

MELLÉKLET

A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE – Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról

TERVEZET

TARTALOMJEGYZÉK

1.	Bevezetés.....	6
1.1.	Az iránymutatás célja és felépítése	6
1.2.	A 101. cikk alkalmazhatósága a horizontális együttműködési megállapodásokra	8
1.2.1.	Bevezetés.....	8
1.2.2.	Vizsgálati keret.....	11
1.2.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés.....	12
1.2.4.	Versenykorlátozó cél.....	13
1.2.5.	Versenykorlátozó hatás	15
1.2.6.	Járulékos korlátozások	16
1.2.7.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés.....	16
1.2.8.	Olyan horizontális együttműködési megállapodások, amelyek általában nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá	17
1.3.	Kapcsolat más iránymutatásokkal és jogszabályokkal	19
2.	Kutatási-fejlesztési megállapodások	21
2.1.	Bevezetés.....	21
2.2.	Az érintett piacok	23
2.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés.....	23
2.3.1.	Főbb versenyjogi aggályok	23
2.3.2.	Versenykorlátozó cél.....	23
2.3.3.	Versenykorlátozó hatás	24
2.4.	A K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodások.....	27
2.4.1.	A „közös K+F” és a „fizetett K+F” közötti különbségtétel és a „K+F vonatkozásában történő szakosítás” fogalma	28
2.4.2.	A K+F-eredmények közös hasznosítása és a közös hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás fogalma	28
2.4.3.	Szellemi tulajdonhoz fűződő jogok átruházása vagy licenciába adása	30
2.5.	A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételei.....	30
2.5.1.	Hozzáférés a végeredményekhez	30
2.5.2.	Hozzáférés a már meglévő know-how-hoz.....	31

2.5.3.	A közös hasznosításhoz kapcsolódó feltételek	32
2.5.4.	Küszöbértékek, piaci részesedések és a mentesség időtartama	32
2.6.	Különösen súlyos és nem mentesülő korlátozások	41
2.6.1.	Különösen súlyos korlátozások.....	41
2.6.2.	Nem mentesülő korlátozások	43
2.7.	A K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonása.....	44
2.8.	A K+F csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső K+F megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése	47
2.8.1.	Hatékonyságnövekedés	47
2.8.2.	Nélkülözhetetlenség	47
2.8.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak.....	47
2.8.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	48
2.9.	Az értékelés időpontja.....	48
2.10.	Példa.....	49
3.	Gyártási megállapodások	52
3.1.	Bevezetés.....	52
3.2.	Az érintett piacok	53
3.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés.....	53
3.3.1.	Főbb versenyjogi aggályok	53
3.3.2.	Versenykorlátozó cél.....	54
3.3.3.	Versenykorlátozó hatás	55
3.4.	A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodások.....	59
3.4.1.	Szakosítási megállapodások.....	59
3.4.2.	A szakosítási megállapodások egyéb rendelkezései	60
3.4.3.	Közös forgalmazás és a „közös” fogalma a szakosítási csoportmentességi rendelet értelmében	61
3.4.4.	A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó szolgáltatások	62
3.4.5.	Versengő vállalkozások: tényleges vagy potenciális versenytársak	62
3.4.6.	Piaci részesedési küszöb és a mentesség időtartama.....	62
3.4.7.	Különösen súlyos korlátozások a szakosítási csoportmentességi rendeletben	63
3.4.8.	A szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonása..	64
3.5.	A szakosítási csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső gyártási megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése	65
3.5.1.	Hatékonyságnövekedés	65
3.5.2.	Nélkülözhetetlenség	66
3.5.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak.....	66

