκτυο κάθετων συμφωνιών που περιέχουν περιορισμούς, ή συνδυασμούς αυτών, και οι οποίες παράγουν παρόμοια αποτελέσματα στην αγορά. Ωστόσο, το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ δεν επιβάλλει στην Επιτροπή να ενεργεί σε περίπτωση υπέρβασης του ποσοστού κάλυψης της αγοράς κατά 50 %.
- (253) Το αποτέλεσμα του κανονισμού που εκδίδεται σύμφωνα με το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ είναι ότι ο εν λόγω κανονισμός καθίσταται ανεφάρμοστος όσον αφορά τους περιορισμούς και τις σχετικές αγορές και ότι, ως εκ τούτου, εφαρμόζεται πλήρως το άρθρο 101 παράγραφοι 1 και 3.
- (254) Κάθε κανονισμός που μνημονεύεται στο άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ πρέπει να ορίζει σαφώς το πεδίο εφαρμογής του. Αυτό σημαίνει ότι η Επιτροπή οφείλει να ορίζει, πρώτον, το σχετικό προϊόν και τη σχετική γεωγραφική αγορά και, δεύτερον, το είδος του κάθετου περιορισμού για τον οποίο δεν θα εφαρμόζεται πλέον ο ΚΑΚΚΣ. Όσον αφορά το τελευταίο αυτό, η Επιτροπή δύναται να προσαρμόζει το πεδίο εφαρμογής του κανονισμού ανάλογα με το πρόβλημα ανταγωνισμού το οποίο επιδιώκει να αντιμετωπίσει. Για παράδειγμα, ενώ μπορούν να λαμβάνονται υπόψη όλα τα παράλληλα δίκτυα προώθησης ενός και μόνου σήματος για να διαπιστωθεί αν τηρείται το όριο κάλυψης του 50 % της αγοράς, η Επιτροπή δύναται, παρόλα αυτά, να περιορίσει το πεδίο εφαρμογής του κανονισμού που εκδίδεται σύμφωνα με το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ στις υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού των οποίων η ισχύς υπερβαίνει ορισμένη διάρκεια. Επομένως, συμφωνίες μικρότερης διάρκειας ή λιγότερο περιοριστικές δύναται να παραμείνουν ανεπηρέαστες λόγω του μικρότερου βαθμού αποκλεισμού της αγοράς που συνεπάγονται. Επίσης, όταν σε συγκεκριμένη αγορά οι επιχειρήσεις εφαρμόζουν σύστημα επιλεκτικής διανομής σε συνδυασμό με πρόσθετους περιορισμούς, όπως υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού ή επιβολή προμήθειας ορισμένων ποσοτήτων στον αγοραστή, ο κανονισμός που εκδίδεται σύμφωνα με το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ μπορεί να αφορά μόνο τους εν λόγω πρόσθετους περιορισμούς. Εφόσον κρίνεται σκόπιμο, η Επιτροπή δύναται επίσης να προσδιορίσει το επίπεδο μεριδίου στην αγορά το οποίο, με βάση τα δεδομένα της συγκεκριμένης αγοράς, μπορεί να μη θεωρηθεί επαρκές για να υπάρξει σημαντική συμβολή μιας μεμονωμένης επιχείρησης στα σωρευτικά αποτελέσματα.
- (255) Σύμφωνα με το άρθρο 1α του κανονισμού εξουσιοδότησης, ο κανονισμός που εκδίδεται σύμφωνα με το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ προβλέπει μεταβατική περίοδο τουλάχιστον έξι μηνών πριν από την έναρξη ισχύος του. Σκοπός της περιόδου αυτής είναι να παρέχει στις οικείες επιχειρήσεις τη δυνατότητα να προσαρμόζουν αναλόγως τις κάθετες συμφωνίες τους.

- (256) Η έκδοση κανονισμού που εκδίδεται σύμφωνα με το άρθρο 6 του ΚΑΚΚΣ δεν θα επηρεάζει το καθεστώς απαλλαγής που ίσχυε για τις σχετικές συμφωνίες κατά την περίοδο που προηγήθηκε της ημερομηνίας εφαρμογής του εν λόγω κανονισμού.

## **8. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΣΕ ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ**

### **8.1. Το πλαίσιο της ανάλυσης**

- (257) Όταν η «περιοχή ασφαλείας» που προβλέπεται από τον ΚΑΚΚΣ δεν εφαρμόζεται σε κάθετη συμφωνία, είναι σκόπιμο να εξετάζεται αν η κάθετη συμφωνία, στην ατομική αυτή περίπτωση, εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 και, στην περίπτωση αυτή, αν πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Εφόσον δεν περιέχει στο αντικείμενό της περιορισμούς του ανταγωνισμού, και ιδίως περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας, μια κάθετη συμφωνία που δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του ΚΑΚΚΣ λόγω υπέρβασης των ορίων του μεριδίου αγοράς δεν τεκμαίρεται να εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1 ούτε ότι να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για τις συμφωνίες αυτές απαιτείται εξατομικευμένη εκτίμηση. Οι συμφωνίες οι οποίες είτε δεν περιορίζουν τον ανταγωνισμό κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1 είτε πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 είναι έγκυρες και εφαρμοστέες.
- (258) Σύμφωνα με το άρθρο 1 παράγραφος 2 του κανονισμού 1/2003, οι επιχειρήσεις δεν χρειάζεται να κοινοποιούν κάθετη συμφωνία προκειμένου να τύχουν ατομικής απαλλαγής βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3. Σε περίπτωση ατομικής εξέτασης από την Επιτροπή, η Επιτροπή φέρει το βάρος της απόδειξης ότι η συγκεκριμένη συμφωνία παραβιάζει το άρθρο 101 παράγραφος 1. Η επιχείρηση που επικαλείται το ευεργέτημα του άρθρου 101 παράγραφος 3 φέρει το βάρος της απόδειξης ότι πληρούνται οι όροι που προβλέπονται στην εν λόγω διάταξη. Εφόσον αποδεικνύεται ότι η συμφωνία είναι πιθανό να παραγάγει επιζήμια για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα, οι επιχειρήσεις μπορούν να τεκμηριώσουν ότι υπάρχει βελτίωση της αποτελεσματικότητας και να εξηγήσουν τον λόγο για τον οποίο ένα ορισμένο σύστημα διανομής είναι απαραίτητο για την επίτευξη των πιθανών πλεονεκτημάτων για τους καταναλωτές χωρίς να καταργεί τον ανταγωνισμό, προτού η Επιτροπή αποφασίσει αν η συμφωνία πληροί τους όρους του άρθρου 101 παράγραφος 3.
- (259) Για να εκτιμηθεί αν μια κάθετη συμφωνία συνεπάγεται περιορισμό του ανταγωνισμού, θα συγκρίνεται η κατάσταση που επικρατεί στη σχετική αγορά με τους κάθετους περιορισμούς σε ισχύ, σε σχέση με την κατάσταση που θα επικρατούσε αν δεν υπήρχαν οι εν λόγω περιορισμοί στην κάθετη συμφωνία. Κατά την αξιολόγηση ατομικών περιπτώσεων, η Επιτροπή θα λαμβάνει υπόψη, κατά περίπτωση, τόσο τις πραγματικές όσο και τις πιθανές επιπτώσεις. Για να έχει ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού, μια κάθετη συμφωνία πρέπει να επηρεάζει τον πραγματικό ή δυνητικό ανταγωνισμό σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορούν, με εύλογο βαθμό πιθανότητας, να αναμένονται αρνητικές συνέπειες στη σχετική αγορά όσον αφορά τις τιμές, την παραγωγή, την καινοτομία ή την ποικιλία ή την ποιότητα των αγαθών ή των υπηρεσιών. Οι πιθανές αρνητικές συνέπειες στον ανταγωνισμό πρέπει να είναι αισθητές<sup>107</sup>. Αισθητές αντιανταγωνιστικές επιπτώσεις είναι πιθανότερο να υπάρξουν όταν τουλάχιστον ένα από τα μέρη της συμφωνίας

<sup>107</sup> Βλ. τμήμα 3.1 των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών.

έχει ή αποκτά ορισμένη ισχύ στην αγορά και η συμφωνία συμβάλλει στη δημιουργία, διατήρηση ή ενίσχυση της εν λόγω ισχύος ή επιτρέπει στα μέρη της συμφωνίας να εκμεταλλεύονται την ισχύ τους στην αγορά. Ισχύς στην αγορά είναι η ικανότητα διατήρησης των τιμών πάνω από τα ανταγωνιστικά επίπεδα ή η ικανότητα διατήρησης της παραγωγής κάτω από τα ανταγωνιστικά επίπεδα όσον αφορά τις ποσότητες, την ποιότητα και την ποικιλία των προϊόντων ή την καινοτομία, για μη αμελητέο χρονικό διάστημα. Ο βαθμός ισχύος στην αγορά που απαιτείται κατά κανόνα για τη διαπίστωση παράβασης του άρθρου 101 παράγραφος 1 είναι μικρότερος από τον βαθμό ισχύος στην αγορά που απαιτείται για τη διαπίστωση δεσπόζουσας θέσης βάσει του άρθρου 102.

*8.1.1. Παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη για την αξιολόγηση με βάση το άρθρο 101 παράγραφος 1*

(260) Κατά την ατομική αξιολόγηση κάθετων συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων με μερίδια αγοράς πάνω από το όριο του 30 %, η Επιτροπή θα προβαίνει σε πλήρη ανάλυση του ανταγωνισμού. Οι ακόλουθοι παράγοντες είναι οι πλέον καθοριστικοί για να διαπιστωθεί αν μια κάθετη συμφωνία συνεπάγεται τον αισθητό περιορισμό του ανταγωνισμού σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 1:

- α) η φύση της συμφωνίας·
- β) η θέση των μερών στην αγορά·
- γ) η θέση των ανταγωνιστών (προηγούμενου και επόμενου σταδίου) στην αγορά·
- δ) η θέση των αγοραστών των συμβατικών προϊόντων ή υπηρεσιών στην αγορά·
- ε) το επίπεδο του εμπορίου που επηρεάζεται·
- στ) η φύση του προϊόντος· και
- ζ) η δυναμική της αγοράς.

(261) Μπορούν επίσης να λαμβάνονται υπόψη και άλλοι παράγοντες, ανάλογα με τη σημασία τους για την αξιολόγηση της οικείας κάθετης συμφωνίας.

(262) Η σημασία των επιμέρους παραγόντων μπορεί να ποικίλλει ανάλογα με τις συνθήκες που επικρατούν στη συγκεκριμένη περίπτωση. Για παράδειγμα, ένα υψηλό μερίδιο αγοράς των συμβαλλομένων μερών αποτελεί συνήθως αξιόπιστη ένδειξη για την ύπαρξη ισχύος στην αγορά, αλλά, αν οι φραγμοί εισόδου δεν είναι σημαντικοί, η ισχύς στην αγορά μπορεί να περιορίζεται αρκετά από την πραγματική ή δυνητική είσοδο. Συνεπώς, δεν είναι δυνατόν να καθοριστούν αυστηροί κανόνες για τη γενική εφαρμογή της σημασίας των επιμέρους παραγόντων.

(263) Οι κάθετες συμφωνίες μπορεί να πάρουν διάφορα σχήματα και μορφές. Είναι, επομένως, σημαντικό να αναλύεται η φύση της συμφωνίας από την άποψη των περιορισμών που περιέχει, της διάρκειάς τους και του ποσοστού των συνολικών πωλήσεων στην αγορά (επόμενου σταδίου) που επηρεάζουν οι εν λόγω περιορισμοί. Μπορεί να χρειασθεί να εξεταστούν και άλλα στοιχεία πέραν των ρητών όρων της συμφωνίας. Η ύπαρξη σιωπηρών περιορισμών μπορεί να προκύπτει από τον τρόπο με τον οποίο εφαρμόζεται η συμφωνία από τα μέρη και τα κίνητρα που έχουν αυτά.

(264) Η θέση των μερών στην αγορά αποτελεί ένδειξη για τον βαθμό της ισχύος που διαθέτει ενδεχομένως σε αυτήν ο προμηθευτής, ο αγοραστής ή και οι δύο. Όσο μεγαλύτερο είναι το μερίδιο αγοράς τους, τόσο μεγαλύτερη ενδέχεται να είναι η ισχύς στους στην αγορά. Τούτο ισχύει ιδιαίτερα όταν το μερίδιο αγοράς

αντικατοπτρίζει πλεονεκτήματα κόστους ή άλλα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών. Τα ανταγωνιστικά αυτά πλεονεκτήματα μπορούν, για παράδειγμα, να απορρέουν από το γεγονός ότι ο συγκεκριμένος προμηθευτής είναι ο πρώτος που δραστηριοποιήθηκε στην εκάστοτε αγορά (έχει την καλύτερη θέση εγκατάστασης κ.λπ.), κατέχει διπλώματα ευρεσιτεχνίας ουσιώδους σημασίας ή διαθέτει ανώτερη τεχνολογία, κατέχει ηγετική θέση μεταξύ των εμπορικών σημάτων ή διαθέτει ανώτερο χαρτοφυλάκιο. Ο βαθμός διαφοροποίησης των προϊόντων μπορεί επίσης να αποτελεί συναφή ένδειξη για την παρουσία ισχύος στην αγορά.

- (265) Η θέση των ανταγωνιστών στην αγορά είναι επίσης σημαντική. Όσο πιο ισχυρή είναι η ανταγωνιστική θέση των ανταγωνιστών και όσο μεγαλύτερος ο αριθμός τους, τόσο μικρότερος είναι ο κίνδυνος να μπορούν τα μέρη να ασκούν σε ατομική βάση την ισχύ τους στην αγορά και να την αποκλείσουν ή να αμβλύνουν τον ανταγωνισμό. Είναι σημαντικό επίσης να εξετάζεται αν υπάρχουν αμυντικές στρατηγικές που θα μπορούσαν να χαράζουν αποτελεσματικά και έγκαιρα οι ανταγωνιστές. Ωστόσο, αν ο αριθμός των επιχειρήσεων στην αγορά είναι σχετικά μικρός και οι θέσεις τους στην αγορά (π.χ. όσον αφορά το μέγεθος, το κόστος και το δυναμικό E&A) είναι παρεμφερείς, οι κάθετοι περιορισμοί ενδέχεται να αυξήσουν τον κίνδυνο αθέμιτων συμπράξεων. Οι διακυμάνσεις και οι ταχείες αυξομειώσεις των μεριδίων αγοράς υποδηλώνουν, κατά κανόνα, την ύπαρξη έντονου ανταγωνισμού.
- (266) Η θέση που κατέχουν στην αγορά οι πελάτες επόμενου σταδίου των μερών της σύμβασης αποτελεί ένδειξη αν ένας ή περισσότεροι από τους πελάτες αυτούς διαθέτουν αγοραστική ισχύ. Η πρώτη ένδειξη αγοραστικής ισχύος είναι το μερίδιο αγοράς του πελάτη στην αγορά προμηθειών. Το μερίδιο αυτό αντικατοπτρίζει τη σημασία της ζήτησής του για τους δυνητικούς προμηθευτές. Άλλοι δείκτες αφορούν τη θέση του πελάτη στην αγορά μεταπώλησης στην οποία δραστηριοποιείται, που περιλαμβάνει χαρακτηριστικά όπως η εκτεταμένη γεωγραφική κάλυψη των σημείων πώλησης που διαθέτει, η χρήση ιδίων σημάτων, περιλαμβανομένων των ιδιωτικών, και η εικόνα του σήματος μεταξύ των τελικών πελατών. Υπό ορισμένες συνθήκες, η αγοραστική ισχύς μπορεί να εμποδίζει τη βλάβη του καταναλωτή από μια κατά τα άλλα προβληματική κάθετη συμφωνία. Αυτό ισχύει κυρίως όταν ισχυροί πελάτες έχουν την ικανότητα και το κίνητρο να φέρουν νέες πηγές εφοδιασμού στην αγορά σε περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης των σχετικών τιμών.
- (267) Οι φραγμοί εισόδου μετρώνται με βάση τον βαθμό στον οποίο οι κατεστημένες επιχειρήσεις μπορούν να αυξήσουν τις τιμές τους πέραν του ανταγωνιστικού επιπέδου χωρίς να προκληθεί είσοδος νέου ανταγωνιστή στην αγορά. Κατά γενικό κανόνα, οι φραγμοί εισόδου μπορούν να θεωρηθούν χαμηλοί όταν η άσκηση της ισχύος στην αγορά από τις κατεστημένες επιχειρήσεις αναμένεται να αποτραπεί ή να διαβρωθεί από την αποτελεσματική και πιθανή είσοδο στην αγορά εντός ενός ή δύο ετών. Οι φραγμοί εισόδου μπορεί να είναι αποτέλεσμα ευρέος φάσματος παραγόντων, όπως οι οικονομίες κλίμακας και πεδίου δράσης (συμπεριλαμβανομένων των δικτυακών επιπτώσεων των πολύπλευρων επιχειρήσεων), οι κρατικοί κανονισμοί (ιδίως όταν δημιουργούν αποκλειστικά δικαιώματα), οι κρατικές ενισχύσεις, οι εισαγωγικοί δασμοί, τα δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας, η κυριότητα πόρων όταν η προσφορά τους είναι περιορισμένη (λόγω π.χ. φυσικών περιορισμών), οι βασικές διευκολύνσεις, το πλεονέκτημα των πρωτείων εγκατάστασης ή η εμπιστοσύνη των καταναλωτών στο συγκεκριμένο σήμα ως αποτέλεσμα έντονης και παρατεταμένης διαφημιστικής εκστρατείας. Το ερώτημα αν μερικοί από τους παράγοντες αυτούς θα πρέπει να θεωρούνται φραγμοί στην είσοδο εξαρτάται ιδιαιτέρως από το αν συνδέονται με μη

ανακτήσιμες δαπάνες. Μη ανακτήσιμες δαπάνες είναι οι δαπάνες οι οποίες θα πρέπει να πραγματοποιηθούν για την είσοδο ή τη δραστηριοποίηση σε μια αγορά, αλλά δεν μπορούν να ανακτηθούν κατά την αποχώρηση από την αγορά. Οι διαφημιστικές δαπάνες για τη συγκρότηση πιστής πελατείας είναι συνήθως μη ανακτήσιμες δαπάνες, εκτός εάν η επιχείρηση που αποχωρεί από την αγορά είναι σε θέση είτε να πωλήσει το εμπορικό σήμα της είτε να το χρησιμοποιήσει αλλού χωρίς ζημία. Όταν η είσοδος στην αγορά προϋποθέτει υψηλές μη ανακτήσιμες δαπάνες, η απειλή έντονου ανταγωνισμού εκ μέρους των κατεστημένων επιχειρήσεων μετά την είσοδο ενδέχεται να αποτρέψει την είσοδο στην αγορά, καθώς οι δυνητικοί νεοεισερχόμενοι δεν μπορούν να δικαιολογήσουν τον κίνδυνο απώλειας των μη ανακτήσιμων επενδύσεών τους. Οι φραγμοί στην είσοδο μπορεί να υφίστανται μόνο σε επίπεδο προμηθευτών ή αγοραστών ή και στα δύο επίπεδα.