3.5.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	66
3.6.	Mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások	66
3.7.	Példa.....	70
4.	Beszerzési megállapodások.....	74
4.1.	Bevezetés.....	74
4.2.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés.....	75
4.2.1.	Főbb versenyjogi aggályok	75
4.2.2.	Versenykorlátozó cél.....	75
4.2.3.	Versenykorlátozó hatás	77
4.3.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés.....	81
4.3.1.	Hatékonyságnövekedés	81
4.3.2.	Nélkülözhetetlenség	82
4.3.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak.....	82
4.3.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	82
4.4.	Példa.....	83
5.	Értékesítési megállapodások	86
5.1.	Bevezetés.....	86
5.2.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés.....	87
5.2.1.	Főbb versenyjogi aggályok	87
5.2.2.	Versenykorlátozó cél.....	87
5.2.3.	Versenykorlátozó hatás	88
5.3.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés.....	90
5.3.1.	Hatékonyságnövekedés	90
5.3.2.	Nélkülözhetetlenség	91
5.3.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak.....	91
5.3.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	91
5.4.	Ajánlattételi konzorciumok.....	91
5.5.	Példa.....	94
6.	Információcsere.....	100
6.1.	Bevezetés.....	100
6.2.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés.....	101
6.2.1.	Bevezetés.....	101
6.2.2.	Az információcserével kapcsolatos főbb versenyjogi aggályok	103
6.2.3.	A kicserélt információk jellegéről.....	104
6.2.4.	Az információcsere sajátosságai	109

6.2.5.	Piaci jellemzők	114
6.2.6.	Versenykorlátozó cél	115
6.2.7.	Versenykorlátozó hatás	116
6.3.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	117
6.3.1.	Hatékonyságnövekedés	117
6.3.2.	Nélkülözhetetlenség	118
6.3.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	118
6.3.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	118
6.4.	Példa	118
7.	Szabványosítási megállapodások	121
7.1.	Bevezetés	121
7.2.	Az érintett piacok	121
7.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	122
7.3.1.	Főbb versenyjogi aggályok	122
7.3.2.	Versenykorlátozó cél	124
7.3.3.	Versenykorlátozó hatás	125
7.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	132
7.4.1.	Hatékonyságnövekedés	132
7.4.2.	Nélkülözhetetlenség	133
7.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	134
7.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	134
7.5.	Példa	135
8.	Szabványfeltételek	136
8.1.	Fogalommeghatározások	136
8.2.	Az érintett piacok	137
8.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	137
8.3.1.	Főbb versenyjogi aggályok	137
8.3.2.	Versenykorlátozó cél	137
8.3.3.	Versenykorlátozó hatás	138
8.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	139
8.4.1.	Hatékonyságnövekedések	139
8.4.2.	Nélkülözhetetlenség	139
8.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	140
8.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	140
8.5.	Példa	140

9.	Fenntarthatósági megállapodások	142
9.1.	Bevezetés.....	142
9.2.	Olyan fenntarthatósági megállapodások, amelyek nem vetnek fel versenyjogi aggályokat	144
9.3.	A fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelése	145
9.3.1.	Általános elvek.....	145
9.3.2.	Fenntarthatósági szabványosítási megállapodások	146
9.4.	A fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése	150
9.4.1.	Hatékonyságnövekedés	150
9.4.2.	Nélkülözhetetlenség	150
9.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak.....	152
9.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	157
9.5.	A hatóságok bevonása.....	157
9.6.	Példa.....	158