- (268) Δεδομένου ότι η είσοδος στην αγορά προϋποθέτει τουλάχιστον ορισμένες μη ανακτήσιμες δαπάνες, ο πραγματικός ανταγωνισμός είναι εν γένει πιο αποτελεσματικός και θα βαρύνει περισσότερο κατά την αξιολόγηση μιας υπόθεσης από ό,τι ο δυνητικός ανταγωνισμός.
- (269) Οι κάθετοι περιορισμοί και η κάθετη ολοκλήρωση μπορεί επίσης να λειτουργούν ως φραγμοί στην είσοδο με το να δυσχεραίνουν την πρόσβαση και να θέτουν εκτός αγοράς τους (δυνητικούς) ανταγωνιστές. Για παράδειγμα, η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού που συνδέει τους διανομείς με έναν προμηθευτή μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τον έντονο αποκλεισμό από την αγορά σε περίπτωση που η εγκατάσταση δικών του διανομέων προϋποθέτει πραγματοποίηση μη ανακτήσιμων δαπανών.
- (270) Το επίπεδο εμπορίου συνδέεται με τη διάκριση μεταξύ ενδιάμεσων και τελικών αγαθών ή υπηρεσιών. Τα ενδιάμεσα αγαθά ή οι υπηρεσίες πωλούνται σε επιχειρήσεις που τα χρησιμοποιούν ως εισροή για την παραγωγή άλλων αγαθών ή υπηρεσιών και κατά κανόνα δεν είναι αναγνωρίσιμα στα τελικά προϊόντα ή υπηρεσίες. Οι αγοραστές ενδιάμεσων αγαθών ή υπηρεσιών είναι συνήθως καλά ενημερωμένοι πελάτες, ικανοί να εκτιμήσουν την ποιότητα και επομένως οι αποφάσεις τους βασίζονται λιγότερο στο σήμα και τη φήμη. Τα τελικά αγαθά ή υπηρεσίες πωλούνται, άμεσα ή έμμεσα, στους τελικούς πελάτες οι οποίοι αποδίδουν συνήθως μεγαλύτερη σημασία στο σήμα και τη φήμη.
- (271) Η φύση του προϊόντος έχει σημασία ιδιαίτερα για τα τελικά αγαθά ή υπηρεσίες κατά την αξιολόγηση των πιθανών αρνητικών και θετικών αποτελεσμάτων. Για την αξιολόγηση των πιθανών αρνητικών αποτελεσμάτων έχει σημασία αν τα αγαθά ή οι υπηρεσίες που πωλούνται στη σχετική αγορά χαρακτηρίζονται από ομοιογένεια ή είναι μάλλον διαφοροποιημένα, αν πρόκειται για ακριβά προϊόντα που αντιπροσωπεύουν μεγάλο τμήμα του προϋπολογισμού του καταναλωτή ή για σχετικά φθηνά προϊόντα, καθώς και αν το προϊόν αγοράζεται άπαξ ή επανειλημμένα.
- (272) Η δυναμική της αγοράς θα πρέπει να αξιολογείται προσεκτικά κατά περίπτωση. Ενώ σε ορισμένες δυναμικές αγορές τα δυνητικά αρνητικά αποτελέσματα ορισμένων κάθετων περιορισμών μπορεί να είναι μην δημιουργούν πρόβλημα, καθώς ο διασηματικός ανταγωνισμός από δυναμικούς και καινοτόμους ανταγωνιστές λειτουργεί ως επαρκής πίεση, σε άλλες περιπτώσεις οι κάθετοι περιορισμοί μπορεί να παρέχουν στην κατεστημένη επιχείρηση σε μια δυναμική αγορά ένα διαρκές ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και, ως εκ τούτου, να έχουν μακροπρόθεσμες επιπτώσεις στον ανταγωνισμό. Αυτό μπορεί να συμβαίνει όταν ένας κάθετος

περιορισμός στερεί από τους ανταγωνιστές τη δυνατότητα να επωφεληθούν από τα αποτελέσματα του δικτύου ή όταν μια αγορά είναι επιρρεπής σε ανατροπή.

- (273) Κατά την αξιολόγηση ενός συγκεκριμένου κάθετου περιορισμού βάσει του άρθρου 101, ενδέχεται να πρέπει να ληφθούν υπόψη και άλλοι παράγοντες. Σε αυτούς είναι δυνατό να συγκαταλέγονται τα σωρευτικά αποτελέσματα που προέρχονται από την κάλυψη της αγοράς από παρόμοιες συμφωνίες άλλων προμηθευτών, το αν η συμφωνία έχει «επιβληθεί» με την έννοια ότι ένα μέρος της συμφωνίας υπόκειται κατά κύριο λόγο στους περιορισμούς ή τις υποχρεώσεις ή έχει «συμφωνηθεί» με την έννοια ότι και τα δύο μέρη της συμφωνίας αποδέχονται τους περιορισμούς ή τις υποχρεώσεις, το κανονιστικό περιβάλλον και τα είδη συμπεριφοράς που ενδέχεται να υποδηλώνουν ή να διευκολύνουν αθέμιτες συμπράξεις, όπως είναι η ηγετική θέση σε θέματα τιμών, οι προανακοινωθείσες μεταβολές τιμών και οι συζητήσεις για τις τιμές, η ανελαστικότητα των τιμών σε περίπτωση υπερβάλλουσας ικανότητας, η διακριτική μεταχείριση ως προς τις τιμές και οι αθέμιτες συμπράξεις κατά το παρελθόν.

8.1.2. *Παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη για την αξιολόγηση με βάση το άρθρο 101 παράγραφος 3*

- (274) Οι περιοριστικές κάθετες συμφωνίες μπορεί επίσης να παράγουν ευνοϊκά για τον ανταγωνισμό αποτελέσματα υπό μορφή βελτίωσης της αποτελεσματικότητας, που υπερσχύουν ενδεχομένως των επιζήμιων για τον ανταγωνισμό αποτελεσμάτων τους. Η αξιολόγηση αυτή πραγματοποιείται στο πλαίσιο του άρθρου 101 παράγραφος 3, που περιέχει μια ατομική εξαίρεση από την απαγόρευση που προβλέπεται στο άρθρο 101 παράγραφος 1. Για να έχει εφαρμογή η εν λόγω εξαίρεση πρέπει η κάθετη συμφωνία να πληροί τις ακόλουθες τέσσερις προϋποθέσεις: i) πρέπει να παράγει αντικειμενικά οικονομικά οφέλη, ii) οι περιορισμοί του ανταγωνισμού πρέπει να είναι απαραίτητοι για την εν λόγω βελτίωση της αποτελεσματικότητας, iii) οι καταναλωτές πρέπει να λαμβάνουν δίκαιο τμήμα από τα κέρδη αποτελεσματικότητας, και iv) η συμφωνία δεν πρέπει να παρέχει στα μέρη τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού σε σημαντικό μέρος των σχετικών αγαθών ή υπηρεσιών<sup>108</sup>.
- (275) Σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 3, η αξιολόγηση των κάθετων συμφωνιών πραγματοποιείται εντός του πραγματικού πλαισίου στο οποίο λαμβάνουν χώρα οι περιορισμοί<sup>109</sup> και βάσει των πραγματικών περιστατικών που υφίστανται σε μια δεδομένη χρονική στιγμή. Η αξιολόγηση επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από κάθε ουσιώδη μεταβολή των πραγματικών περιστατικών. Η ατομική εξαίρεση που προβλέπεται στο άρθρο 101 παράγραφος 3 εφαρμόζεται εφόσον πληρούνται οι τέσσερις προϋποθέσεις και όταν αυτό δεν συμβαίνει πλέον, παύει να ισχύει<sup>110</sup>. Κατά την εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 σύμφωνα με τις αρχές αυτές θα πρέπει να λαμβάνονται οπωσδήποτε υπόψη οι επενδύσεις που πραγματοποίησαν τα μέρη της συμφωνίας, καθώς και ο χρόνος που απαιτείται και οι αναγκαίοι περιορισμοί για

<sup>108</sup> Βλ. Ανακοίνωση της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης, (ΕΕ C 101 της 27.4.2004, σ. 97).

<sup>109</sup> Βλ. απόφαση στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις 25/84 και 26/84, *Ford*, EU:C:1985:340, σκέψεις 24 και 25.

<sup>110</sup> Βλ. σχετικά για παράδειγμα την απόφαση 1999/242/ΕΚ της Επιτροπής στην υπόθεση IV/36.237 – *TPS* (ΕΕ L 90 της 2.4.1999, σ. 6). Ομοίως, η απαγόρευση που προβλέπεται στο άρθρο 101 παράγραφος 1 εφαρμόζεται μόνο εφόσον η συμφωνία έχει ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού.

την υλοποίηση και την απόσβεση των επενδύσεων που ευνοούν τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας.

- (276) Η πρώτη προϋπόθεση του άρθρου 101 παράγραφος 3 απαιτεί να αξιολογούνται τα αντικειμενικά οφέλη της κάθετης συμφωνίας ως προς τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Από την άποψη αυτή, οι κάθετες συμφωνίες είναι συχνά πιθανό να συμβάλλουν στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας, όπως εξηγείται στο τμήμα 2.1 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, βελτιώνοντας τον τρόπο με τον οποίο τα μέρη της συμφωνίας ασκούν τις συμπληρωματικές τους δραστηριότητες.
- (277) Για να αξιολογήσει αν οι περιορισμοί είναι απαραίτητοι σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 3, η Επιτροπή θα εξετάζει ειδικότερα αν οι ατομικοί περιορισμοί επιτρέπουν την παραγωγή, αγορά και/ή (μετα)πώληση των συμβατικών προϊόντων αποτελεσματικότερα σε σχέση με το να μην υπήρχε ο σχετικός περιορισμός. Κατά την αξιολόγηση αυτή, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη οι συνθήκες που επικρατούν στην αγορά και τα πραγματικά δεδομένα που αντιμετώπισαν τα μέρη της συμφωνίας. Οι επιχειρήσεις που επικαλούνται το ευεργέτημα του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν είναι υποχρεωμένες να εξετάζουν υποθετικές και θεωρητικές εναλλακτικές επιλογές. Πρέπει, ωστόσο, να εξηγούν και να αποδεικνύουν τον λόγο για τον οποίο κάποιες εναλλακτικές επιλογές που φαίνονται ρεαλιστικές και σημαντικά λιγότερο περιοριστικές δεν θα είχαν τα ίδια αποτελέσματα ως προς τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Αν η προσφυγή σε μια εναλλακτική επιλογή που φαίνεται εμπορικά ρεαλιστική και λιγότερο περιοριστική θα οδηγούσε σε σημαντική απώλεια αποτελεσματικότητας, ο σχετικός περιορισμός κρίνεται απαραίτητος.
- (278) Σύμφωνα με την τρίτη προϋπόθεση του άρθρου 101 παράγραφος 3, οι καταναλωτές πρέπει να λαμβάνουν δίκαιο τμήμα από τα οφέλη. Αυτό σημαίνει ότι οι καταναλωτές των αγαθών ή των υπηρεσιών που αγοράζονται και/ή (μετα)πωλούνται βάσει της κάθετης συμφωνίας πρέπει τουλάχιστον να ανταμείβονται πλήρως για τις αρνητικές συνέπειες της συμφωνίας<sup>111</sup>. Με άλλα λόγια, η βελτίωση της αποτελεσματικότητας πρέπει να εξουδετερώνει πλήρως τις πιθανές αρνητικές συνέπειες για τις τιμές, την παραγωγή και άλλους σχετικούς παράγοντες που προκαλούνται από την κάθετη συμφωνία.
- (279) Σύμφωνα με την τέταρτη προϋπόθεση του άρθρου 101 παράγραφος 3, η κάθετη συμφωνία δεν πρέπει να παρέχει στα μέρη της συμφωνίας τη δυνατότητα κατάργησης του ανταγωνισμού σε σημαντικό μέρος των σχετικών αγαθών ή υπηρεσιών. Αυτό προϋποθέτει ανάλυση των ανταγωνιστικών πιέσεων που εναπομένουν στην αγορά και των επιπτώσεων της συμφωνίας στις εν λόγω εναπομένουσες πηγές ανταγωνισμού. Όταν αξιολογείται η προϋπόθεση αυτή, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η σχέση μεταξύ του άρθρου 101 παράγραφος 3 και του άρθρου 102. Σύμφωνα με την πάγια νομολογία, η εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν μπορεί να εμποδίσει την εφαρμογή του άρθρου 102<sup>112</sup>. Επιπλέον,

<sup>111</sup> Βλ. παράγραφο 85 της ανακοίνωσης της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης (ΕΕ C 101 της 27.4.2004, σ. 97).

<sup>112</sup> Βλ. απόφαση στις συνεκδικασθείσες υποθέσεις C-395/96 P και C-396/96 P, *Compagnie Maritime Belge*, EU:C:2000:132, σκέψη 130. Επίσης, η εφαρμογή του άρθρου 101 παράγραφος 3 δεν εμποδίζει την εφαρμογή των διατάξεων της Συνθήκης σχετικά με την ελεύθερη κυκλοφορία των εμπορευμάτων, των υπηρεσιών, των προσώπων και των κεφαλαίων. Οι διατάξεις αυτές υπό ορισμένες συνθήκες έχουν εφαρμογή σε συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, βλ. σχετικά απόφαση στην υπόθεση C-309/99, *Wouters*, EU:C:2002:98, σκέψη 120.

εφόσον τα άρθρα 101 και 102 επιδιώκουν και τα δύο τη διατήρηση ουσιαστικού ανταγωνισμού στην αγορά, για λόγους συνέπειας, κατά την ερμηνεία του άρθρου 101 παράγραφος 3 θα πρέπει να αποκλείεται κάθε εφαρμογή της εν λόγω εξαίρεσης στις περιοριστικές κάθετες συμφωνίες που συνιστούν κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης<sup>113</sup>. Η εν λόγω προϋπόθεση ορίζει ότι η κάθετη συμφωνία δεν πρέπει να καταργεί τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό με την εξάλειψη όλων ή των περισσότερων υπαρχουσών πηγών πραγματικού ή δυνητικού ανταγωνισμού. Η άμιλλα μεταξύ των επιχειρήσεων αποτελεί βασικό μοχλό της οικονομικής αποτελεσματικότητας, συμπεριλαμβανομένων των δυναμικών μορφών βελτίωσης της αποτελεσματικότητας υπό μορφή καινοτομίας. Ελλείψει αυτής, η δεσπόζουσα επιχείρηση δεν θα έχει επαρκή κίνητρα για να συνεχίσει τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και να μετακυλήσει τα οφέλη της. Μια περιοριστική συμφωνία η οποία διατηρεί, δημιουργεί ή ενισχύει μια θέση στην αγορά που προσεγγίζει αυτή του μονοπωλίου συνήθως δεν μπορεί να δικαιολογηθεί με το σκεπτικό ότι βελτιώνει παράλληλα την αποτελεσματικότητα.

## 8.2. Ανάλυση συγκεκριμένων κάθετων περιορισμών

(280) Ενώ τα προηγούμενα μέρη των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, και ειδικότερα το έκτο μέρος, περιλαμβάνουν καθοδήγηση σχετικά με την αξιολόγηση των κάθετων περιορισμών που ισοδυναμούν με περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας σύμφωνα με το άρθρο 4 του ΚΑΚΚΣ, τους αποκλειόμενους περιορισμούς σύμφωνα με το άρθρο 5 του ΚΑΚΚΣ και τους σχετικούς περιορισμούς, οι ακόλουθες παράγραφοι παρέχουν καθοδήγηση σχετικά με άλλους ειδικούς κάθετους περιορισμούς. Όσον αφορά τους κάθετους περιορισμούς που δεν εξετάζονται ειδικά στις παρούσες κατευθυντήριες γραμμές, η Επιτροπή θα αντιμετωπίζει τους εν λόγω κάθετους περιορισμούς σύμφωνα με τις ίδιες αρχές, λαμβάνοντας υπόψη τους σχετικούς παράγοντες, όπως ορίζεται στο παρόν όγδοο μέρος των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

### 8.2.1. Προώθηση συγκεκριμένου σήματος

(281) Η κατηγορία της «προώθησης συγκεκριμένου σήματος» καλύπτει τις συμφωνίες που έχουν ως κύριο χαρακτηριστικό ότι ο αγοραστής υποχρεώνεται ή παρακινείται να συγκεντρώνει τις παραγγελίες του για συγκεκριμένο είδος προϊόντος σε έναν προμηθευτή. Η απαίτηση αυτή περιλαμβάνεται, μεταξύ άλλων, στην υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού και στην επιβολή όρων στον αγοραστή ως προς τις ποσότητες. Η ρήτρα μη άσκησης ανταγωνισμού βασίζεται στην υποχρέωση ή σε ένα σύστημα κινήτρων που έχει ως αποτέλεσμα ο αγοραστής να αγοράζει πάνω από το 80 % των αναγκών του σε μια συγκεκριμένη αγορά από έναν μόνο προμηθευτή. Δεν σημαίνει ότι ο αγοραστής υποχρεώνεται να αγοράσει απευθείας μόνο από τον προμηθευτή, αλλά ότι εκ των πραγμάτων δεν θα αγοράζει και δεν θα μεταπωλεί ή θα ενσωματώνει στα προϊόντα του ανταγωνιστικά αγαθά ή υπηρεσίες. Η επιβολή όρων στον αγοραστή ως προς τις ποσότητες είναι μια ηπιότερη μορφή της υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού, όπου ο αγοραστής πραγματοποιεί μεγάλο μέρος των αγορών του από έναν προμηθευτή ως αποτέλεσμα των κινήτρων ή των υποχρεώσεων που έχει συμφωνήσει με τον προμηθευτή. Η επιβολή όρων ως προς τις ποσότητες μπορεί, για παράδειγμα, να λάβει τη μορφή υποχρέωσης αγοράς

<sup>113</sup> Βλ. σχετικά απόφαση στην υπόθεση T-51/89 *Tetra Pak (I)* EU:T:1990:41. Βλ. επίσης παράγραφο 106 της ανακοίνωσης της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης (EE C 101 της 27.4.2004, σ. 97).



ελάχιστων ποσοτήτων, δημιουργίας αποθεμάτων ή μη γραμμικής τιμολόγησης, όπως είναι τα συστήματα εκπτώσεων υπό όρους ή η τιμολόγηση με δύο σκέλη (πάγιο τέλος συν τιμή ανά μονάδα). Η λεγόμενη «αγγλική ρήτρα», σύμφωνα με την οποία ο αγοραστής είναι υποχρεωμένος να δηλώνει κάθε καλύτερη προσφορά και δεν έχει το δικαίωμα να αποδεχθεί μια τέτοια προσφορά παρά μόνον όταν οι όροι του προμηθευτή είναι δυσμενέστεροι, έχει συνήθως το ίδιο αποτέλεσμα με την υποχρέωση προώθησης συγκεκριμένου σήματος, ιδίως όταν ο αγοραστής υποχρεούται να αποκαλύψει ποιος του υποβάλλει την καλύτερη προσφορά.

- (282) Οι πιθανοί κίνδυνοι για τον ανταγωνισμό από την προώθηση συγκεκριμένου σήματος είναι ο αποκλεισμός από την αγορά ανταγωνιζόμενων και δυνητικών προμηθευτών, η άμβλυνση του ανταγωνισμού και η διευκόλυνση των αθέμιτων συμπράξεων μεταξύ προμηθευτών σε περίπτωση σωρευτικής χρήσης, καθώς και, στην περίπτωση που ο αγοραστής είναι λιανοπωλητής που πωλεί προς τελικούς καταναλωτές, η εξασθένηση του διασηματικού ανταγωνισμού εντός του καταστήματος. Όλα αυτά τα περιοριστικά αποτελέσματα έχουν άμεση επίπτωση στον διασηματικό ανταγωνισμό.
- (283) Η προώθηση συγκεκριμένου σήματος απαλλάσσεται βάσει του ΚΑΚΚΣ όταν τα μερίδια αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή δεν υπερβαίνουν έκαστο το 30 % και η ισχύς της υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού δεν υπερβαίνει σε διάρκεια τα πέντε έτη. Πάνω από το όριο του μεριδίου αγοράς ή πέραν της πενταετούς προθεσμίας, οι συμφωνίες για την προώθηση συγκεκριμένου σήματος δεν καλύπτονται πλέον από την απαλλαγή κατά κατηγορία και, ως εκ τούτου, πρέπει να αξιολογούνται μεμονωμένα. Στο υπόλοιπο του παρόντος τμήματος παρέχονται οδηγίες για την αξιολόγηση των ατομικών περιπτώσεων όταν το μερίδιο αγοράς είναι μεγαλύτερο από το όριο αυτό ή όταν υπάρχει υπέρβαση της πενταετούς προθεσμίας.
- (284) Ο κίνδυνος αποκλεισμού των ανταγωνιστών από την αγορά λόγω των υποχρεώσεων ορισμένου προμηθευτή για προώθηση συγκεκριμένου σήματος προκύπτει ιδιαίτερα στις περιπτώσεις όπου, χωρίς τις εν λόγω υποχρεώσεις, θα ασκούσαν σημαντική ανταγωνιστική πίεση από ανταγωνιστές οι οποίοι είτε δεν έχουν ακόμη παρουσία στην αγορά κατά τον χρόνο επιβολής των υποχρεώσεων είτε δεν είναι σε θέση να ανταγωνίζονται για τον πλήρη εφοδιασμό των πελατών. Οι ανταγωνιστές μπορεί να μην είναι σε θέση να ανταγωνιστούν για το σύνολο της ζήτησης ενός συγκεκριμένου πελάτη, επειδή ο εν λόγω προμηθευτής είναι αναπόφευκτος εμπορικός εταίρος για μέρος τουλάχιστον της ζήτησης στην αγορά, όπως για παράδειγμα επειδή το σήμα του είναι αναντικατάστατο και το προτιμούν πολλοί τελικοί καταναλωτές ή επειδή οι άλλοι προμηθευτές υφίστανται τόσους περιορισμούς της παραγωγικής τους ικανότητας ώστε ένα μέρος της ζήτησης δεν μπορεί να καλυφθεί παρά από τον εν λόγω προμηθευτή<sup>114</sup>. Η θέση του προμηθευτή στην αγορά αποτελεί επομένως παράγοντα ιδιαίτερα σημαντικό για την αξιολόγηση των ενδεχόμενων ανταναγωνιστικών επιπτώσεων που έχουν οι υποχρεώσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος.
- (285) Αν οι ανταγωνιστές μπορούν να αντιπαρατεθούν επί ίσοις όροις στην αγορά για την κάλυψη του συνόλου της ζήτησης κάθε μεμονωμένου πελάτη, οι υποχρεώσεις που επιβάλλει ένας συγκεκριμένος προμηθευτής για προώθηση συγκεκριμένου σήματος

<sup>114</sup> Απόφαση στην υπόθεση T-65/98 *Van den Bergh Foods κατά Επιτροπής*, EU:T:2003:281, σκέψεις 104 και 156.

κατά κανόνα είναι απίθανο να παρακωλύσουν τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, εκτός αν η αλλαγή προμηθευτή από τους πελάτες καθίσταται δυσχερής λόγω της διάρκειας των εν λόγω υποχρεώσεων και της έκτασης κάλυψης της αγοράς. Όσο υψηλότερο είναι το τμήμα του μεριδίου αγοράς του που αντιστοιχεί στις πωλήσεις βάσει υποχρέωσης προώθησης συγκεκριμένου σήματος και/ή όσο μεγαλύτερη είναι η διάρκεια των υποχρεώσεων προώθησης συγκεκριμένου σήματος, τόσο σημαντικότερος αναμένεται να είναι ο αποκλεισμός. Οι υποχρεώσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος με διάρκεια ισχύος μικρότερη του ενός έτους που συνάπτονται από επιχειρήσεις που δεν κατέχουν δεσπόζουσα θέση θεωρείται, κατά κανόνα, ότι δεν προκαλούν σημαντικά αντανταγωνιστικά αποτελέσματα ούτε καθαρά αρνητικά αποτελέσματα. Οι υποχρεώσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος με διάρκεια ισχύος από ένα έως πέντε έτη οι οποίες συνάπτονται από επιχειρήσεις που δεν κατέχουν δεσπόζουσα θέση συνήθως απαιτούν κατάλληλη στάθμιση των θετικών και των αρνητικών αποτελεσμάτων τους για τον ανταγωνισμό. Εξάλλου, για τα περισσότερα είδη επενδύσεων, οι υποχρεώσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος που η ισχύς τους υπερβαίνει την πενταετία θεωρείται ότι δεν είναι αναγκαίες για την επίτευξη της επικαλούμενης βελτίωσης της αποτελεσματικότητας ή ότι η βελτίωση αυτή δεν αρκεί για να αντισταθμίσει τον αποκλεισμό της αγοράς που συνεπάγεται η υποχρέωση. Οι υποχρεώσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος είναι πιθανότερο να οδηγήσουν σε αποκλεισμό των ανταγωνιστών από την αγορά όταν συνάπτονται από επιχειρήσεις που κατέχουν δεσπόζουσα θέση.

- (286) Για να αξιολογηθεί η ισχύς του προμηθευτή στην αγορά, κρίσιμο στοιχείο είναι η θέση των ανταγωνιστών του στην αγορά. Εφόσον υπάρχει ικανοποιητικός αριθμός ανταγωνιστών με αρκετή ισχύ, δεν θεωρείται πιθανό να υπάρξουν αισθητά αντανταγωνιστικά αποτελέσματα. Ο αποκλεισμός των ανταγωνιστών δεν είναι ιδιαίτερα πιθανός όταν αυτοί κατέχουν παρόμοια θέση στην αγορά και είναι σε θέση να προσφέρουν εξίσου ελκυστικά προϊόντα. Στην περίπτωση αυτή, αποκλεισμός θα μπορούσε παρόλα αυτά να υπάρξει για τους δυνητικούς νεοεισερχόμενους ανταγωνιστές, όταν περισσότεροι μεγάλοι προμηθευτές συνάπτουν συμβάσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος με σημαντικό αριθμό αγοραστών στη σχετική αγορά (περίπτωση σωρευτικού αποτελέσματος). Πρόκειται επίσης για περίπτωση κατά την οποία συμφωνίες προώθησης συγκεκριμένου σήματος ενδέχεται να διευκολύνουν τις αθέμιτες συμπράξεις μεταξύ ανταγωνιζόμενων προμηθευτών. Εάν οι εν λόγω προμηθευτές καλύπτονται ατομικά από τον ΚΑΚΚΣ, ίσως είναι αναγκαία η ανάκληση της απαλλαγής κατά κατηγορία προκειμένου να αντιμετωπιστεί ένα τέτοιο αρνητικό σωρευτικό αποτέλεσμα. Κατά κανόνα, ένα δεσμευμένο μερίδιο αγοράς κάτω του 5 % δεν θεωρείται ότι συμβάλλει σημαντικά σε σωρευτικό αποτέλεσμα αποκλεισμού της αγοράς.
- (287) Όταν το μερίδιο αγοράς του μεγαλύτερου προμηθευτή είναι κατώτερο του 30 % και το μερίδιο αγοράς των πέντε μεγαλύτερων προμηθευτών είναι κατώτερο του 50 %, είναι ελάχιστα πιθανό να επέλθει, μεμονωμένα ή σωρευτικά, αντανταγωνιστικό αποτέλεσμα. Εάν ένας δυνητικός νέος ανταγωνιστής δεν μπορεί να διεισδύσει επικερδώς στην αγορά, είναι πιθανό να μην οφείλεται στις υποχρεώσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος, αλλά σε άλλους παράγοντες, όπως οι προτιμήσεις των καταναλωτών.
- (288) Για να διαπιστωθεί αν υπάρχει πραγματικός αποκλεισμός, σημασία έχει το ζήτημα των φραγμών στην είσοδο. Στις περιπτώσεις που είναι σχετικά εύκολο για τους ανταγωνιζόμενους προμηθευτές να δημιουργήσουν το δικό τους ολοκληρωμένο

δίκτυο διανομής ή να βρουν εναλλακτικούς διανομείς για το προϊόν τους, δεν είναι πιθανό να προκύψει πραγματικό πρόβλημα αποκλεισμού. Ωστόσο, η ύπαρξη φραγμών στην είσοδο είναι συχνή, τόσο σε επίπεδο παραγωγής όσο και σε επίπεδο διανομής.

- (289) Η αντισταθμιστική ισχύς έχει σημασία, διότι οι ισχυροί αγοραστές δεν θα ανεχθούν εύκολα τον αποκλεισμό τους από τη διάθεση ανταγωνιστικών αγαθών ή υπηρεσιών. Γενικότερα, για να πεισθούν οι πελάτες να δεχθούν την προώθηση ενός συγκεκριμένου σήματος, ο προμηθευτής μπορεί να υποχρεωθεί να τους προσφέρει κάποιο αντιστάθμισμα, εν όλω ή εν μέρει, για τον περιορισμό του ανταγωνισμού που προκύπτει από την αποκλειστικότητα. Εφόσον παρέχεται το εν λόγω αντιστάθμισμα, μπορεί να είναι προς το ατομικό συμφέρον του πελάτη να αναλάβει έναντι του προμηθευτή υποχρέωση προώθησης ενός συγκεκριμένου σήματος. Θα ήταν ωστόσο λάθος να συναχθεί το συμπέρασμα ότι όλες οι υποχρεώσεις προώθησης συγκεκριμένου σήματος, στο σύνολό τους, είναι γενικά ευνοϊκές για τους πελάτες στη συγκεκριμένη αγορά και για τους τελικούς καταναλωτές. Ειδικότερα, δεν είναι πιθανό να ωφεληθούν οι καταναλωτές στο σύνολό τους αν υπάρχει μεγάλος αριθμός πελατών και αν οι υποχρεώσεις για προώθηση συγκεκριμένου σήματος, λαμβανόμενες στο σύνολό τους, έχουν ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση της εισόδου ή της επέκτασης ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.
- (290) Τέλος, σημαντικό κριτήριο είναι το επίπεδο εμπορίου. Στην περίπτωση ενός ενδιάμεσου προϊόντος, ο αποκλεισμός είναι λιγότερο πιθανός. Όταν ο προμηθευτής ενός ενδιάμεσου προϊόντος δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση, οι προμηθευτές που τον ανταγωνίζονται εξακολουθούν να έχουν στη διάθεσή τους ένα σημαντικό τμήμα της ζήτησης το οποίο είναι ελεύθερο. Μπορεί ωστόσο να προκύψει σοβαρό πρόβλημα αποκλεισμού κάτω από το επίπεδο της δεσπόζουσας θέσης όταν υπάρχει σωρευτικό αποτέλεσμα. Το ενδεχόμενο σωρευτικού αντιαγωνιστικού αποτελέσματος δεν είναι πιθανό να προκύψει εφόσον είναι δεσμευμένο κάτω από το 50 % της αγοράς.
- (291) Όταν μια συμφωνία αφορά την προμήθεια τελικού προϊόντος σε επίπεδο χονδρικής πώλησης, το ενδεχόμενο να προκύψει πρόβλημα ανταγωνισμού εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το είδος της χονδρικής πώλησης και τους φραγμούς εισόδου που υπάρχουν σε επίπεδο χονδρικής. Δεν συντρέχει ουσιαστικός κίνδυνος αποκλεισμού όταν οι ανταγωνιστές παραγωγοί μπορούν εύκολα να συγκροτήσουν δικό τους σύστημα χονδρικής πώλησης. Η αξιολόγηση αν οι φραγμοί εισόδου είναι χαμηλοί εξαρτάται εν μέρει από το είδος του συστήματος χονδρικής πώλησης που μπορεί να θεσπίσει αποτελεσματικά ο προμηθευτής. Σε μια αγορά στην οποία η χονδρική πώληση μπορεί να λειτουργήσει αποτελεσματικά μόνο με το προϊόν που αφορά η συμφωνία (για παράδειγμα, παγωτά), ο παραγωγός έχει συμφέρον να δημιουργήσει το δικό του σύστημα χονδρικής πώλησης και δεν είναι πιθανό να αποκλειστεί από την εν λόγω αγορά. Αντιθέτως, σε μια αγορά στην οποία είναι αποδοτικότερη η χονδρική πώληση ολόκληρου φάσματος προϊόντων (για παράδειγμα κατεψυγμένων τροφίμων), δεν είναι αποτελεσματικό ο παραγωγός που πωλεί μόνο ένα προϊόν να δημιουργήσει το δικό του μηχανισμό χονδρικής πώλησης. Αν δεν έχει πρόσβαση σε καθιερωμένους χονδρεμπόρους, ο παραγωγός είναι πιθανό να αποκλειστεί από την εν λόγω αγορά. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι πιθανό να προκύψουν αντιαγωνιστικά αποτελέσματα. Επιπλέον, προβλήματα σωρευτικού αποτελέσματος ενδέχεται να προκύψουν εάν πολλοί προμηθευτές δεσμεύουν την πλειονότητα των διαθέσιμων χονδρεμπόρων.

- (292) Προκειμένου για τελικά προϊόντα, αποκλεισμός είναι, κατά κανόνα, πιο πιθανό να προκύψει σε επίπεδο λιανικής πώλησης, δεδομένων των σημαντικών φραγμών εισόδου που έχουν να αντιμετωπίσουν οι περισσότεροι παραγωγοί στην προσπάθειά τους να δημιουργήσουν σημεία λιανικής πώλησης μόνο για τα δικά τους προϊόντα. Επιπλέον, το επίπεδο λιανικής πώλησης είναι ακριβώς εκείνο στο οποίο οι συμφωνίες για προώθηση συγκεκριμένου σήματος είναι πιθανό να οδηγήσουν σε άμβλυνση του διασηματικού ανταγωνισμού εντός του καταστήματος. Αυτοί είναι οι λόγοι για τους οποίους όταν πρόκειται για τελικά προϊόντα στο επίπεδο λιανικής πώλησης, είναι πιθανό να εκδηλωθούν σημαντικά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα, λαμβανομένων υπόψη όλων των άλλων συναφών παραγόντων, αν ένας προμηθευτής που δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση δεσμεύει το 30 % τουλάχιστον της σχετικής αγοράς. Για μια επιχείρηση που κατέχει δεσπόζουσα θέση, ακόμη και ένα μικρό δεσμευμένο μερίδιο αγοράς είναι πιθανό να οδηγήσει σε σοβαρή υπονόμηση του ανταγωνισμού.
- (293) Στο επίπεδο λιανικής πώλησης ενδέχεται επίσης να προκύψει σωρευτικό αποτέλεσμα αποκλεισμού. Όταν το μερίδιο αγοράς όλων των προμηθευτών υπολείπεται του 30 %, δεν είναι πιθανό να υπάρξει σωρευτικό αποτέλεσμα αποκλεισμού επιζήμιο για τον ανταγωνισμό, αν το συνολικό δεσμευμένο μερίδιο αγοράς είναι κάτω από 40 % και, συνεπώς, δεν είναι πιθανό να προκύψει ανάκληση της απαλλαγής κατά κατηγορία. Το ποσοστό αυτό μπορεί να είναι υψηλότερο αν ληφθούν υπόψη άλλοι παράγοντες, όπως είναι ο αριθμός των ανταγωνιστών, οι φραγμοί στην είσοδο κ.λπ. Όταν δεν κατέχουν όλες οι επιχειρήσεις μερίδια αγοράς χαμηλότερα από το όριο που προβλέπει ο ΚΑΚΚΣ, αλλά καμία δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση, η πρόκληση σωρευτικού αποτελέσματος αποκλεισμού θεωρείται απίθανη, εφόσον το συνολικό δεσμευμένο μερίδιο αγοράς είναι κάτω από 30 %.
- (294) Όταν ο αγοραστής ασκεί τη δραστηριότητά του σε εγκαταστάσεις και γήπεδα που ανήκουν στον προμηθευτή ή που ο προμηθευτής έχει μισθώσει από τρίτο ο οποίος δεν συνδέεται με τον αγοραστή, περιορίζονται οι δυνατότητες επιβολής αποτελεσματικών μέτρων για την αντιμετώπιση του πιθανού αποτελέσματος αποκλεισμού. Σε τέτοιες περιπτώσεις, η Επιτροπή είναι απίθανο να παρέμβει κάτω του επιπέδου της δεσπόζουσας θέσης.
- (295) Σε ορισμένους κλάδους, η πώληση περισσότερων του ενός σημάτων σε ένα και μόνο σημείο πώλησης μπορεί να είναι δυσχερής. Σε τέτοιες περιπτώσεις, το πρόβλημα του αποκλεισμού από την αγορά μπορεί να αντιμετωπιστεί καλύτερα με τον περιορισμό της πραγματικής διάρκειας ισχύος των συμβάσεων.
- (296) Όταν διαπιστώνονται αισθητά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα, τίθεται το ζήτημα ενδεχόμενης απαλλαγής βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3. Για τις υποχρεώσεις μη άσκησης ανταγωνισμού, ιδιαίτερα κρίσιμη μπορεί να είναι η βελτίωση της αποτελεσματικότητας που περιγράφεται στην παράγραφο 14 στοιχεία β) (παρασιτισμός μεταξύ προμηθευτών), ε), στ) (προβλήματα «ομηρίας») και θ) (ατέλειες της κεφαλαιαγοράς) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.
- (297) Στις περιπτώσεις βελτίωσης της αποτελεσματικότητας που περιγράφονται στην παράγραφο 14 στοιχεία β), ε) και θ) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, η επιβολή όρων στον αγοραστή ως προς τις ποσότητες αποτελεί πιθανόν λιγότερο περιοριστική εναλλακτική δυνατότητα. Η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού μπορεί να είναι ο μόνος βιώσιμος τρόπος για να επιτευχθεί βελτίωση της αποτελεσματικότητας κατά την έννοια της παραγράφου 14 στοιχείο στ) των

παρουσών κατευθυντήριων γραμμών (πρόβλημα «ομηρίας» που συνδέεται με τη μεταβίβαση τεχνογνωσίας).

- (298) Όταν πρόκειται για επένδυση που συναρτάται με την εκάστοτε εμπορική σχέση και πραγματοποιείται από τον προμηθευτή [βλ. παράγραφος 14 στοιχείο ε) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών], η συμφωνία μη άσκησης ανταγωνισμού ή επιβολής όρων ως προς τις ποσότητες για το απαιτούμενο χρονικό διάστημα απόσβεσης της επένδυσης πληροί κατά κανόνα τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Σε περίπτωση δαπανηρών συναρτώμενων με την εμπορική σχέση επενδύσεων, μπορεί να δικαιολογείται υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού με διάρκεια ισχύος άνω των πέντε ετών. Επένδυση συναρτώμενη με την εμπορική σχέση μπορεί, για παράδειγμα, να είναι η εγκατάσταση ή προσαρμογή εξοπλισμού από τον προμηθευτή, εφόσον ο εξοπλισμός αυτός μπορεί να χρησιμοποιηθεί στη συνέχεια μόνο για την παραγωγή εξαρτημάτων για συγκεκριμένο αγοραστή. Οι επενδύσεις σε (επιπλέον) παραγωγικό δυναμικό, είτε είναι γενικής φύσεως είτε αφορούν συγκεκριμένη αγορά, δεν συναρτώνται κατά κανόνα με συγκεκριμένη εμπορική σχέση. Παρόλα αυτά, όταν ένας προμηθευτής συγκροτεί νέο δυναμικό παραγωγής το οποίο συνδέεται ειδικά με τη δραστηριότητα συγκεκριμένου αγοραστή, για παράδειγμα επιχείρηση που παράγει μεταλλικές κονσέρβες συγκροτεί νέο παραγωγικό δυναμικό για την παραγωγή τους εντός ή πλησίον της κονσερβοποιίας ενός παραγωγού τροφίμων, το νέο αυτό δυναμικό μπορεί να είναι οικονομικά βιώσιμο μόνον εφόσον χρησιμοποιείται για την κάλυψη των αναγκών του συγκεκριμένου πελάτη· στην περίπτωση αυτή γίνεται δεκτό ότι η επένδυση συναρτάται με τη συγκεκριμένη εμπορική σχέση.
- (299) Όταν ο προμηθευτής χορηγεί δάνειο στον αγοραστή ή του παρέχει εξοπλισμό ο οποίος δεν συναρτάται με τη συγκεκριμένη εμπορική σχέση, το γεγονός αυτό δεν αρκεί συνήθως από μόνο του για να δικαιολογηθεί η απαλλαγή ενός περιορισμού που συνεπάγεται αποκλεισμό της αγοράς. Σε περίπτωση δυσλειτουργίας της κεφαλαιαγοράς, η χορήγηση δανείου ενδέχεται να είναι αποδοτικότερη για τον προμηθευτή ενός προϊόντος παρά για μια τράπεζα [βλ. παράγραφος 14, στοιχείο θ) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών]. Ωστόσο, σε μια τέτοια περίπτωση, θα πρέπει να χορηγείται το δάνειο με τους λιγότερο περιοριστικούς όρους και συνεπώς ο αγοραστής θα πρέπει να διατηρεί γενικά τη δυνατότητα να απαλλαγεί από την υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού και να εξοφλήσει το μη αποπληρωθέν τμήμα του δανείου ανά πάσα στιγμή και χωρίς καταβολή χρηματικής ποινής.
- (300) Η μεταβίβαση ουσιώδους τεχνογνωσίας [παράγραφος 14, στοιχείο στ) των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών] συνήθως δικαιολογεί την επιβολή υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού για όλη τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας προμήθειας, όπως για παράδειγμα στο πλαίσιο δικαιόχρησης.
- (301) Παράδειγμα υποχρέωσης μη άσκησης ανταγωνισμού

Η ηγετική επιχείρηση σε μια εθνική αγορά καταναλωτικών προϊόντων παρόρμησης, με μερίδιο αγοράς 40 %, πωλεί το μεγαλύτερο μέρος των προϊόντων της (90 %) μέσω δεσμευμένων λιανοπωλητών (δεσμευμένο μερίδιο αγοράς 36 %). Οι σχετικές συμφωνίες υποχρεώνουν τους λιανοπωλητές να καλύπτουν τις ανάγκες τους μόνο από την ηγετική επιχείρηση επί τέσσερα τουλάχιστον έτη. Η ηγετική επιχείρηση έχει ιδιαίτερα ισχυρή εκπροσώπηση στις πιο πυκνοκατοικημένες περιοχές, όπως η πρωτεύουσα. Οι 10 ανταγωνιστές της, ορισμένοι από τους οποίους δραστηριοποιούνται μόνο σε τοπικό επίπεδο, κατέχουν όλοι πολύ μικρότερα μερίδια αγοράς, και ο μεγαλύτερος από αυτούς κατέχει μερίδιο αγοράς 12 %. Αυτοί οι 10

ανταγωνιστές εφοδιάζουν από κοινού το 10 % της αγοράς μέσω δεσμευμένων σημείων πώλησης. Η αγορά χαρακτηρίζεται από έντονη διαφοροποίηση σημάτων και προϊόντων. Η ηγετική επιχείρηση της αγοράς διαθέτει τα ισχυρότερα σήματα. Είναι η μόνη που πραγματοποιεί τακτικές διαφημιστικές εκστρατείες σε εθνικό επίπεδο. Παρέχει στους δεσμευμένους λιανοπωλητές της ειδικά ερμάρια για την αποθήκευση των προϊόντων της.