1. BEVEZETÉS

1.1. Az iránymutatás célja és felépítése

1. Ezen iránymutatás¹ célja, hogy jogbiztonságot teremtsen azáltal, hogy segíti a vállalkozásokat horizontális együttműködési megállapodásaiknak az uniós versenyszabályok szerinti értékelésében, miközben biztosítja a verseny hatékony védelmét. Célja továbbá az is, hogy megkönnyítse a vállalkozások számára a gazdaságilag kívánatos együttműködést, és hogy ezen együttműködés révén hozzájáruljanak például a zöld és digitális átálláshoz, valamint a belső piac rezilienciájának erősítéséhez².
2. Az iránymutatás meghatározza a horizontális együttműködési megállapodásoknak és összehangolt magatartásoknak az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke* (a továbbiakban: 101. cikk) szerinti értékelésének elveit, és elemzési keretet biztosít a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusaihoz:
 - kutatási-fejlesztési megállapodások, ideértve az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatási-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 2022. december [...]i (EU) [...] bizottsági rendelet (a továbbiakban: a *K+F csoportmentességi rendelet*) alkalmazásáról szóló útmutatót (2. fejezet),
 - gyártási megállapodások, ideértve az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 2022. december [...]i (EU) [...] bizottsági rendelet (a továbbiakban: *szakosítási csoportmentességi rendelet*) alkalmazásáról szóló útmutatót (3. fejezet),
 - beszerzési megállapodások (4. fejezet),
 - értékesítési megállapodások (5. fejezet),
 - információcsere (6. fejezet),
 - szabványosítási megállapodások (7. fejezet),
 - szabványfeltételek (8. fejezet).
3. Emellett, mivel a Bizottság elkötelezte magát az Európai Unió zöld megállapodása³ célkitűzéseinek elérése mellett, ez az iránymutatás útmutatót nyújt arra vonatkozóan, hogy miként fogják értékelni a leggyakoribb horizontális együttműködési megállapodásokat a 101. cikk alapján, amennyiben e megállapodások fenntarthatósági célkitűzéseket követnek (9. fejezet).

¹ Ezen iránymutatás a következő dokumentum helyébe lép: A Bizottság közleménye – Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról (HL C 11., 2011.1.14., 1. o.).

² Lásd még: A Bizottság közleménye, „A 2020. évi új iparstratégia frissítése: Erősebb egységes piac kiépítése Európa fellendülése érdekében”, 2021. május 5., COM(2021) 350 final.

* 2009. december 1-jei hatállyal az EK-Szerződés 81. cikke helyébe az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban: Szerződés) 101. cikke lépett. E két cikk lényegében azonos. Ezen iránymutatás alkalmazásában a Szerződés 101. cikkére történő hivatkozásokat szükség esetén az EK-Szerződés 81. cikkére történő hivatkozásokként kell érteni. A Szerződés bizonyos terminológiai változásokat is bevezetett, például a „Közösség” helyébe az „Unió”, a „közös piac” helyébe pedig a „belső piac” kifejezés lépett. Ezen iránymutatás a Szerződés terminológiáját követi.

³ A Bizottság közleménye, Az európai zöld megállapodás, COM(2019) 640 final.