Το αποτέλεσμα στην αγορά είναι ότι ένα συνολικό ποσοστό 46 % (36 % + 10 %) της αγοράς έχει αποκλειστεί για τους δυνητικούς νεοεισερχόμενους και για τις κατεστημένες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν δεσμευμένα σημεία πώλησης. Η είσοδος των δυνητικών νεοεισερχόμενων είναι ακόμη δυσχερέστερη στις πυκνοκατοικημένες περιοχές, όπου ο αποκλεισμός είναι ακόμη εντονότερος, μολονότι αυτοί θα προτιμούσαν να εισέλθουν ακριβώς στην αγορά των περιοχών αυτών. Επιπλέον, λόγω της έντονης διαφοροποίησης των σημάτων και των προϊόντων και του υψηλού κόστους των ερευνών σχετικά με την τιμή του προϊόντος, η απουσία διασηματικού ανταγωνισμού εντός των σημείων πώλησης οδηγεί σε πρόσθετη απώλεια ευημερίας για τους καταναλωτές. Η ενδεχόμενη βελτίωση της αποτελεσματικότητας λόγω της αποκλειστικότητας που διαθέτουν τα σημεία πώλησης, η οποία, σύμφωνα με τους ισχυρισμούς της ηγετικής επιχείρησης, απορρέει από τις μειωμένες δαπάνες μεταφοράς και το πιθανό πρόβλημα ομηρίας όσον αφορά τα ερμάρια φύλαξης, είναι περιορισμένης έκτασης και δεν αντισταθμίζουν τα αρνητικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό. Οι βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας είναι περιορισμένες δεδομένου ότι οι δαπάνες μεταφοράς συνδέονται με την ποσότητα και όχι με την αποκλειστικότητα, ενώ τα ερμάρια φύλαξης δεν περιέχουν στοιχεία ειδικής τεχνογνωσίας ούτε αφορούν ειδικά το συγκεκριμένο σήμα. Κατά συνέπεια, δεν είναι πιθανό να πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

(302) Παράδειγμα επιβολής όρων ως προς τις ποσότητες

Ένας παραγωγός X με μερίδιο αγοράς 40 % πωλεί το 80 % των προϊόντων του βάσει συμβάσεων που προβλέπουν ότι ο μεταπωλητής είναι υποχρεωμένος να καλύπτει τουλάχιστον το 75 % των αναγκών του στο συγκεκριμένο προϊόν από τον παραγωγό X. Σε αντάλλαγμα, ο X προσφέρει χρηματοδότηση και εξοπλισμό με ευνοϊκούς όρους. Οι συμβάσεις έχουν πενταετή διάρκεια ισχύος κατά την οποία η εξόφληση του δανείου προβλέπεται να πραγματοποιηθεί σε ισόποσες δόσεις. Ωστόσο, μετά την πρώτη διετία, οι αγοραστές έχουν τη δυνατότητα να καταγγείλουν τη σύμβαση, με εξαμηνιαία προειδοποιητική προθεσμία, υπό την προϋπόθεση ότι αποπληρώνουν ολοσχερώς το δάνειο και αγοράζουν τον εξοπλισμό στην αγοραία τιμή του. Κατά τη λήξη της πενταετίας ο εξοπλισμός περιέρχεται στην κυριότητα του αγοραστή. Οι περισσότεροι από τους δώδεκα συνολικά ανταγωνιστές παραγωγούς είναι μικροί, με τον μεγαλύτερο από αυτούς να κατέχει μερίδιο αγοράς 20 %, και έχουν συνάψει παρόμοιες συμβάσεις με διαφορετική κάθε φορά διάρκεια ισχύος. Οι παραγωγοί των οποίων το μερίδιο αγοράς είναι κάτω από 10 % συνάπτουν συχνά συμβάσεις με μεγαλύτερη διάρκεια ισχύος και λιγότερο ευνοϊκούς όρους λύσης. Οι συμβάσεις του παραγωγού X επιτρέπουν την κάλυψη των αναγκών κατά 25 % από ανταγωνιστές. Κατά τη διάρκεια της τελευταίας τριετίας εισήλθαν στην αγορά δύο νέοι παραγωγοί που κατέκτησαν από κοινού μερίδιο περίπου 8 %, εν μέρει λόγω της εξαγοράς των δανείων ορισμένων μεταπωλητών με αντάλλαγμα τη σύναψη συμβάσεων με τους εν λόγω μεταπωλητές.

Το δεσμευμένο μερίδιο αγοράς του παραγωγού X είναι 24 % ( $0,75 \times 0,80 \times 40$  %). Το δεσμευμένο μερίδιο αγοράς των υπολοίπων παραγωγών είναι περίπου 25 %. Επομένως, για τα δύο τουλάχιστον πρώτα χρόνια εφαρμογής των συμβάσεων προμήθειας, έχει αποκλειστεί συνολικά το 49 % περίπου της αγοράς για τους δυνητικούς νεοεισερχόμενους και για τις κατεστημένες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν δεσμευμένα σημεία πώλησης. Τα δεδομένα της αγοράς αποδεικνύουν ότι οι μεταπωλητές συχνά δυσκολεύονται να εξασφαλίσουν δάνεια από τις τράπεζες και ότι είναι, κατά κανόνα, πολύ μικροί για να συγκεντρώσουν κεφάλαια με άλλους τρόπους, όπως η έκδοση μετοχών. Επιπλέον, ο παραγωγός X είναι σε θέση να αποδείξει ότι συγκεντρώνοντας τις πωλήσεις του σε περιορισμένο αριθμό μεταπωλητών, μπορεί να τις προγραμματίζει καλύτερα και να εξοικονομεί έξοδα μεταφοράς. Λαμβάνοντας υπόψη, αφενός, τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και, αφετέρου, το γεγονός ότι οι συμβάσεις του παραγωγού X δεν δεσμεύουν τον μεταπωλητή για το 25 % των αναγκών του, ότι υπάρχει ουσιαστική δυνατότητα πρόωρης λύσης της σύμβασης, ότι προσφάτως εισήλθαν στην αγορά νέοι παραγωγοί και ότι οι μισοί περίπου μεταπωλητές δεν υπόκεινται σε δέσμευση, συνάγεται ότι ο όρος για την κάλυψη του 75 % των αναγκών που επιβάλλει ο παραγωγός X ως προς τις ποσότητες είναι πιθανό να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3.

#### 8.2.2. *Αποκλειστική προμήθεια*

- (303) Η αποκλειστική προμήθεια αναφέρεται σε διατάξεις που υποχρεώνουν ή παρακινούν τον προμηθευτή να πωλεί τα συμβατικά προϊόντα μόνο ή κυρίως σε έναν αγοραστή, γενικά ή για συγκεκριμένη χρήση. Τέτοιοι περιορισμοί μπορεί να λάβουν τη μορφή υποχρέωσης αποκλειστικής προμήθειας, με την οποία ο προμηθευτής υποχρεώνεται να πωλεί μόνο σε έναν αγοραστή με σκοπό τη μεταπώληση ή για συγκεκριμένη χρήση· μπορεί επίσης, για παράδειγμα, να λάβουν τη μορφή επιβολής όρων στον προμηθευτή ως προς τις ποσότητες, όπου συμφωνούνται κίνητρα μεταξύ προμηθευτή και αγοραστή που κάνουν τον πρώτο να συγκεντρώνει το κύριο μέρος των πωλήσεων του στον εν λόγω αγοραστή. Για τα ενδιάμεσα αγαθά ή υπηρεσίες, η αποκλειστική προμήθεια αναφέρεται συνήθως ως βιομηχανική προμήθεια.
- (304) Η αποκλειστική προμήθεια απαλλάσσεται βάσει του ΚΑΚΚΣ, εφόσον το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή δεν υπερβαίνει το 30 %, ακόμη και αν συνδυάζεται με άλλους κάθετους περιορισμούς που δεν είναι ιδιαίτερα σοβαροί, όπως η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού. Στο υπόλοιπο του παρόντος τμήματος παρέχονται κατευθύνσεις για την αξιολόγηση των ατομικών περιπτώσεων αποκλειστικής προμήθειας πάνω από το όριο του μεριδίου αγοράς.
- (305) Ο βασικός κίνδυνος για τον ανταγωνισμό σε περίπτωση αποκλειστικής προμήθειας συνίσταται στον αποκλεισμό των άλλων αγοραστών. Υπάρχει μια ομοιότητα με τα ενδεχόμενα αποτελέσματα της αποκλειστικής διανομής, ειδικότερα όταν ο αποκλειστικός διανομέας καθίσταται αποκλειστικός αγοραστής για το σύνολο της αγοράς (βλ. ειδικότερα παράγραφο 113 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών). Το μερίδιο αγοράς του αγοραστή στο προηγούμενο στάδιο της αγοράς προμηθειών έχει προφανώς ιδιαίτερη σημασία για την αξιολόγηση των δυνατοτήτων που έχει ο αγοραστής να επιβάλλει υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας με την οποία αποκλείεται η πρόσβαση άλλων αγοραστών στις προμήθειες. Ωστόσο, ο σημαντικότερος παράγοντας βάσει του οποίου κρίνεται αν είναι πιθανό να δημιουργηθεί πρόβλημα ανταγωνισμού είναι η θέση του αγοραστή στην αγορά επόμενου σταδίου. Εάν ο αγοραστής δεν έχει ισχύ στην αγορά επόμενου σταδίου,

τότε δεν αναμένεται να υπάρξουν αισθητά αρνητικά αποτελέσματα για τους καταναλωτές. Αρνητικά αποτελέσματα αναμένονται όταν το μερίδιο αγοράς του αγοραστή στην αγορά προμηθειών επόμενου σταδίου, καθώς και στην αγορά προηγούμενου σταδίου όπου αγοράζονται τα προϊόντα, υπερβαίνει το 30 %. Όταν το μερίδιο του αγοραστή στην αγορά προηγούμενου σταδίου δεν υπερβαίνει το 30 %, είναι και πάλι πιθανό να προκύψουν σημαντικά αποτελέσματα αποκλεισμού, ιδίως όταν το μερίδιο αγοράς του αγοραστή στην αγορά επόμενου σταδίου είναι μεγαλύτερο από 30 % και η αποκλειστική προμήθεια αφορά μια συγκεκριμένη χρήση των συμβατικών προϊόντων. Στην περίπτωση που μια εταιρεία κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά επόμενου σταδίου, οποιαδήποτε υποχρέωση προμήθειας των προϊόντων, αποκλειστικά ή κατά κύριο λόγο, στον αγοραστή που κατέχει δεσπόζουσα θέση είναι πιθανό να έχει σοβαρά ανταγωνιστικά αποτελέσματα.

- (306) Σημασία δεν έχει μόνον η θέση που κατέχει ο αγοραστής στην αγορά προηγούμενου ή στο επόμενο σταδίου, αλλά και ο βαθμός και η διάρκεια για την οποία εφαρμόζει μια υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας. Όσο υψηλότερο είναι το δεσμευμένο μερίδιο προμηθειών και όσο μεγαλύτερη είναι η διάρκεια της υποχρέωσης αποκλειστικής προμήθειας, τόσο πιο σοβαρό αναμένεται να είναι το αποτέλεσμα αποκλεισμού. Στις συμφωνίες αποκλειστικής προμήθειας με διάρκεια μικρότερη των πέντε ετών που έχουν συναφθεί από επιχειρήσεις που δεν κατέχουν δεσπόζουσα θέση, θα πρέπει συνήθως να σταθμίζονται τα θετικά και τα αρνητικά αποτελέσματα για τον ανταγωνισμό, ενώ για τα περισσότερα είδη επενδύσεων, οι συμφωνίες άνω των πέντε ετών δεν θεωρούνται απαραίτητες για την επίτευξη των επικαλούμενων βελτιώσεων της αποτελεσματικότητας ή οι βελτιώσεις αυτές δεν είναι επαρκείς για να αντισταθμίσουν τα αποτελέσματα αποκλεισμού που συνεπάγονται αυτές οι μακροχρόνιες συμφωνίες αποκλειστικής προμήθειας.
- (307) Η θέση των ανταγωνιζόμενων αγοραστών στην αγορά προηγούμενου σταδίου είναι επίσης σημαντικός παράγοντας, καθώς η συμφωνία αποκλειστικής προμήθειας είναι πιθανό να αποκλείει ανταγωνιζόμενους αγοραστές για λόγους ανταγωνισμού, όπως η αύξηση των δαπανών τους, και ιδιαιτέρως εάν είναι αισθητά μικρότεροι από τον αγοραστή που επιβάλλει τον αποκλεισμό. Ο αποκλεισμός ανταγωνιζόμενων αγοραστών δεν είναι πολύ πιθανός στις περιπτώσεις που οι ανταγωνιστές αυτοί έχουν ανάλογη αγοραστική ισχύ σε σύγκριση με τον συμβαλλόμενο αγοραστή που συμμετέχει στη συμφωνία και μπορούν να προσφέρουν ανάλογες δυνατότητες πωλήσεων στους προμηθευτές. Στην περίπτωση αυτή, αποκλεισμός μπορεί να υπάρξει μόνο για τους δυνητικούς νεοεισερχόμενους, οι οποίοι μπορεί να μην είναι σε θέση να εξασφαλίσουν προμήθειες, όταν αρκετοί μεγάλοι αγοραστές έχουν όλοι συνάψει συμφωνίες αποκλειστικής προμήθειας με τους περισσότερους προμηθευτές στην αγορά. Ένα τέτοιο σωρευτικό αποτέλεσμα μπορεί να δικαιολογήσει άρση του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ.
- (308) Οι ύπαρξη φραγμών εισόδου σε επίπεδο προμηθευτών, καθώς και το μέγεθός τους συνιστούν κρίσιμο στοιχείο για την αξιολόγηση της ύπαρξης πραγματικού αποκλεισμού. Εφόσον είναι αποτελεσματικό για ανταγωνιζόμενους αγοραστές να παρέχουν τα αγαθά ή τις υπηρεσίες οι ίδιοι μέσω κάθετης ολοκλήρωσης σε προηγούμενα στάδια της αγοράς, δεν θεωρείται πιθανό να υπάρξει πραγματικό πρόβλημα αποκλεισμού. Ωστόσο, συχνά υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί στην είσοδο.
- (309) Θα πρέπει επίσης να λαμβάνεται υπόψη η αντισταθμιστική ισχύς των προμηθευτών, καθώς οι σημαντικοί προμηθευτές δεν θα επιτρέψουν εύκολα σε έναν αγοραστή να



τους αποκλείσει από εναλλακτικούς αγοραστές. Συνεπώς, κίνδυνος αποκλεισμού υπάρχει κυρίως στην περίπτωση ανίσχυρων προμηθευτών και ισχυρών αγοραστών. Στην περίπτωση ισχυρών προμηθευτών, η αποκλειστική προμήθεια μπορεί να συνδυάζεται με υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού. Ο συνδυασμός αυτός συνεπάγεται την εφαρμογή των κανόνων που αναπτύχθηκαν όσον αφορά την προώθηση συγκεκριμένου σήματος. Όταν πραγματοποιούνται επενδύσεις συναρτώμενες με τη συγκεκριμένη συμβατική σχέση και από τις δύο πλευρές (πρόβλημα «ομηρίας»), ο συνδυασμός της αποκλειστικής προμήθειας με υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού, δηλαδή αμοιβαία αποκλειστικότητα σε συμφωνίες βιομηχανικής προμήθειας, είναι συχνά δικαιολογημένος, ιδίως κάτω από το επίπεδο στο οποίο θεωρείται ότι υπάρχει δεσπόζουσα θέση.

- (310) Τέλος, το επίπεδο του εμπορίου και η φύση του προϊόντος αποτελούν κρίσιμους παράγοντες όσον αφορά την αξιολόγηση του πιθανού αποτελέσματος αποκλεισμού. Ο αποκλεισμός είναι λιγότερο πιθανός σε περίπτωση ενδιάμεσου ή ομοιογενούς προϊόντος. Πρώτον, ένας αποκλειόμενος κατασκευαστής που χρησιμοποιεί συγκεκριμένη εισροή έχει συνήθως μεγαλύτερη ευελιξία να ανταποκριθεί στη ζήτηση των πελατών του από εκείνη που διαθέτει ο χονδρέμπορος ή ο λιανοπωλητής να ανταποκριθεί στη ζήτηση του τελικού καταναλωτή, για τον οποίο τα σήματα μπορεί να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο. Δεύτερον, η απώλεια μιας πιθανής πηγής εφοδιασμού είναι λιγότερο σημαντική για τους αποκλειόμενους αγοραστές σε περίπτωση ομοιογενών προϊόντων παρά σε περίπτωση ανομοιογενών προϊόντων με διαφορετικά χαρακτηριστικά και ποιότητες. Για τελικά προϊόντα συγκεκριμένου σήματος ή διαφοροποιημένα ενδιάμεσα προϊόντα για τα οποία υπάρχουν φραγμοί στην είσοδο, η αποκλειστική προμήθεια μπορεί να έχει σοβαρά ανταγωνιστικά αποτελέσματα στην περίπτωση που οι ανταγωνιζόμενοι αγοραστές είναι σχετικά μικροί σε σύγκριση με τον αγοραστή που επιβάλλει τον αποκλεισμό, ακόμη και αν αυτός δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά επόμενου σταδίου.
- (311) Βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας μπορεί να αναμένονται σε περίπτωση προβλήματος ομηρίας [παράγραφος 14 στοιχεία ε) και στ) των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών], και είναι πιθανότερο να προκύψουν για τα ενδιάμεσα παρά για τα τελικά προϊόντα. Η επίτευξη άλλων βελτιώσεων της αποτελεσματικότητας είναι λιγότερο πιθανή. Οι ενδεχόμενες οικονομίες κλίμακας στη διανομή [παράγραφος 14 στοιχείο ζ) των παρούσων κατευθυντήριων γραμμών] δεν είναι πιθανό να δικαιολογήσουν την αποκλειστική προμήθεια.
- (312) Σε περίπτωση προβλήματος ομηρίας και, ακόμη περισσότερο, σε περίπτωση οικονομιών κλίμακας στη διανομή, η επιβολή όρων ως προς τις ποσότητες στον προμηθευτή, όπως υποχρεώσεις ελάχιστων προμηθειών, θα μπορούσαν να αποτελέσουν μια λιγότερο περιοριστική εναλλακτική.

Παράδειγμα αποκλειστικής προμήθειας

Στην αγορά ορισμένου τύπου εξαρτημάτων (αγορά ενδιάμεσων προϊόντων), ο προμηθευτής Α συμφωνεί με τον αγοραστή Β να αναπτύξουν μια διαφορετική έκδοση του εξαρτήματος, με δική του τεχνογνωσία και σημαντικές επενδύσεις σε νέα μηχανήματα και βάσει των προδιαγραφών που παρέχει ο αγοραστής Β. Ο αγοραστής Β θα πρέπει να πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις για την ενσωμάτωση του νέου αυτού εξαρτήματος. Συμφωνείται ότι ο Α θα προμηθεύει το νέο προϊόν μόνο στον αγοραστή Β για περίοδο πέντε ετών από την ημερομηνία της πρώτης εισόδου στην αγορά. Ο Β είναι υποχρεωμένος να αγοράζει το νέο προϊόν μόνο από τον Α για την ίδια πενταετή περίοδο. Τόσο ο Α όσο και ο Β μπορούν να

συνεχίσουν να πωλούν και να αγοράζουν, αντίστοιχα, άλλους τύπους του εξαρτήματος σε ή από άλλες επιχειρήσεις. Το μερίδιο αγοράς του αγοραστή Β στην αγορά εξαρτημάτων προηγούμενου και στην αγορά τελικών αγαθών επόμενου σταδίου είναι 40 %. Το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή εξαρτημάτων είναι 35 %. Υπάρχουν άλλοι δύο προμηθευτές εξαρτημάτων με μερίδιο αγοράς περίπου 20-25 % και ορισμένοι μικροί προμηθευτές.

Η συμφωνία, δεδομένων των σημαντικών επενδύσεων, είναι πιθανό να πληροί τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, λαμβάνοντας υπόψη τις βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας και το περιορισμένο αποτέλεσμα αποκλεισμού. Οι υπόλοιποι αγοραστές αποκλείονται από έναν συγκεκριμένο τύπο προϊόντος ενός προμηθευτή με μερίδιο αγοράς 35 %, αλλά και άλλοι προμηθευτές εξαρτημάτων θα μπορούσαν να αναπτύξουν παρόμοια νέα προϊόντα. Ο αποκλεισμός των άλλων προμηθευτών από την κάλυψη μέρους της ζήτησης του αγοραστή Β περιορίζεται το πολύ σε 40 % της αγοράς.

### 8.2.3. Περιορισμοί στη χρήση διαδικτυακών αγορών

- (313) Οι διαδικτυακές αγορές είναι διαδικτυακές πλατφόρμες οι οποίες συνδέουν εμπόρους και δυνητικούς πελάτες με σκοπό τη διευκόλυνση των απευθείας αγορών. Οι διαδικτυακές πλατφόρμες που δεν προσφέρουν λειτουργίες απευθείας αγοράς, αλλά ανακατευθύνουν τους πελάτες σε άλλους διαδικτυακούς τόπους στους οποίους μπορούν να πραγματοποιηθούν αγορές αγαθών και υπηρεσιών, δεν θεωρούνται διαδικτυακές αγορές για τους σκοπούς των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, αλλά διαφημιστικές πλατφόρμες.
- (314) Οι διαδικτυακές αγορές έχουν εξελιχθεί σε σημαντικό δίαυλο πωλήσεων για τους προμηθευτές και τους λιανοπωλητές, παρέχοντάς τους πρόσβαση σε μεγάλο αριθμό πελατών, καθώς και για τους τελικούς χρήστες. Οι διαδικτυακές αγορές μπορούν να παρέχουν στους λιανοπωλητές τη δυνατότητα να πραγματοποιούν διαδικτυακές πωλήσεις με χαμηλότερες αρχικές επενδύσεις. Μπορούν επίσης να διευκολύνουν τις διασυννοριακές πωλήσεις και να αυξήσουν την προβολή, κυρίως των μικρών και μεσαίων, λιανοπωλητών που δεν λειτουργούν το δικό τους ηλεκτρονικό κατάστημα ή δεν είναι ευρέως γνωστοί στους τελικούς χρήστες.
- (315) Οι προμηθευτές ενδέχεται να επιθυμούν να περιορίσουν τη χρήση των διαδικτυακών αγορών από τους αγοραστές τους<sup>115</sup>, για παράδειγμα με σκοπό να προστατεύσουν την εικόνα και τη θέση του σήματός τους, να αποθαρρύνουν την πώληση παραποιημένων προϊόντων, να εξασφαλίσουν επαρκείς υπηρεσίες πριν και μετά την πώληση ή να διασφαλίσουν ότι ο λιανοπωλητής διατηρεί άμεση σχέση με τους πελάτες. Οι περιορισμοί μπορεί να κυμαίνονται από την πλήρη απαγόρευση της χρήσης διαδικτυακών αγορών έως την επιβολή ορισμένων ποιοτικών απαιτήσεων τις οποίες πρέπει να πληρούν οι αγορές. Για παράδειγμα, οι προμηθευτές μπορούν να απαγορεύουν τη χρήση αγορών στις οποίες πωλούνται προϊόντα μέσω δημοπρασίας ή μπορούν να επιβάλλουν στους αγοραστές να χρησιμοποιούν εξειδικευμένες αγορές, προκειμένου να διασφαλίζονται ορισμένα πρότυπα ποιότητας όσον αφορά το περιβάλλον και τις παραμέτρους της πώλησης των αγαθών ή των υπηρεσιών τους. Ορισμένες απαιτήσεις ποιότητας ενδέχεται να απαγορεύουν *εκ των πραγμάτων* τη χρήση διαδικτυακών αγορών επειδή καμία διαδικτυακή αγορά δεν είναι σε θέση να

<sup>115</sup> Τελική έκθεση για την έρευνα στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου, COM(2017) 229 final, 10 Μαΐου 2017· τμήμα 4.4.

ικανοποιεί την απαίτηση, για παράδειγμα όταν ο προμηθευτής απαιτεί να μην είναι ορατός ο λογότυπος της διαδικτυακής αγοράς ή απαιτεί το όνομα χώρου οποιουδήποτε διαδικτυακού τόπου που χρησιμοποιείται από τον λιανοπωλητή να περιέχει την επωνυμία της επιχείρησης του λιανοπωλητή.

- (316) Ο περιορισμός των πωλήσεων σε διαδικτυακές αγορές στο πλαίσιο κάθετης συμφωνίας απαλλάσσεται από τον ΚΑΚΚΣ όταν τα μερίδια αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή δεν υπερβαίνουν το 30 % και η κάθετη συμφωνία δεν περιλαμβάνει κανέναν περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του ΚΑΚΚΣ ή οποιονδήποτε αποκλειόμενο περιορισμό βάσει του ΚΑΚΚΣ που δεν μπορεί να διαχωριστεί από την υπόλοιπη κάθετη συμφωνία. Όπως ορίζεται στο άρθρο 1 του ΚΑΚΚΣ και στο τμήμα 6.1.2. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, ο περιορισμός ή η απαγόρευση των πωλήσεων σε διαδικτυακές αγορές αφορά τους όρους των διαδικτυακών πωλήσεων του αγοραστή και δεν περιορίζει τις πωλήσεις σε συγκεκριμένη περιοχή ή σε συγκεκριμένη πελατεία. Ενώ περιορίζει τη χρήση συγκεκριμένου διαδικτυακού διαύλου, εξακολουθούν να διατίθενται στον αγοραστή άλλοι διαδικτυακοί δίαυλοι<sup>116</sup>. Για παράδειγμα, παρά τον περιορισμό ή την απαγόρευση των πωλήσεων σε διαδικτυακές αγορές, ο αγοραστής μπορεί ακόμη να πωλεί τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που αφορά η σύμβαση μέσω του δικού του διαδικτυακού τόπου και να χρησιμοποιεί διαδικτυακούς διαφημιστικούς δίαυλους για την προσέλκυση πελατών στον διαδικτυακό του τόπο<sup>117</sup>.
- (317) Παρότι οποιοσδήποτε περιορισμός των διαδικτυακών πωλήσεων που έχει ως άμεσο ή έμμεσο στόχο να εμποδίσει τον αγοραστή ή τους πελάτες του να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το διαδίκτυο για τους σκοπούς της πώλησης των αγαθών ή των υπηρεσιών τους μέσω διαδικτύου αποτελεί περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας κατά την έννοια του άρθρου 4 στοιχεία β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ και εκ του αντικειμένου περιορισμό του ανταγωνισμού κατά την έννοια του άρθρου 101 παράγραφος 1, ένας περιορισμός στη χρήση των διαδικτυακών αγορών μπορεί γενικά να επωφεληθεί από την «περιοχή ασφαλείας» που ορίζει ο ΚΑΚΚΣ. Όπως ορίζεται στην παράγραφο 194, ο περιορισμός στη χρήση των διαδικτυακών αγορών γενικά δεν επηρεάζει μια ομάδα χρηστών του διαδικτύου η οποία μπορεί να οριοθετείται εντός της ομάδας των διαδικτυακών αγοραστών και δεν εμποδίζει τον αγοραστή να πωλεί τα συμβατικά αγαθά ή τις υπηρεσίες μέσω του δικού του διαδικτυακού τόπου ή να διαφημίζει υπό ορισμένες περιστάσεις μέσω του διαδικτύου σε πλατφόρμες τρίτων και να χρησιμοποιεί διαδικτυακές πλατφόρμες αναζήτησης για την προσέλκυση πελατών στον διαδικτυακό του τόπο, και, ως εκ τούτου, δεν συνιστά περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του άρθρου 4 στοιχεία β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ, στον βαθμό που δεν εμποδίζει εκ των πραγμάτων την αποτελεσματική χρήση του διαδικτύου από τους αγοραστές ή τους πελάτες τους.
- (318) Στη συνέχεια, το παρόν τμήμα παρέχει κατευθύνσεις σχετικά με την αξιολόγηση των περιορισμών στη χρήση διαδικτυακών αγορών σε ατομικές περιπτώσεις, όταν το μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το όριο του 30 %. Οι γενικές αρχές που ορίζονται στο τμήμα 8.1 παρέχουν το κατάλληλο πλαίσιο για την εν λόγω αξιολόγηση. Οι περιορισμοί στη χρήση διαδικτυακών αγορών για πωλήσεις σε περιοχή ή σε

<sup>116</sup> Απόφαση στην υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, ECLI:EU:C:2017:941, σκέψεις 64-69.

<sup>117</sup> Απόφαση στην υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, ECLI:EU:C:2017:941, σκέψεις 52-54.

πελατεία που προορίζεται αποκλειστικά για τον προμηθευτή ή έχει παραχωρηθεί αποκλειστικά σε άλλους διανομείς αποτελούν μέρος ενός συστήματος αποκλειστικής διανομής και θα πρέπει να αξιολογούνται από κοινού με το εν λόγω σύστημα.

- (319) Οι περιορισμοί στη χρήση των διαδικτυακών αγορών επιβάλλονται συχνά σε συστήματα επιλεκτικής διανομής. Το τμήμα 4.6.2 ορίζει τα κριτήρια βάσει των οποίων ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, δηλαδή όταν i) οι μεταπωλητές επιλέγονται βάσει αντικειμενικών κριτηρίων ποιοτικού χαρακτήρα τα οποία καθορίζονται ομοιόμορφα έναντι όλων των δυνητικών μεταπωλητών και εφαρμόζονται χωρίς διακρίσεις, ii) τα χαρακτηριστικά των προϊόντων ή των υπηρεσιών που αφορά η σύμβαση καθιστούν αναγκαίο ένα δίκτυο επιλεκτικής διανομής προκειμένου να διαφυλάσσεται η ποιότητά τους και να διασφαλίζεται η ορθή χρήση τους και iii) τα καθοριζόμενα κριτήρια δεν υπερβαίνουν το αναγκαίο μέτρο<sup>118</sup>. Ιδίως σε περιπτώσεις στις οποίες ο προμηθευτής δεν συνάπτει συμφωνία με τη διαδικτυακή αγορά και, ως εκ τούτου, δεν είναι σε θέση να διασφαλίσει ότι η αγορά πληροί τα κριτήρια επιλογής του, ο περιορισμός ή η απαγόρευση της χρήσης διαδικτυακών αγορών μπορεί να πληροί τα ανωτέρω κριτήρια και, ως εκ τούτου, να είναι κατάλληλο μέτρο και να μην υπερβαίνει τα αναγκαία όρια για τη διαφύλαξη της ποιότητας και τη διασφάλιση της ορθής χρήσης των αγαθών ή υπηρεσιών της σύμβασης. Ωστόσο, σε περιπτώσεις στις οποίες ένας προμηθευτής περιλαμβάνει τον διαχειριστή μιας διαδικτυακής αγοράς ως εξουσιοδοτημένο διανομέα στο σύστημα επιλεκτικής διανομής του ή, όταν περιορίζει τη χρήση διαδικτυακών αγορών από ορισμένους εξουσιοδοτημένους διανομείς αλλά όχι από άλλους, ή όταν περιορίζει τη χρήση μιας διαδικτυακής αγοράς, αλλά χρησιμοποιεί ο ίδιος την αγορά για τη διανομή των αγαθών ή των υπηρεσιών της σύμβασης, οι περιορισμοί στη χρήση των εν λόγω διαδικτυακών αγορών δεν φαίνεται να πληρούν τις απαιτήσεις της καταλληλότητας και της αναγκαιότητας.
- (320) Οι πιθανοί κίνδυνοι για τον ανταγωνισμό που απορρέουν από τους περιορισμούς στη χρήση των διαδικτυακών αγορών αφορούν τη μείωση του ενδοσηματικού ανταγωνισμού σε επίπεδο διανομής και τον αποκλεισμό διανομέων από την αγορά, ιδίως των μικρών και μεσαίων διανομέων, στον βαθμό που οι διανομείς στερούνται ενός δυνητικά σημαντικού διαύλου πωλήσεων.
- (321) Για να αξιολογηθούν τα πιθανά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα των περιορισμών στη χρήση των διαδικτυακών αγορών, είναι καταρχάς αναγκαίο να αξιολογηθεί ο βαθμός του διασηματικού ανταγωνισμού. Όπως αναφέρεται στο τμήμα 8.1.1. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, ο επαρκής διασηματικός ανταγωνισμός μπορεί, καταρχήν, να μετριάσει κάθε απώλεια ενδοσηματικού ανταγωνισμού. Για τον σκοπό αυτό, θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η θέση του προμηθευτή και των ανταγωνιστών του στην αγορά. Δεύτερον, είναι αναγκαίο να λαμβάνεται υπόψη το είδος και το πεδίο εφαρμογής των περιορισμών στη χρήση των διαδικτυακών αγορών. Για παράδειγμα, η απαγόρευση όλων των πωλήσεων μέσω διαδικτυακών αγορών είναι πιο περιοριστική από τον περιορισμό της χρήσης συγκεκριμένων διαδικτυακών αγορών ή από την απαίτηση χρήσης μόνο αγορών που πληρούν ορισμένα ποιοτικά κριτήρια. Τρίτον, θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η σχετική σημασία των περιορισμένων διαδικτυακών αγορών ως διαύλου πωλήσεων στις

<sup>118</sup> Απόφαση στην υπόθεση C-230/16, *Coty Germany GmbH κατά Parfümerie Akzente GmbH*, ECLI:EU:C:2017:941, σκέψεις 24-36.

σχετικές αγορές προϊόντων και στις σχετικές γεωγραφικές αγορές. Τέλος, είναι αναγκαίο να λαμβάνεται υπόψη το σωρευτικό αποτέλεσμα τυχόν άλλων περιορισμών στις διαδικτυακές πωλήσεις ή στη διαφήμιση που επιβάλλονται από τον προμηθευτή.

- (322) Όπως ορίζεται στην παράγραφο 314 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, οι περιορισμοί στη χρήση διαδικτυακών αγορών μπορεί να οδηγήσουν σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας, ειδικότερα όσον αφορά τη διασφάλιση της προστασίας του σήματος ή ενός ορισμένου επιπέδου ποιότητας των υπηρεσιών ή τη μείωση των ευκαιριών παραποίησης/απομίμησης. Στον βαθμό που οι περιορισμοί δεν εκφεύγουν ήδη του πεδίου εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1, κατά την αξιολόγηση πρέπει να εξετάζεται αν η εν λόγω βελτίωση της αποτελεσματικότητας μπορεί να επιτευχθεί με λιγότερο περιοριστικά μέσα, σύμφωνα με τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Αυτό θα μπορούσε να συμβεί σε περίπτωση που η διαδικτυακή αγορά επιτρέπει στους λιανοπωλητές να δημιουργούν το δικό τους κατάστημα εμπορικού σήματος εντός της αγοράς. Τυχόν σχετικοί με την ποιότητα λόγοι που προβάλλει ο προμηθευτής δεν είναι πιθανό να πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, όταν ο ίδιος ο προμηθευτής χρησιμοποιεί τις διαδικτυακές αγορές που καλύπτονται από τους περιορισμούς ή όταν ο προμηθευτής επιβάλλει τον περιορισμό μόνο σε ορισμένους διανομείς αλλά όχι σε άλλους ή όταν ο διαχειριστής της διαδικτυακής αγοράς είναι ο ίδιος εξουσιοδοτημένο μέλος του συστήματος επιλεκτικής διανομής.

#### 8.2.4. Περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών

- (323) Εργαλεία σύγκρισης τιμών, για παράδειγμα διαδικτυακοί τόποι ή εφαρμογές σύγκρισης τιμών, παρέχουν στους λιανοπωλητές τη δυνατότητα να αυξάνουν την προβολή τους και να δημιουργούν κίνηση στον διαδικτυακό τόπο τους και επιτρέπουν στους δυνητικούς πελάτες να αναζητούν λιανοπωλητές, να συγκρίνουν διαφορετικά προϊόντα και να συγκρίνουν προσφορές για το ίδιο προϊόν. Τα εργαλεία σύγκρισης τιμών αυξάνουν τη διαφάνεια των τιμών και εντείνουν τον ενδοσηματικό και δυνητικά τον διασηματικό ανταγωνισμό μεταξύ λιανοπωλητών όσον αφορά τις τιμές.
- (324) Σε αντίθεση με τις διαδικτυακές αγορές, τα εργαλεία σύγκρισης τιμών δεν προσφέρουν συνήθως λειτουργικές δυνατότητες πώλησης και αγοράς, αλλά μάλλον ανακατευθύνουν τους πελάτες στον δικτυακό τόπο του λιανοπωλητή, καθιστώντας δυνατή την απευθείας συναλλαγή μεταξύ του πελάτη και του λιανοπωλητή<sup>119</sup>. Ως εκ τούτου, τα εργαλεία σύγκρισης τιμών δεν αποτελούν διακριτό διαδικτυακό δίαυλο πωλήσεων, αλλά περισσότερο ένα διαδικτυακό διαφημιστικό δίαυλο.
- (325) Οι προμηθευτές ενδέχεται να επιθυμούν να περιορίσουν τη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών<sup>120</sup>, για παράδειγμα με σκοπό να προστατεύσουν την εικόνα του εμπορικού τους σήματος, καθώς τα εργαλεία σύγκρισης τιμών εστιάζουν συνήθως στην τιμή και ενδέχεται να μην επιτρέπουν στους λιανοπωλητές να

<sup>119</sup> Για τους σκοπούς των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, τα εργαλεία σύγκρισης τιμών αναφέρονται σε διαδικτυακές πλατφόρμες που δεν επιτρέπουν στους χρήστες να πραγματοποιήσουν αγορές στην πλατφόρμα. Οι πλατφόρμες που επιτρέπουν στους χρήστες να πραγματοποιήσουν αγορές θεωρούνται διαδικτυακές αγορές για τους σκοπούς των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Οι περιορισμοί στη χρήση διαδικτυακών αγορών εξετάζονται στο τμήμα 8.2.3 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

<sup>120</sup> Τελική έκθεση για την έρευνα στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου, COM(2017) 229 final, 10 Μαΐου 2017· τμήμα B.4.5.

διαφοροποιούνται μέσω άλλων χαρακτηριστικών, όπως το εύρος ή η ποιότητα των αγαθών ή υπηρεσιών της σύμβασης. Άλλοι λόγοι για τον περιορισμό της χρήσης εργαλείων σύγκρισης τιμών μπορεί να είναι η μείωση των ευκαιριών παραποίησης/απομίμησης ή η προστασία επιχειρηματικών μοντέλων που βασίζονται, για παράδειγμα, στην εξειδίκευση ή στην ποιότητα και όχι στην τιμή.

- (326) Οι περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών μπορεί να περιλαμβάνουν από την άμεση ή έμμεση απαγόρευση έως περιορισμούς που βασίζονται σε απαιτήσεις ποιότητας ή απαιτήσεις για τη συμπερίληψη συγκεκριμένου περιεχομένου στις προσφορές που διαφημίζονται στο εργαλείο σύγκρισης τιμών. Για παράδειγμα, ένας περιορισμός στην παροχή πληροφοριών για τις τιμές σε εργαλεία σύγκρισης τιμών ή η απαίτηση να λαμβάνεται η άδεια του προμηθευτή πριν από τη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών ή ένας περιορισμός στη χρήση του εμπορικού σήματος του προμηθευτή στα εργαλεία σύγκρισης τιμών μπορεί να συνιστούν έμμεση παρεμπόδιση της χρήσης εργαλείων σύγκρισης τιμών.
- (327) Οι περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών μπορεί να αυξήσουν το κόστος αναζήτησης των καταναλωτών και, ως εκ τούτου, να μετριάσουν τον ανταγωνισμό στις τιμές λιανικής. Όπως συμβαίνει και με άλλους περιορισμούς των διαδικτυακών διαφημίσεων, οι περιορισμοί στη δυνατότητα του αγοραστή να χρησιμοποιεί εργαλεία σύγκρισης τιμών μπορεί να περιορίζει τη δυνατότητα του αγοραστή να πωλεί σε πελάτες που βρίσκονται εκτός της φυσικής γεωγραφικής ζώνης του και οι οποίοι επιθυμούν να πραγματοποιούν διαδικτυακές αγορές. Η παρεμπόδιση της χρήσης εργαλείων σύγκρισης τιμών σε μια κάθετη συμφωνία περιορίζει την ικανότητα του αγοραστή να απευθύνεται σε δυνητικούς πελάτες, να τους ενημερώνει σχετικά με τα προϊόντα που προσφέρει και να τους κατευθύνει στον διαδικτυακό του τόπο. Εφόσον η χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών δεν αποτελεί, αυτή καθαυτή, στοχευμένη μορφή διαφήμισης, όπως ορίζεται στην παράγραφο 200 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, η παρεμπόδιση της χρήσης εργαλείων σύγκρισης τιμών ως διαύλου διαδικτυακής διαφήμισης είναι ικανή να περιορίσει τις παθητικές πωλήσεις σε πελάτες που επιθυμούν να αγοράσουν μέσω διαδικτύου και βρίσκονται εκτός της φυσικής γεωγραφικής ζώνης του διανομέα και συνιστά περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του άρθρου 4 στοιχεία β) έως δ) του ΚΑΚΚΣ. Οι κυριότεροι πιθανοί κίνδυνοι ανταγωνισμού στην περίπτωση αυτή είναι ο καταμερισμός της αγοράς, ο οποίος μπορεί να διευκολύνει τις διακρίσεις ως προς τις τιμές, και ο περιορισμός του ενδοσηματικού ανταγωνισμού. Αντιστρόφως, αν ο περιορισμός αφορά μόνο τη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών σε στοχευόμενους πελάτες σε περιοχή ή πελατεία που προορίζεται αποκλειστικά για τον προμηθευτή ή έχει παραχωρηθεί αποκλειστικά σε άλλους διανομείς (αποκλειστική διανομή), για παράδειγμα επειδή το εργαλείο σύγκρισης τιμών είναι σε γλώσσα που δεν χρησιμοποιείται ευρέως στην περιοχή στην οποία είναι εγκατεστημένος ο αγοραστής ή έχει όνομα χώρου που δεν χρησιμοποιείται στην περιοχή στην οποία είναι εγκατεστημένος ο αγοραστής, ο περιορισμός καλύπτεται από την εξαίρεση του άρθρου 4 στοιχείο β) σημείο i) του ΚΑΚΚΣ.
- (328) Οι περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών που δεν εμποδίζουν άμεσα ή έμμεσα τη χρήση τους, για παράδειγμα οι απαιτήσεις σύμφωνα με τις οποίες τα εργαλεία σύγκρισης τιμών πρέπει να πληρούν ορισμένα πρότυπα ποιότητας, δεν περιορίζουν τις πωλήσεις σε πελάτες συγκεκριμένης περιοχής ή πελατείας, αλλά καθορίζουν τις μεθόδους πώλησης και, ως εκ τούτου, επωφελούνται από την απαλλαγή κατά κατηγορία που προβλέπεται στον ΚΑΚΚΣ. Για την αξιολόγηση των

εν λόγω περιορισμών στις περιπτώσεις στις οποίες δεν εφαρμόζεται ο ΚΑΚΚΣ, παρέχονται οι ακόλουθες οδηγίες.

- (329) Οι περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκριση τιμών επιβάλλονται συχνά σε συστήματα επιλεκτικής διανομής. Στο τμήμα 4.6.2. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών καθορίζονται τα κριτήρια βάσει των οποίων ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής δεν εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Ωστόσο, η παρεμπόδιση της χρήσης εργαλείων σύγκρισης τιμών δεν είναι πιθανό να αποτελεί κατάλληλο ή αναγκαίο μέτρο για τη διαφύλαξη της ποιότητας ή τη διασφάλιση της ορθής χρήσης των προϊόντων ή υπηρεσιών της σύμβασης, εφόσον τα εργαλεία αυτά κατά κανόνα ανακατευθύνουν τους δυνητικούς πελάτες στον διαδικτυακό τόπο του εξουσιοδοτημένου διανομέα για την πραγματοποίηση της αγοράς. Ο προμηθευτής είναι σε θέση να ασκεί έλεγχο στον διαδικτυακό τόπο του διανομέα μέσω των κριτηρίων επιλογής του και επιβάλλοντας απαιτήσεις στην κάθετη συμφωνία του με τον διανομέα.
- (330) Οι περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών που δεν εμποδίζουν άμεσα ή έμμεσα τη χρήση τους, για παράδειγμα, η απαίτηση χρήσης μόνο εργαλείων σύγκρισης τιμών που πληρούν συγκεκριμένα πρότυπα ποιότητας, ενδέχεται, όταν δεν καλύπτονται από τον ΚΑΚΚΣ, να περιορίζουν σημαντικά την ικανότητα του αγοραστή να χρησιμοποιεί εργαλεία σύγκρισης τιμών. Στις περιπτώσεις αυτές, ενδέχεται να πρέπει να αξιολογηθεί αν ο περιορισμός οδηγεί σε αποτελέσματα παρόμοια με εκείνα της αποτροπής της χρήσεως εργαλείων συγκρίσεως των τιμών, δηλαδή σε ζημία των καταναλωτών η οποία συνίσταται στην αύξηση του κόστους αναζήτησης των καταναλωτών και στην άμβλυνση του ανταγωνισμού ως προς τις τιμές ή σε στεγανοποίηση της αγοράς, γεγονός που μπορεί να διευκολύνει τις διακρίσεις ως προς τις τιμές, επηρεάζοντας εν τέλει τον διασηματικό ανταγωνισμό και, ενδεχομένως, και τον ενδοσηματικό ανταγωνισμό. Οι περιορισμοί αυτοί ενδέχεται επίσης να περιορίζουν τον ενδοσηματικό ανταγωνισμό, για παράδειγμα, όταν ένας προμηθευτής δεν επιβάλλει περιορισμούς σε όλους τους διανομείς του ή όταν ο ίδιος ο προμηθευτής χρησιμοποιεί τα εργαλεία σύγκρισης τιμών που καλύπτονται από τον περιορισμό. Στον βαθμό που δεν επιτρέπεται στους διανομείς να βασίζονται σε έναν δυνητικά σημαντικό δίαυλο διαδικτυακής διαφήμισης, θα ασκούν μόνο περιορισμένη ανταγωνιστική πίεση στον προμηθευτή ή σε άλλους διανομείς που δεν αντιμετωπίζουν τον εν λόγω περιορισμό.
- (331) Οι σχετικοί παράγοντες για την αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 1 περιλαμβάνουν τη θέση του προμηθευτή και των ανταγωνιστών του στην αγορά· τη σημασία των εργαλείων σύγκρισης τιμών ως διαφημιστικού διαύλου στις αγορές προϊόντων και στις γεωγραφικές αγορές των αγαθών ή υπηρεσιών που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης· το είδος και το πεδίο εφαρμογής των περιορισμών και τη σχετική σημασία οποιουδήποτε ειδικού εργαλείου σύγκρισης τιμών, η χρήση του οποίου είναι περιορισμένη ή απαγορευμένη, καθώς και αν ο προμηθευτής επιβάλλει επίσης περιορισμούς στη δυνατότητα του διανομέα να χρησιμοποιεί άλλες μορφές διαδικτυακής διαφήμισης. Θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη το σωρευτικό αποτέλεσμα τυχόν άλλων περιορισμών με τον περιορισμό στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών.
- (332) Όπως ορίζεται στην παράγραφο 323 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών, οι περιορισμοί στη χρήση εργαλείων σύγκρισης τιμών μπορεί να οδηγήσουν σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας, ειδικότερα όσον αφορά τη διασφάλιση της προστασίας του σήματος ή ενός ορισμένου επιπέδου ποιότητας των υπηρεσιών ή τη

μείωση των ευκαιριών παραποίησης/απομίμησης. Σύμφωνα με τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3, η αξιολόγηση πρέπει να εξετάζει αν η εν λόγω βελτίωση της αποτελεσματικότητας μπορεί να επιτευχθεί επίσης με λιγότερο περιοριστικά μέσα. Κάτι τέτοιο θα μπορούσε να συμβαίνει αν το εργαλείο σύγκρισης τιμών προβλέπει επίσης συγκρίσεις ή αξιολογήσεις που συνδέονται με την ποιότητα των σχετικών αγαθών ή υπηρεσιών, την εξυπηρέτηση πελατών, την αξιοπιστία του διανομέα ή άλλα χαρακτηριστικά των προϊόντων που προφέρουν οι διανομείς. Κάθε αξιολόγηση της αιτιολόγησης που σχετίζεται με την ποιότητα βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3 θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη ότι η πώληση δεν πραγματοποιείται στο ίδιο το εργαλείο σύγκρισης τιμών, αλλά στον διαδικτυακό τόπο του διανομέα, ο οποίος, βάσει της συμφωνίας διανομής που έχει συναφθεί με τον προμηθευτή, θα πρέπει να πληροί τις απαιτήσεις ποιότητας του προμηθευτή.

#### 8.2.5. Υποχρεώσεις ισοτιμίας

- (333) Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας, οι οποίες ονομάζονται επίσης ρήτρες του μάλλον ευνοούμενου κράτους (MFN) ή συμφωνίες ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες (Across Platform Equity Agreements — APPA), επιβάλλουν στον προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών να τα προσφέρει σε άλλο συμβαλλόμενο μέρος υπό όρους που είναι εξίσου ευνοϊκοί από τους όρους που προσφέρει ο προμηθευτής σε ορισμένα άλλα μέρη ή σε ορισμένους άλλους διαύλους. Οι όροι μπορεί να αφορούν τιμές, αποθέματα, διαθεσιμότητα ή κάθε άλλο όρο ή προϋπόθεση προσφοράς ή πώλησης. Η υποχρέωση μπορεί να είναι ρητή ή να εφαρμόζεται με άλλα άμεσα ή έμμεσα μέσα, όπως η διαφοροποιημένη τιμολόγηση ή άλλα κίνητρα ή μέτρα των οποίων η εφαρμογή εξαρτάται από τους όρους υπό τους οποίους ο προμηθευτής προσφέρει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες του σε συγκεκριμένα μέρη ή σε συγκεκριμένους διαύλους.
- (334) Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας που επιβάλλονται από τους παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης (για παράδειγμα, αγορές ή εργαλεία σύγκρισης τιμών) σχετικά με τους όρους υπό τους οποίους προσφέρονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες (τελικούς καταναλωτές ή άλλες επιχειρήσεις) αναφέρονται γενικά ως υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής. Για να είναι αποτελεσματικές αυτού του είδους οι υποχρεώσεις, ο προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών που αποδέχεται την υποχρέωση πρέπει γενικά να είναι σε θέση να ελέγχει την τιμή και άλλους όρους υπό τους οποίους προσφέρονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες στους διαύλους λιανικής πώλησης στους οποίους αναφέρεται η υποχρέωση. Παρόμοιες υποχρεώσεις ισοτιμίας μπορεί να χρησιμοποιούνται από παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης στο προηγούμενο εμπορικό στάδιο σε σχέση με τους όρους υπό τους οποίους προσφέρονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες σε επιχειρήσεις που δεν είναι τελικοί χρήστες (για παράδειγμα, σε λιανοπωλητές). Όσον αφορά τις υποχρεώσεις ισοτιμίας που χρησιμοποιούν οι αγοραστές, αυτές περιλαμβάνουν υποχρεώσεις που επιβάλλονται από κατασκευαστές, χονδρεμπόρους ή λιανοπωλητές σε σχέση με τους όρους υπό τους οποίους αγοράζουν εισροές από προμηθευτές.
- (335) Μια περαιτέρω διάκριση αφορά τους διαύλους οι οποίοι καλύπτονται από την υποχρέωση ισοτιμίας. Η υποχρέωση μπορεί να αναφέρεται σε διαύλους πωλήσεων που εφαρμόζει ένας προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών (άμεσοι δίαυλοι)· σε διαύλους που εφαρμόζουν τρίτα μέρη (έμμεσοι δίαυλοι) ή σε όλους τους διαύλους. Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας που αφορούν μόνο άμεσους διαύλους αναφέρονται συχνά ως «στενή» ισοτιμία, ενώ οι υποχρεώσεις που αφορούν όλους τους διαύλους ως «ευρεία» ισοτιμία.



(336) Με εξαίρεση τις υποχρεώσεις ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες λιανικής που ορίζονται στο άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, η απαλλαγή κατά κατηγορία εφαρμόζεται σε όλα τα είδη υποχρεώσεων ισοτιμίας που περιέχονται σε κάθετες συμφωνίες, υπό τον όρο ότι τα μερίδια αγοράς του προμηθευτή και του αγοραστή δεν υπερβαίνουν το 30 %. Οι ακόλουθες κατευθύνσεις παρέχονται για την αξιολόγηση των υποχρεώσεων ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες λιανικής που ορίζονται στο άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ και για άλλα είδη υποχρεώσεων ίσης εκπροσώπησης σε μεμονωμένες περιπτώσεις που υπερβαίνουν το όριο του μεριδίου αγοράς.

#### 8.2.5.1. Υποχρεώσεις ισοτιμίας σε όλες της πλατφόρμες λιανικής

(337) Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής που υποχρεώνουν τον αγοραστή διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης να μην προσφέρει, πωλεί ή μεταπωλεί αγαθά ή υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες υπό ευνοϊκότερους όρους χρησιμοποιώντας ανταγωνιστικές διαδικτυακές υπηρεσίες διαμεσολάβησης, όπως ορίζονται στο άρθρο 5 παράγραφος 1 στοιχείο δ) του ΚΑΚΚΣ, είναι πιο πιθανό να προκαλέσουν καθαρά αντιανταγωνιστικά αποτελέσματα σε σύγκριση με άλλα είδη υποχρεώσεων ισοτιμίας. Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες λιανικής ενδέχεται να περιορίζουν τον ανταγωνισμό ως εξής:

- α) Μπορούν να αμβλύνουν τον ανταγωνισμό και να διευκολύνουν την αθέμιτη σύμπραξη μεταξύ παρόχων διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης. Ειδικότερα, είναι πιθανότερο ένας πάροχος που επιβάλλει την υποχρέωση ισοτιμίας αυτού του είδους να είναι σε θέση να αυξήσει την τιμή ή να μειώσει την ποιότητα των υπηρεσιών διαμεσολάβησης χωρίς να χάσει μερίδιο αγοράς. Ανεξάρτητα από την τιμή ή την ποιότητα των υπηρεσιών τους, οι πωλητές αγαθών ή υπηρεσιών που επιλέγουν να χρησιμοποιήσουν την πλατφόρμα είναι υποχρεωμένοι να προσφέρουν στην πλατφόρμα όρους που είναι τουλάχιστον εξίσου ευνοϊκοί με τους όρους που προσφέρουν σε ανταγωνιστικές πλατφόρμες.
- β) Μπορούν να αποκλείσουν την είσοδο ή την επέκταση νέων ή μικρότερων παρόχων διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης, περιορίζοντας την ικανότητά τους να προσφέρουν στους αγοραστές και στους τελικούς χρήστες διαφοροποιημένους συνδυασμούς τιμών και υπηρεσιών.

(338) Για την αξιολόγηση αυτού του είδους υποχρέωσης ισοτιμίας, βασικοί παράγοντες είναι το μερίδιο των αγοραστών των διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης που καλύπτονται από τις υποχρεώσεις· η συμπεριφορά των αγοραστών των διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης και των τελικών χρηστών όσον αφορά την πλατφόρμα που χρησιμοποιούν (πόσες ενδιάμεσες πλατφόρμες χρησιμοποιούν)· η θέση του προμηθευτή που επιβάλλει την υποχρέωση και των ανταγωνιστών του στην αγορά· η ύπαρξη φραγμών εισόδου στη σχετική αγορά διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης και ο αντίκτυπος των άμεσων πωλήσεων των υπηρεσιών από τους αγοραστές.

(339) Το μερίδιο των αγοραστών των διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης που υπόκεινται στις υποχρεώσεις ισοτιμίας και η συμπεριφορά των εν λόγω αγοραστών όσον αφορά την πλατφόρμα που χρησιμοποιούν είναι σημαντικοί παράγοντες, καθώς μπορεί να υποδηλώνουν ότι οι υποχρεώσεις ισοτιμίας ενός παρόχου περιορίζουν τον ανταγωνισμό όσον αφορά ένα μερίδιο ζήτησης που υπερβαίνει το μερίδιο αγοράς του παρόχου. Για παράδειγμα, ένας πάροχος διαδικτυακών υπηρεσιών

διαμεσολάβησης μπορεί να κατέχει μερίδιο 20 % του συνόλου των συναλλαγών που πραγματοποιούνται με τη χρήση των εν λόγω υπηρεσιών, αλλά οι αγοραστές στους οποίους επιβάλλει υποχρεώσεις ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες μπορεί —επειδή χρησιμοποιούν πολλαπλές πλατφόρμες— να αντιπροσωπεύουν πάνω από το 50 % των συνολικών συναλλαγών της πλατφόρμας. Στην περίπτωση αυτή, οι υποχρεώσεις ισοτιμίας του παρόχου περιορίζουν τον ανταγωνισμό για περισσότερο από το ήμισυ της συνολικής σχετικής ζήτησης.

- (340) Οι αγοραστές διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης συχνά απευθύνονται σε περισσότερες πλατφόρμες προκειμένου να προσεγγίσουν πελάτες που χρησιμοποιούν μόνο μία πλατφόρμα και δεν αλλάζουν πλατφόρμα. Η χρήση πολλαπλών πλατφορμών των αγοραστών ενθαρρύνεται από επιχειρηματικά μοντέλα πλατφορμών βάσει των οποίων ο αγοραστής πρέπει να πληρώσει για τη χρήση της υπηρεσίας διαμεσολάβησης μόνον όταν δημιουργεί μια συναλλαγή. Όπως εξηγείται ανωτέρω, η χρήση πολλαπλών πλατφορμών από αγοραστές διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης μπορεί να αυξήσει το μερίδιο της συνολικής ζήτησης για τις εν λόγω υπηρεσίες που επηρεάζεται από τις υποχρεώσεις ισοτιμίας ενός παρόχου. Δεύτερον, η αποκλειστική χρήση μίας πλατφόρμας από τους τελικούς χρήστες μπορεί να σημαίνει ότι κάθε πάροχος υπηρεσιών διαμεσολάβησης ελέγχει την πρόσβαση σε μια χωριστή ομάδα τελικών χρηστών. Αυτό μπορεί να αυξήσει τη διαπραγματευτική ισχύ του παρόχου και την ικανότητά του να επιβάλλει υποχρεώσεις ισοτιμίας.
- (341) Τα περιοριστικά αποτελέσματα των υποχρεώσεων ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες θα είναι, κατά κανόνα, σοβαρότερα όταν χρησιμοποιούνται από έναν ή περισσότερους κύριους παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης. Σε περίπτωση που οι εν λόγω πάροχοι διαθέτουν παρόμοιο επιχειρηματικό μοντέλο, οι υποχρεώσεις ισοτιμίας είναι πιθανό να μειώσουν την έκταση της διατάραξης του μοντέλου. Τέτοιου είδους υποχρεώσεις μπορούν επίσης να επιτρέψουν σε έναν ηγέτη της αγοράς να διατηρήσει τη θέση του έναντι των μικρότερων προμηθευτών.
- (342) Οι αγορές για την παροχή διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης χαρακτηρίζονται συχνά από σημαντικούς φραγμούς εισόδου και επέκτασης, γεγονός που μπορεί να επιδεινώσει τα αρνητικά αποτελέσματα των υποχρεώσεων ισοτιμίας. Οι αγορές αυτές χαρακτηρίζονται συχνά από θετικά έμμεσα αποτελέσματα δικτύου: οι νέοι ή μικρότεροι πάροχοι τέτοιων υπηρεσιών δυσκολεύονται να προσελκύσουν αγοραστές, επειδή οι πλατφόρμες τους παρέχουν πρόσβαση σε ανεπαρκή αριθμό τελικών χρηστών. Όταν οι τελικοί χρήστες είναι τελικοί καταναλωτές, η εμπιστοσύνη στο εμπορικό σήμα, η αποκλειστική χρήση μίας πλατφόρμας και οι στρατηγικές εγκλωβισμού των κατεστημένων παρόχων υπηρεσιών διαμεσολάβησης μπορούν επίσης να δημιουργήσουν εμπόδια.
- (343) Οι αγοραστές διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης μπορούν επίσης να πωλούν απευθείας τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τους σε τελικούς χρήστες. Οι εν λόγω απευθείας πωλήσεις ενδέχεται να περιορίζουν την ικανότητα των παρόχων διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης να αυξήσουν την τιμή των υπηρεσιών τους. Ως εκ τούτου, είναι αναγκαίο να αξιολογείται το μερίδιο των πωλήσεων των ενδιάμεσων αγαθών ή υπηρεσιών που πραγματοποιούνται μέσω των άμεσων και έμμεσων διαύλων, καθώς και η δυνατότητα υποκατάστασης των εν λόγω διαύλων, από τη σκοπιά των προμηθευτών αγαθών ή υπηρεσιών και των τελικών χρηστών.
- (344) Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες λιανικής ενδέχεται να παράγουν αισθητά περιοριστικά αποτελέσματα όταν επιβάλλονται σε αγοραστές που

αντιπροσωπεύουν σημαντικό μερίδιο της συνολικής ζήτησης για τις σχετικές διαδικτυακές υπηρεσίες διαμεσολάβησης. Σε περίπτωση σωρευτικού αποτελέσματος, τα περιοριστικά αποτελέσματα θα αποδοθούν γενικά μόνο στις υποχρεώσεις ισοτιμίας των παρόχων των οποίων το μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το 5 %.

- (345) Καταρχήν, οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής μπορούν επίσης να επιβάλλονται από τους λιανοπωλητές σε σχέση με τους όρους υπό τους οποίους προσφέρονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες ενός προμηθευτή στους τελικούς χρήστες από ανταγωνιζόμενους λιανοπωλητές. Ωστόσο, όταν αυτού του είδους η υποχρέωση ισοτιμίας αφορά την τιμή, απαιτεί γενικά από τον προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών που αποδέχεται την υποχρέωση επιβολής ελάχιστου καθορισμού των τιμών μεταπώλησης (KTM) στους ανταγωνιζόμενους λιανοπωλητές που καλύπτονται από την εν λόγω υποχρέωση. Ο KTM αποτελεί περιορισμό ιδιαίτερης σοβαρότητας βάσει του ΚΑΚΚΣ και περιορισμό εκ του αντικειμένου σύμφωνα με το άρθρο 101 παράγραφος 1. Στις περιπτώσεις στις οποίες οι επιχειρήσεις είναι σε θέση να εκπληρώνουν τις εν λόγω υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής σύμφωνα με τους κανόνες σχετικά με τον ελάχιστο KTM, οι υποχρεώσεις καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορία. Πάνω από το όριο του μεριδίου αγοράς που καλύπτεται από την απαλλαγή κατά κατηγορία, ισχύουν κατ' αναλογία οι κατευθύνσεις που παρέχονται στις παραγράφους 337 έως 344 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.

#### 8.2.5.2. Υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής όσον αφορά τους διαύλους απευθείας πωλήσεων

- (346) Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής που επιβάλλονται από παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης σχετικά με τους όρους υπό τους οποίους οι αγοραστές των υπηρεσιών μπορούν να προσφέρουν αγαθά ή υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες στους διαύλους απευθείας πωλήσεων τους («στενή» ισοτιμία) υποχρεώνουν τους εν λόγω αγοραστές να μην ωθούν τους τελικούς χρήστες στην αλλαγή στον άμεσο δίαυλο προσφέροντας ευνοϊκότερους όρους (υποτιμολόγηση). Υπό ορισμένες προϋποθέσεις, κυρίως όταν ο ανταγωνισμός για την παροχή διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης είναι περιορισμένος, οι υποχρεώσεις «στενής» ισοτιμίας ενδέχεται να επιτρέπουν στους παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης να διατηρούν υψηλότερη τιμή για τις υπηρεσίες τους, με αποτέλεσμα υψηλότερες τιμές λιανικής για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες διαμεσολάβησης σε όλους τους διαύλους πωλήσεων. Για την αξιολόγηση αυτού του είδους περιορισμού, οι σχετικοί παράγοντες περιλαμβάνουν τη θέση του προμηθευτή στην αγορά που επιβάλλει την υποχρέωση ισοτιμίας, το σχετικό μέγεθος των διαύλων απευθείας πωλήσεων που καλύπτονται από την υποχρέωση, τη δυνατότητα υποκατάστασης των άμεσων και έμμεσων διαύλων από τη σκοπιά των προμηθευτών αγαθών ή υπηρεσιών και των τελικών χρηστών, και την αξιολόγηση αν οι περιορισμοί επιβάλλονται από πολλαπλούς παρόχους υπηρεσιών διαμεσολάβησης (σωρευτικά αποτελέσματα).
- (347) Επιπλέον, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής όσον αφορά τους διαύλους απευθείας πωλήσεων ενδέχεται να παράγουν έμμεσα περιοριστικά αποτελέσματα ισοδύναμα με εκείνα που παράγουν οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής σε όλες τις πλατφόρμες. Καταρχήν, ένας αγοραστής διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης που υπόκειται σε υποχρέωση «στενής» ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής μπορεί να διαφοροποιεί τις προσφορές του

μεταξύ των ενδιάμεσων πλατφορμών που χρησιμοποιεί (χρήση πολλαπλών πλατφορμών). Ωστόσο, για να το πράξει, πρέπει να προσφέρει στους άμεσους διαύλους του όρους οι οποίοι δεν είναι ευνοϊκότεροι από τους όρους που προσφέρει στην «ακριβότερη» ενδιάμεση πλατφόρμα με την οποία έχει συνάψει συμφωνία ισοτιμίας άμεσων διαύλων. Ανάλογα με παράγοντες, όπως το μερίδιο των πωλήσεων που πραγματοποιούνται μέσω κάθε διαύλου, το κόστος χρήσης κάθε διαύλου και η ελαστικότητα της ζήτησης για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες διαμεσολάβησης μεταξύ των διαύλων πωλήσεων, ενδέχεται να μην υπάρχουν επαρκή κίνητρα για τους αγοραστές και τους παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης ώστε να προβαίνουν σε συμβιβασμούς σχετικά με την τιμή των εν λόγω υπηρεσιών και τους όρους υπό τους οποίους πραγματοποιείται μέσω της υπηρεσίας η διαμεσολάβηση για τα αγαθά ή τις υπηρεσίες. Το αποτέλεσμα αυτό είναι γενικά πιθανότερο όταν πραγματοποιείται σημαντικό μερίδιο των πωλήσεων μέσω του άμεσου διαύλου και όταν οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής όσον αφορά τους άμεσους διαύλους επιβάλλονται από πολλαπλούς προμηθευτές.

- (348) Οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής που επιβάλλονται από τους παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης όσον αφορά τους διαύλους απευθείας πωλήσεων μπορεί να παράγουν αισθητά περιοριστικά αποτελέσματα όταν οι αγοραστές που αντιπροσωπεύουν σημαντικό μερίδιο της συνολικής ζήτησης για τις διαδικτυακές υπηρεσίες διαμεσολάβησης υπόκεινται σε τέτοιες υποχρεώσεις ή σε υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής σε όλες τις πλατφόρμες. Η Επιτροπή ή μια εθνική αρχή ανταγωνισμού ενδέχεται να πρέπει να προβεί σε παρόμοια αξιολόγηση, μετά την αξιολόγηση της ανάκλησης του ευεργετήματος του ΚΑΚΚΣ, όταν τα μερίδια αγοράς των σχετικών προμηθευτών είναι κάτω από το όριο του 30 %.

#### 8.2.5.3. Υποχρεώσεις ισοτιμίας σε σχέση με όρους μη λιανικής πώλησης

- (349) Υποχρεώσεις ισοτιμίας που επιβάλλονται από παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης στο προηγούμενο εμπορικό στάδιο σε σχέση με τους όρους υπό τους οποίους προσφέρονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες σε επιχειρήσεις που δεν είναι τελικοί χρήστες, καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορία. Αυτό το είδος υποχρέωσης είναι ικανό να λειτουργήσει ως αντικίνητρο για τον ανταγωνισμό μεταξύ των παρόχων διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης κατά τον ίδιο τρόπο όπως οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής και, ως εκ τούτου, εξακολουθεί να ισχύουν οι κατευθύνσεις που παρέχονται στις παραγράφους 337 έως 348 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών. Αυτό ισχύει ειδικότερα όταν δεν υπάρχει σημαντική διαφορά μεταξύ των τιμών ή άλλων όρων υπό τους οποίους προσφέρονται τα αγαθά ή υπηρεσίες διαμεσολάβησης σε επίπεδο προηγούμενου και λιανικού εμπορίου, όπως μπορεί να συμβαίνει όταν η διαμεσολάβηση αφορά τελικά αγαθά ή υπηρεσίες<sup>121</sup>. Ωστόσο, για την αξιολόγηση αυτού του είδους υποχρέωσης ισοτιμίας, είναι επίσης αναγκαίο να λαμβάνονται υπόψη οι συνθήκες του ανταγωνισμού σε επόμενο στάδιο του εμπορίου, δηλαδή μεταξύ των επιχειρήσεων που αγοράζουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες διαμεσολάβησης.
- (350) Αντιθέτως, οι υποχρεώσεις ισοτιμίας όσον αφορά τους όρους υπό τους οποίους αγοράζονται τα αγαθά ή οι υπηρεσίες ως εισροές από κατασκευαστές, χονδρεμπόρους ή λιανοπωλητές δεν επηρεάζουν άμεσα τους όρους υπό τους οποίους

<sup>121</sup> Σε ορισμένες περιπτώσεις, η υποχρέωση ισοτιμίας μπορεί να αναφέρεται σε όρους που προσφέρονται σε επόμενο στάδιο εμπορίου και στο στάδιο λιανικής πώλησης.

οι εν λόγω επιχειρήσεις ανταγωνίζονται στο επόμενο στάδιο του εμπορίου. Ως εκ τούτου, οι κατευθύνσεις που παρέχονται για την αξιολόγηση των υποχρεώσεων ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής είναι λιγότερο πιθανό να έχουν σημασία. Ο βασικός προβληματισμός που συνδέεται με τις υποχρεώσεις ισοτιμίας όσον αφορά τους όρους υπό τους οποίους αγοράζονται αγαθά ή υπηρεσίες ως εισροές είναι ότι μπορούν να μειώσουν τα κίνητρα των προμηθευτών εισροών ως προς την άσκηση του ανταγωνισμού και, ως εκ τούτου, να αυξήσουν τις τιμές των εισροών. Στους σχετικοί παράγοντες για την αξιολόγηση συγκαταλέγεται το σχετικό μέγεθος και η ισχύς στην αγορά του προμηθευτή και του αγοραστή που συμφωνούν ως προς την υποχρέωση ισοτιμίας, το μερίδιο της σχετικής αγοράς που καλύπτεται από παρόμοιες υποχρεώσεις και το κόστος της εν λόγω εισροής σε σχέση με το συνολικό κόστος των αγοραστών.

#### 8.2.5.4. Αξιολόγηση βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3

- (351) Όταν οι υποχρεώσεις ισοτιμίας παράγουν αισθητά περιοριστικά αποτελέσματα, οι πιθανοί λόγοι για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας θα πρέπει να αξιολογούνται βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3. Η συνηθέστερη αιτιολόγηση για τη χρήση αυτών των υποχρεώσεων από τους παρόχους διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης είναι η αντιμετώπιση ενός προβλήματος παρασιτισμού. Για παράδειγμα, οι προμηθευτές μπορεί να μην έχουν κίνητρο να επενδύσουν στην ανάπτυξη της πλατφόρμας τους, στην παροχή υπηρεσιών πριν από την πώληση ή στην προώθηση της ζήτησης, αν τα οφέλη των επενδύσεων αυτών από την άποψη της αύξησης των πωλήσεων καταλήγουν σε ανταγωνιστικές πλατφόρμες ή διαύλους απευθείας πωλήσεων που μπορούν να προσφέρουν τα ίδια αγαθά ή υπηρεσίες υπό ευνοϊκότερους όρους.
- (352) Στους σχετικούς παράγοντες περιλαμβάνεται η αξιολόγηση αν οι επενδύσεις από τον πάροχο διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης παρέχουν αντικειμενικά οφέλη, δηλαδή αν προσφέρουν προστιθέμενη αξία για τους καταναλωτές· αν είναι πραγματικός και ουσιαστικός ο κίνδυνος παρασιτισμού και αν το συγκεκριμένο είδος και η έκταση της υποχρέωσης ισοτιμίας είναι απαραίτητα για να επιτευχθούν αντικειμενικά οφέλη. Το επίπεδο πιθανότητας παρασιτισμού πρέπει να είναι αρκετό ώστε να επηρεάζει σημαντικά τα κίνητρα για επενδύσεις στη διαδικτυακή υπηρεσία διαμεσολάβησης. Στοιχεία σχετικά με τον βαθμό στον οποίο οι χρήστες των υπηρεσιών διαμεσολάβησης χρησιμοποιούν πολλές πλατφόρμες έχουν ιδιαίτερη σημασία, παρότι είναι επίσης αναγκαίο να εξετάζεται αν η συμπεριφορά τους επηρεάζεται από τα αποτελέσματα των υποχρεώσεων ισοτιμίας. Σε περίπτωση που ο πάροχος διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης ή οι ανταγωνιστές του δραστηριοποιούνται σε άλλες συγκρίσιμες αγορές κάνοντας χρήση λιγότερο περιοριστικών υποχρεώσεων ισοτιμίας ή καθόλου, μπορεί να υποδηλώνει ότι οι υποχρεώσεις δεν είναι απαραίτητες. Όταν η παροχή διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης είναι ιδιαίτερα συγκεντρωμένη και παρουσιάζει σημαντικούς φραγμούς εισόδου, η ανάγκη προστασίας του ανταγωνισμού που εναπομένει ενδέχεται να υπερβαίνει τα πιθανά οφέλη αποδοτικότητας. Άλλες αιτιολογήσεις σχετικά με τα γενικά οφέλη που παρέχονται από τις πλατφόρμες συναλλαγών, όπως η συγκέντρωση των δαπανών προώθησης των προμηθευτών, η αυξημένη διαφάνεια των τιμών ή το μειωμένο κόστος συναλλαγών θα πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3 μόνον εάν ο πάροχος διαδικτυακών υπηρεσιών διαμεσολάβησης μπορεί να αποδείξει άμεση αιτιώδη συνάφεια μεταξύ του οφέλους που ζητείται και της χρήσης του συγκεκριμένου τύπου υποχρέωσης ισοτιμίας.

(353) Κατά κανόνα, οι υποχρεώσεις ισοτιμίας σε επίπεδο λιανικής όσον αφορά τα δίκτυα απευθείας πωλήσεων είναι πιθανότερο να πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Αυτό οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι τα περιοριστικά αποτελέσματά τους είναι γενικά λιγότερο σοβαρά από εκείνα των υποχρεώσεων ισοτιμίας σε όλες τις πλατφόρμες και, ως εκ τούτου, είναι πιθανότερο να αντισταθμίζονται από τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Επιπλέον, ο κίνδυνος παρασιτισμού από τους προμηθευτές αγαθών ή υπηρεσιών μέσω των διαύλων απευθείας πωλήσεων τους μπορεί να είναι υψηλότερος, καθώς οι εν λόγω προμηθευτές επιτυγχάνουν συνήθως υψηλότερο περιθώριο κέρδους ανά μονάδα για τις πωλήσεις στον δίαυλο απευθείας πωλήσεων τους σε σχέση με τις έμμεσες πωλήσεις.

#### 8.2.6. Τέλη αρχικής πρόσβασης

(354) Τα τέλη αρχικής πρόσβασης είναι πάγια τέλη που καταβάλλουν οι προμηθευτές στους διανομείς στο πλαίσιο μιας κάθετης σχέσης, στην αρχή ορισμένης περιόδου, για να αποκτήσουν πρόσβαση στο δίκτυο διανομής τους και ως αντίτιμο για τις υπηρεσίες που τους παρέχουν οι λιανοπωλητές. Η κατηγορία αυτή καλύπτει διάφορες πρακτικές, όπως τα τέλη τοποθέτησης (slotting allowances)<sup>122</sup>, τα λεγόμενα τέλη παραμονής (pay-to-stay fees)<sup>123</sup>, τα χρήματα που καταβάλλονται για την πρόσβαση στις εκστρατείες προώθησης του διανομέα κ.λπ. Το παρόν τμήμα παρέχει κατευθύνσεις για την αξιολόγηση των τελών αρχικής πρόσβασης σε ατομικές περιπτώσεις που υπερβαίνουν το όριο μεριδίου αγοράς που ορίζεται στο άρθρο 3 του ΚΑΚΚΣ.

(355) Τα τέλη αρχικής πρόσβασης μπορεί ενίοτε να οδηγήσουν σε αποκλεισμό των άλλων διανομέων από τον ανταγωνισμό. Για παράδειγμα, ένα υψηλό τέλος μπορεί να παρέχει κίνητρο στον προμηθευτή να διοχετεύει σημαντικό όγκο των πωλήσεων του μέσω ενός μόνο ή περιορισμένου αριθμού διανομέων προκειμένου να καλύψει το έξοδο του τέλους. Στην περίπτωση αυτή, τα τέλη αρχικής πρόσβασης μπορεί να έχουν το ίδιο αποτέλεσμα αποκλεισμού στα επόμενα στάδια της αγοράς όπως μια υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας. Για την αξιολόγηση της πιθανότητας του εν λόγω αρνητικού αποτελέσματος ισχύουν κατ' αναλογία οι κατευθύνσεις που αφορούν τις υποχρεώσεις αποκλειστικής προμήθειας (και ειδικότερα οι παράγραφοι 305 έως 310).

(356) Σε εξαιρετικές περιπτώσεις, τα τέλη αρχικής πρόσβασης μπορεί επίσης να οδηγήσουν σε αποκλεισμό από τον ανταγωνισμό σε προηγούμενο στάδιο του εμπορίου. Για παράδειγμα, αν ο διανομέας έχει ισχυρή διαπραγματευτική θέση ή όταν η χρήση των τελών αρχικής πρόσβασης είναι ευρέως διαδεδομένη, τα τέλη αυτά μπορεί να αυξήσουν τους φραγμούς εισόδου για μικρούς προμηθευτές. Για την αξιολόγηση της πιθανότητας του εν λόγω αρνητικού αποτελέσματος ισχύουν κατ' αναλογία οι κατευθύνσεις που αφορούν τις υποχρεώσεις για την προώθηση συγκεκριμένου σήματος (και ειδικότερα οι παράγραφοι 284 έως 293 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών). Κατά την αξιολόγηση πρέπει επίσης να λαμβάνεται υπόψη αν ο εν λόγω διανομέας πωλεί ανταγωνιστικά προϊόντα με το δικό του εμπορικό σήμα. Στην περίπτωση αυτή, ενδέχεται επίσης να προκύψουν οριζόντια

<sup>122</sup> Πάγια τέλη που καταβάλλουν οι κατασκευαστές στους λιανοπωλητές για να αποκτήσουν πρόσβαση στα ράφια του καταστήματός τους.

<sup>123</sup> Εφάπαξ ποσό που καταβάλλεται για να εξασφαλισθεί η παραμονή ενός υπάρχοντος προϊόντος στα ράφια για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

προβλήματα, με συνέπεια να μην εφαρμόζεται η απαλλαγή κατά κατηγορία, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 4 του ΚΑΚΚΣ (βλ. τμήμα 4.4.3. των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών).

- (357) Πέραν του ενδεχόμενου αποκλεισμού, τα τέλη αρχικής πρόσβασης μπορεί να αμβλύνουν τον ανταγωνισμό και να διευκολύνουν τις αθέμιτες συμπράξεις μεταξύ διανομέων. Είναι πιθανό να αυξήσουν τις τιμές που χρεώνει ο προμηθευτής για τα συμβατικά προϊόντα, δεδομένου ότι πρέπει να καλύψει τα έξοδα των εν λόγω τελών. Οι υψηλότερες τιμές προμήθειας μπορεί να περιορίσουν τα κίνητρα των λιανοπωλητών να ανταγωνίζονται ως προς τις τιμές στην αγορά των επόμενων σταδίων, ενώ αυξάνονται τα κέρδη των διανομέων ως αποτέλεσμα των τελών πρόσβασης. Ο εν λόγω περιορισμός του ανταγωνισμού μεταξύ διανομέων με τη σωρευτική χρήση τελών αρχικής πρόσβασης κατά κανόνα απαιτεί να είναι ιδιαίτερα συγκεντρωμένη η αγορά διανομής.
- (358) Ωστόσο, η χρήση τελών αρχικής πρόσβασης μπορεί σε πολλές περιπτώσεις να συμβάλει στην ορθολογική παραχώρηση χώρου στα ράφια για νέα προϊόντα. Όταν οι προμηθευτές θέτουν σε κυκλοφορία νέα προϊόντα, οι διανομείς έχουν συχνά λιγότερες πληροφορίες από τους προμηθευτές σχετικά με το δυναμικό επιτυχίας των νέων προϊόντων που εισάγονται στην αγορά και, ως εκ τούτου, η ποσότητα των προϊόντων προς πώληση μπορεί να μην είναι η καλύτερη δυνατή. Τα τέλη αρχικής πρόσβασης μπορεί να χρησιμοποιηθούν για να περιοριστεί αυτή η ασυμμετρία στην πληροφόρηση μεταξύ προμηθευτών και διανομέων, επιτρέποντας ρητά στους προμηθευτές να ανταγωνίζονται για τον χώρο στα ράφια. Ο διανομέας μπορεί έτσι να έχει εκ των προτέρων μια προειδοποίηση σχετικά με τα προϊόντα που είναι πιθανότερο να έχουν επιτυχία, εφόσον ο προμηθευτής θα συμφωνήσει, κατά κανόνα, να καταβάλει τέλος αρχικής πρόσβασης μόνον αν θεωρεί ότι η πιθανότητα αποτυχίας της κυκλοφορίας του προϊόντος είναι μικρή.
- (359) Επιπλέον, λόγω της ασυμμετρίας στην πληροφόρηση που αναφέρθηκε στην προηγούμενη παράγραφο, οι προμηθευτές μπορεί να έχουν συμφέρον να επωφεληθούν ανέξοδα από τις προσπάθειες προώθησης των διανομέων προκειμένου να κυκλοφορήσουν στην αγορά προϊόντα που δεν είναι τα καλύτερα δυνατά. Αν ένα προϊόν δεν γνωρίζει επιτυχία, οι διανομείς θα καταβάλουν μέρος του κόστους της αποτυχίας αυτής. Με τη χρήση των τελών αρχικής πρόσβασης μπορεί να αποτραπεί αυτός ο παρασιτισμός, μεταθέτοντας τον κίνδυνο αποτυχίας του προϊόντος στους προμηθευτές, και συμβάλλοντας έτσι στον καλύτερο δυνατό ρυθμό κυκλοφορίας νέων προϊόντων.

#### 8.2.7. Συμφωνίες διαχείρισης κατά κατηγορία

- (360) Οι συμφωνίες διαχείρισης κατά κατηγορία είναι συμφωνίες με τις οποίες, στο πλαίσιο συμφωνίας διανομής, ο διανομέας αναθέτει στον προμηθευτή (τον «αρχηγό της κατηγορίας») την εμπορία μιας κατηγορίας προϊόντων τα οποία περιλαμβάνουν κατά κανόνα όχι μόνο προϊόντα του προμηθευτή, αλλά και προϊόντα των ανταγωνιστών του. Με τον τρόπο αυτό, ο «αρχηγός της κατηγορίας» είναι σε θέση να επηρεάζει, για παράδειγμα, την τοποθέτηση και την προώθηση των προϊόντων στο κατάστημα, καθώς και την επιλογή προϊόντων προς πώληση. Οι συμφωνίες διαχείρισης κατά κατηγορία καλύπτονται από την απαλλαγή κατά κατηγορία όταν τα μερίδια αγοράς του «αρχηγού της κατηγορίας» και του διανομέα δεν υπερβαίνουν το 30 %, και υπό την προϋπόθεση ότι η συμφωνία αυτή δεν περιλαμβάνει περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας, για παράδειγμα περιορισμούς της ικανότητας του διανομέα

να καθορίζει την τιμή πώλησής του κατά την έννοια του άρθρου 4 στοιχείο α) του ΚΑΚΚΣ.

- (361) Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι συμφωνίες διαχείρισης κατά κατηγορία δεν δημιουργούν προβλήματα σύμφωνα με το άρθρο 101. Ωστόσο, μπορεί ενίοτε να στρεβλώνουν τον ανταγωνισμό μεταξύ των προμηθευτών και να καταλήγουν σε αποκλεισμό των άλλων προμηθευτών από τον ανταγωνισμό, όταν ο «αρχηγός της κατηγορίας» είναι σε θέση, λόγω της επιρροής του στις αποφάσεις που λαμβάνει ο διανομέας όσον αφορά την εμπορία, να περιορίζει ή να υπονομεύει τη διανομή προϊόντων ανταγωνιστών προμηθευτών.
- (362) Γενικά, οι διανομείς δεν έχουν συμφέρον να περιοριστεί η επιλογή των προϊόντων τους. Ωστόσο, μπορεί να έχουν κίνητρα αποκλεισμού ορισμένων προμηθευτών, ειδικά όταν ο διανομέας πωλεί επίσης ανταγωνιστικά προϊόντα με δικό του σήμα. Για την αξιολόγηση αυτού του αποκλεισμού σε προηγούμενα στάδια της αγοράς ισχύουν κατ' αναλογία οι κατευθύνσεις που αφορούν τις υποχρεώσεις για την προώθηση συγκεκριμένου σήματος (και ειδικότερα οι παράγραφοι 284 έως 293 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών). Ειδικότερα, η αξιολόγηση αυτή πρέπει να λαμβάνει υπόψη, αφενός, την κάλυψη της αγοράς των συμφωνιών διαχείρισης κατά κατηγορία και την πιθανή σωρευτική χρήση τέτοιων συμφωνιών και, αφετέρου, τη θέση των ανταγωνιζόμενων προμηθευτών και του διανομέα στην αγορά.
- (363) Επιπλέον, οι συμφωνίες διαχείρισης κατά κατηγορία μπορεί να διευκολύνουν τις αθέμιτες συμπράξεις μεταξύ διανομέων, όταν ο ίδιος προμηθευτής ο οποίος ενεργεί ως αρχηγός κατηγορίας για όλους ή τους περισσότερους από τους ανταγωνιζόμενους διανομείς σε μια αγορά και παρέχει στους διανομείς αυτούς ένα κοινό σημείο αναφοράς για τις αποφάσεις τους όσον αφορά την εμπορία.
- (364) Οι συμφωνίες διαχείρισης κατά κατηγορία μπορεί επίσης να διευκολύνουν τις αθέμιτες συμπράξεις μεταξύ προμηθευτών, αυξάνοντας τις ευκαιρίες για ανταλλαγή, μέσω των λιανοπωλητών, ευαίσθητων πληροφοριών σχετικά με την αγορά, όπως για παράδειγμα σχετικά με τη μελλοντική τιμολόγηση, τα σχέδια προώθησης ή τις διαφημιστικές εκστρατείες. Ο ΚΑΚΚΣ δεν καλύπτει αυτές τις άμεσες ανταλλαγές πληροφοριών μεταξύ ανταγωνιστών, βλ. παράγραφο 83 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών.
- (365) Ωστόσο, η χρήση των συμφωνιών διαχείρισης κατά κατηγορία μπορεί επίσης να οδηγήσει σε βελτίωση της αποτελεσματικότητας. Οι συμφωνίες αυτές μπορεί να επιτρέψουν στους διανομείς να αποκτήσουν πρόσβαση στην εμπειρογνώσια εμπορικής προώθησης του προμηθευτή για μια ορισμένη ομάδα προϊόντων και να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας, καθώς εξασφαλίζουν την ταχεία και άμεση έκθεση στα ράφια της βέλτιστης ποσότητας προϊόντων. Γενικότερα, όσο οξύτερος είναι ο διασηματικός ανταγωνισμός και όσο μικρότερο είναι το κόστος αλλαγής προτιμήσεων για τους καταναλωτές, τόσο μεγαλύτερα είναι τα οικονομικά οφέλη από τη διαχείριση κατά κατηγορία.

#### 8.2.8. Δεσμευμένη πώληση

- (366) Δεσμευμένη πώληση υπάρχει όταν οι πελάτες που αγοράζουν ένα προϊόν (δεσμεύον προϊόν) υποχρεώνονται επίσης να αγοράσουν και ένα άλλο, διαφορετικό προϊόν (δεσμευμένο προϊόν) από τον ίδιο προμηθευτή ή από κάποιον που υποδεικνύει ο τελευταίος. Οι δεσμευμένες πωλήσεις μπορεί να συνιστούν κατάχρηση κατά την



έννοια του άρθρου 102<sup>124</sup>. Επίσης μπορεί να συνιστούν κάθετο περιορισμό κατά την έννοια του άρθρου 101, εφόσον προκύπτει υποχρέωση προώθησης συγκεκριμένου σήματος (βλ. παραγράφους 281 έως 302 των παρουσών κατευθυντήριων γραμμών) για το δεσμευμένο προϊόν. Οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές αναφέρονται μόνο στην τελευταία αυτή περίπτωση.

- (367) Τι πρέπει να θεωρηθεί ως διαφορετικό προϊόν προσδιορίζεται πρώτα από όλα από τη ζήτηση των πελατών. Δύο προϊόντα είναι διαφορετικά εάν, όταν δεν υπάρχουν δεσμευμένες πωλήσεις, σημαντικός αριθμός πελατών θα αγόραζε ή θα είχε αγοράσει το δεσμευμένο προϊόν χωρίς να αγοράσει και το δεσμευμένο από τον ίδιο προμηθευτή, ώστε να είναι δυνατή η αυτόνομη παραγωγή τόσο του δεσμευόντος ως όσο και του δεσμευμένου προϊόντος<sup>125</sup>. Μεταξύ των στοιχείων που αποδεικνύουν ότι δύο προϊόντα είναι διαφορετικά περιλαμβάνονται οι άμεσες αποδείξεις ότι οι πελάτες, αν έχουν δυνατότητα επιλογής, αγοράζουν το δεσμευμένο και το δεσμευμένο προϊόν χωριστά από διαφορετικές πηγές εφοδιασμού, ή έμμεσες αποδείξεις, όπως η παρουσία στην αγορά επιχειρήσεων ειδικευμένων στην παραγωγή ή την πώληση του δεσμευμένου προϊόντος χωρίς το δεσμευμένο προϊόν<sup>126</sup>, είτε στοιχεία που υποδηλώνουν ότι οι επιχειρήσεις με μικρή ισχύ στην αγορά, ιδίως σε ανταγωνιστικές αγορές, έχουν την τάση να μη δεσμεύουν ή να μην ομαδοποιούν τα σχετικά προϊόντα. Παραδείγματος χάρη, καθώς οι πελάτες θέλουν να αγοράζουν υποδήματα μαζί με τα κορδόνια, και δεν είναι πρακτικά συμφέρον για τους διανομείς να προσθέτουν στα καινούργια υποδήματα κορδόνια της επιλογής τους, έχει καταστεί εμπορική συνήθεια για τους κατασκευαστές υποδημάτων να προμηθεύουν υποδήματα μαζί με τα κορδόνια τους. Συνεπώς, η πώληση υποδημάτων με κορδόνια δεν αποτελεί δεσμευμένη πώληση.
- (368) Οι δεσμευμένες πωλήσεις μπορεί να οδηγήσουν σε αποκλεισμό του ανταγωνισμού στη δεσμευμένη αγορά, στη δεσμεύουσα αγορά ή και στις δύο ταυτόχρονα. Ο αποκλεισμός αυτός εξαρτάται από το ποσοστό της δέσμευσης επί των συνολικών πωλήσεων στην αγορά του δεσμευμένου προϊόντος. Για να προσδιοριστεί πότε ο αποκλεισμός μπορεί να θεωρηθεί αισθητός βάσει του άρθρου 101, παράγραφος 1, μπορεί να εφαρμοστεί η ανάλυση όσον αφορά την προώθηση ενός συγκεκριμένου σήματος. Οι δεσμευμένες πωλήσεις συνεπάγονται τουλάχιστον μία μορφή επιβολής όρων ως προς τις ποσότητες στον αγοραστή όσον αφορά το δεσμευμένο προϊόν. Όταν επιπλέον συμφωνείται ρήτρα μη άσκησης ανταγωνισμού όσον αφορά το δεσμευμένο προϊόν, αυτό αυξάνει το ενδεχόμενο αποκλεισμού στην αγορά του τελευταίου. Οι δεσμευμένες πωλήσεις μπορεί να οδηγήσουν σε άμβλυνση του ανταγωνισμού για τους πελάτες που ενδιαφέρονται να αγοράσουν το δεσμευμένο προϊόν αλλά όχι το δεσμευμένο. Αν ο αριθμός των πελατών που αγοράζουν μόνο το δεσμευμένο προϊόν δεν είναι αρκετός για να υποστηρίξουν τους ανταγωνιστές του προμηθευτή στη δεσμευμένη αγορά, οι δεσμευμένες πωλήσεις μπορεί να εκθέσουν τους πελάτες αυτούς σε αύξηση των τιμών. Αν το δεσμευμένο προϊόν αποτελεί σημαντικό συμπληρωματικό προϊόν για τους πελάτες του δεσμευόντος προϊόντος, η

<sup>124</sup> Απόφαση στην υπόθεση C-333/94 P, *Tetra pak κατά Επιτροπής*, EU:C:1996:436, σκέψη 37. Βλ. επίσης την ανακοίνωση της Επιτροπής - Κατευθύνσεις σχετικά με τις προτεραιότητες της Επιτροπής κατά τον έλεγχο της εφαρμογής του άρθρου 82 της συνθήκης ΕΚ σε καταχρηστικές συμπεριφορές αποκλεισμού που υιοθετούν δεσπόζουσες επιχειρήσεις, EE C 45 της 24.2.2009, σ. 7.

<sup>125</sup> Απόφαση στην υπόθεση T-201/04, *Microsoft κατά Επιτροπής*, EU:T:2007:289, σκέψεις 917, 921 και 922.

<sup>126</sup> Απόφαση στην υπόθεση T-30/89, *Hilti κατά Επιτροπής*, EU:T:1991:70, σκέψη 67.

μείωση του αριθμού εναλλακτικών προμηθευτών για το δεσμευμένο προϊόν και ως εκ τούτου η περιορισμένη διαθεσιμότητα του εν λόγω προϊόντος μπορεί να καταστήσουν δυσκολότερη την είσοδο μόνο στην αγορά του δεσμευόντος προϊόντος

- (369) Επιπλέον, οι δεσμευμένες πωλήσεις μπορεί να οδηγήσουν άμεσα στη διαμόρφωση των τιμών σε επίπεδο υψηλότερο από αυτό που αντιστοιχεί στις συνθήκες του ανταγωνισμού, ιδίως σε τρεις περιπτώσεις. Πρώτον, αν το δεσμευόν και το δεσμευμένο προϊόν είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθούν σε διάφορες αναλογίες ως εισροές σε μια διαδικασία παραγωγής, οι πελάτες μπορεί να αντιδράσουν σε αύξηση της τιμής του δεσμευόντος προϊόντος και να αυξήσουν τη ζήτησή τους για το δεσμευμένο προϊόν μειώνοντάς την για το δεσμευόν. Δεσμεύοντας τα δύο προϊόντα, ο προμηθευτής μπορεί να επιδιώκει την αποφυγή αυτής της υποκατάστασης ώστε να μπορέσει να αυξήσει τις τιμές του. Δεύτερον, όταν η δεσμευμένη πώληση επιτρέπει την άσκηση διακρίσεων ως προς τις τιμές ανάλογα με τη χρήση του δεσμευόντος προϊόντος εκ μέρους του πελάτη, παραδείγματος χάρη δεσμεύοντας την πώληση φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων με την αγορά περιεκτών μελάνης (metering). Τρίτον, όταν σε περίπτωση μακροχρόνιων συμβάσεων ή σε περίπτωση αγορών εξαρτημάτων και ανταλλακτικών μετά την πώληση αρχικού εξοπλισμού με μακρά διάρκεια ζωής, είναι δυσχερές για τους πελάτες να εκτιμήσουν τις επιπτώσεις της εν λόγω δεσμευμένης πώλησης.
- (370) Οι δεσμευμένες πωλήσεις τυγχάνουν απαλλαγής βάσει του κανονισμού απαλλαγής κατά κατηγορία όταν το μερίδιο αγοράς του προμηθευτή τόσο στην αγορά του δεσμευμένου όσο και του δεσμευόντος προϊόντος, καθώς και το μερίδιο αγοράς του αγοραστή στις σχετικές αγορές των προηγούμενων σταδίων, δεν υπερβαίνουν το 30 %. Μπορεί να συνδυάζονται με άλλους κάθετους περιορισμούς οι οποίοι δεν είναι ιδιαίτερα σοβαροί δυνάμει του εν λόγω κανονισμού, όπως η υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού ή η επιβολή όρων ως προς τις ποσότητες όσον αφορά το δεσμευόν προϊόν ή η υποχρέωση αποκλειστικής προμήθειας. Το υπόλοιπο του παρόντος τμήματος παρέχει οδηγίες για την εκτίμηση των δεσμευμένων πωλήσεων σε ατομικές περιπτώσεις όταν το μερίδιο αγοράς υπερβαίνει το προβλεπόμενο όριο.
- (371) Είναι προφανές ότι η θέση που κατέχει ο προμηθευτής στην αγορά του δεσμευόντος προϊόντος είναι ιδιαίτερα σημαντική για την εκτίμηση των πιθανών αποτελεσμάτων που αντιβαίνουν στον ανταγωνισμό. Εν γένει, αυτό το είδος της συμφωνίας επιβάλλεται από τον προμηθευτή. Η βαρύτητα του προμηθευτή στην αγορά του δεσμευόντος προϊόντος είναι ο βασικός λόγος για τον οποίο δεν είναι ενδεχομένως εύκολο για τον αγοραστή να αρνηθεί μια υποχρέωση δεσμευμένης πώλησης.
- (372) Για την εκτίμηση της ισχύος στην αγορά του προμηθευτή, σημασία έχει η θέση των ανταγωνιστών του στην αγορά του δεσμευόντος προϊόντος. Εφόσον υπάρχει ικανός αριθμός ανταγωνιστών με επαρκή ισχύ, δεν θεωρείται πιθανό να υπάρξουν αποτελέσματα αντιβαίνοντα στον ανταγωνισμό, καθώς οι αγοραστές έχουν επαρκείς εναλλακτικές δυνατότητες να αγοράσουν το δεσμευόν προϊόν χωρίς το δεσμευμένο προϊόν, εκτός αν άλλοι προμηθευτές εφαρμόζουν παρόμοιες συμφωνίες δεσμευμένων πωλήσεων. Επιπλέον, οι φραγμοί εισόδου στην αγορά του δεσμευόντος προϊόντος είναι κρίσιμοι για την αξιολόγηση της θέσης που κατέχει στην αγορά ο προμηθευτής. Όταν οι δεσμευμένες πωλήσεις συνδυάζονται με υποχρέωση μη άσκησης ανταγωνισμού όσον αφορά το δεσμευόν προϊόν, η θέση του προμηθευτή ενισχύεται σημαντικά.
- (373) Η αγοραστική ισχύς είναι κρίσιμος παράγοντας, καθώς δεν είναι εύκολο να υποχρεωθούν σημαντικοί αγοραστές να αποδεχθούν δεσμευμένες πωλήσεις χωρίς να

επωφεληθούν τουλάχιστον εν μέρει από τις πιθανές βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας. Συνεπώς, οι δεσμευμένες πωλήσεις που δεν στηρίζονται στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας συνιστούν κυρίως κίνδυνο στην περίπτωση αγοραστών που δεν έχουν σημαντική αγοραστική ισχύ.

- (374) Όταν διαπιστώνονται αισθητά αποτελέσματα που αντιβαίνουν στον ανταγωνισμό, τίθεται το ζήτημα αν πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 101 παράγραφος 3. Μια υποχρέωση δεσμευμένων πωλήσεων μπορεί να συμβάλλει σε βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας χάρη στην κοινή παραγωγή ή την κοινή διανομή. Στην περίπτωση που το δεσμευμένο προϊόν δεν παράγεται από τον προμηθευτή, μπορεί επίσης να επιτευχθεί βελτίωση της αποτελεσματικότητας λόγω της αγοράς μεγάλων ποσοτήτων του δεσμευμένου προϊόντος εκ μέρους του προμηθευτή. Ωστόσο, οι δεσμευμένες πωλήσεις δεν μπορούν να τύχουν απαλλαγής βάσει του άρθρου 101 παράγραφος 3, εάν δεν αποδειχθεί ότι τουλάχιστον ένα μέρος αυτής της μείωσης του κόστους μετακυλίνεται στον καταναλωτή, πράγμα το οποίο δεν ισχύει κατά κανόνα όταν ο λιανοπωλητής έχει τη δυνατότητα να αγοράζει σε τακτική βάση τα ίδια ή αντίστοιχα προϊόντα με ίδιους ή καλύτερους όρους από εκείνους που προσφέρονται από τον προμηθευτή που εφαρμόζει την πρακτική δέσμευσης. Βελτίωση της αποτελεσματικότητας μπορεί επίσης να επιτευχθεί όταν οι δεσμευμένες πωλήσεις συμβάλλουν στην εξασφάλιση μιας ορισμένης ομοιομορφίας και τυποποίησης της ποιότητας [βλ. παράγραφο 14 στοιχείο η)]. Ωστόσο, πρέπει να αποδειχθεί ότι οι θετικές συνέπειες δεν θα ήταν δυνατόν να επιτευχθούν το ίδιο αποτελεσματικά με την επιβολή στον αγοραστή της υποχρέωσης να χρησιμοποιεί ή να μεταπωλεί προϊόντα που ικανοποιούν ορισμένες ελάχιστες προδιαγραφές ποιότητας, χωρίς να απαιτείται από τον αγοραστή να αγοράζει τα προϊόντα αυτά από τον προμηθευτή ή κάποιον άλλον που ορίζεται από αυτόν. Οι απαιτήσεις σχετικά με τις ελάχιστες προδιαγραφές ποιότητας δεν εμπίπτουν κανονικά στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 101 παράγραφος 1. Στην περίπτωση που ο προμηθευτής του δεσμευόντος προϊόντος επιβάλλει στον αγοραστή τους προμηθευτές από τους οποίους πρέπει να αγοράζει το δεσμευμένο προϊόν, για παράδειγμα επειδή δεν είναι δυνατόν να διαμορφωθούν ελάχιστες προδιαγραφές ποιότητας, και αυτή η πρακτική είναι επίσης πιθανό να μην εμπίπτει στο άρθρο 101 παράγραφος 1, ιδίως αν ο προμηθευτής του δεσμευόντος προϊόντος δεν αποκομίζει άμεσο (οικονομικό) όφελος από τον προσδιορισμό των προμηθευτών του δεσμευμένου προϊόντος.