4. Lévén, hogy a horizontális együttműködés típusai és kombinációi, valamint azok a piaci körülmények, amelyek között az ilyen együttműködés folyik, nagyfokú változatosságot mutatnak, nehézségekbe ütközik minden lehetséges forgatókönyvre egyedi útmutatást adni. Ez az iránymutatás nem minősül automatikusan alkalmazandó „ellenőrzőlistának”. Minden esetet az adott tényállás alapján kell értékelni.
5. Ez az iránymutatás az árukra, a szolgáltatásokra és a technológiákra vonatkozó horizontális együttműködési megállapodásokra alkalmazandó.
6. A horizontális együttműködési megállapodások összekapcsolhatják az együttműködés különböző szakaszait, például a kutatást és fejlesztést (K+F) és az annak eredményeként történő gyártást és/vagy értékesítést. Az ilyen megállapodások szintén ezen iránymutatás hatálya alá tartoznak. Amikor ezt az iránymutatást ilyen integrált együttműködés elemzésére használják, főszabályként az együttműködés különböző részeire vonatkozó minden fejezet irányadó. Azonban annak értékeléséhez, hogy egy bizonyos magatartást rendesen versenykorlátozó célúnak vagy hatásúnak tartanak-e, az integrált együttműködés „súlypontjának” tekintendő részre vonatkozó fejezet irányadó az egész együttműködésre nézve.
7. Különösen két tényező lényeges az integrált együttműködés súlypontjának a megállapításához: először is a megállapodás kiindulópontja, másodsor pedig a különböző egyesített funkciók integrációjának foka. Bár nem lehetséges olyan pontos és egyértelmű szabályt meghatározni, amely minden esetre és minden lehetséges kombinációra érvényes, az összegyűjtött tapasztalatok alapján általánosságban megállapítható, hogy:
 - egy közös K+F-et és az eredmény közös gyártását magában foglaló horizontális együttműködési megállapodás súlypontja például rendes körülmények között a közös K+F, ha a közös gyártásra csak akkor kerül sor, ha a közös K+F sikeres. Ez azt jelenti, hogy a közös K+F eredményei döntő fontosságúak az azt követő közös gyártás szempontjából. Ebben az esetben a K+F megállapodásokról szóló fejezetben található iránymutatás az irányadó. A súlypont értékelése másként alakul, ha a gyártás területén mindenképpen, azaz a közös K+F-től függetlenül is teljes körű megállapodás jött létre. Ez azt jelenti, hogy az ilyen megállapodásokat inkább közös gyártási megállapodásokként kell értékelni, és a gyártási megállapodásokról szóló fejezetben foglalt iránymutatás érvényesül. Ha a megállapodás teljes integrációt ír elő a gyártás területén, és egyes K+F tevékenységeknek csak részleges integrációját, az együttműködés súlypontja szintén a közös gyártás lenne,
 - hasonlóképpen, a szakosítást és az eredmények közös értékesítését egyaránt magában foglaló horizontális együttműködési megállapodás súlypontja például rendes körülmények között a szakosítás, mivel a közös értékesítés csak a szakosítási tevékenységben való együttműködés miatt valósulhat meg,
 - a közös gyártást és a termékek közös értékesítését magában foglaló horizontális együttműködési megállapodás súlypontja szokásosan a közös gyártás lenne, mivel a közös értékesítés általában csak a közös gyártás fő tevékenységében való együttműködés miatt valósul meg.
8. A súlypontteszt csak ezen iránymutatás különböző fejezeteinek viszonyára alkalmazandó, nem a különböző csoportmentességi rendeletek közötti viszonyokra.

A csoportmentességi rendelet hatályát a saját rendelkezései határozzák meg. A K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodások tekintetében lásd a 2. fejezetet, a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodások tekintetében pedig a 3. fejezetet.

9. Az iránymutatás a következőképpen épül fel:

- Az első fejezet a bevezetés, amely azt a kontextust határozza meg, amelyben a 101. cikket alkalmazni kell a horizontális együttműködési megállapodásokra. Ez a fejezet tájékoztatást nyújt ezen iránymutatás és a horizontális együttműködési megállapodásokat érintő egyéb jogszabályok és iránymutatások közötti kapcsolatról is.
- A 2–8. fejezet iránymutatást ad a 101. cikk alapján történő önértékelés megkönnyítéséhez a leggyakoribb horizontális együttműködési megállapodások tekintetében. A 9. fejezet további iránymutatást nyújt arra az esetre, ha ezek a megállapodások fenntarthatósági célkitűzéseket követnek. A 2–9. fejezetben található iránymutatás kiegészíti az ebben a bevezetésben adott általánosabb iránymutatást. Ezért ajánlatos először mindig a bevezetést elolvasni, majd a konkrét fejezeteket áttekinteni.

1.2. A 101. cikk alkalmazhatósága a horizontális együttműködési megállapodásokra

1.2.1. Bevezetés

10. A 101. cikk egyik célja annak biztosítása, hogy a vállalkozások ne alkalmazzanak olyan horizontális együttműködési megállapodásokat, amelyek végső soron a fogyasztók kárára megakadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a versenyt.
11. A 101. cikk a vállalkozásokra és a vállalkozások társulásaira alkalmazandó. A vállalkozás fogalma magában foglal minden, személyi, materiális és immateriális elemekből álló, gazdasági tevékenységet végző jogalanyt, függetlenül e jogalany jogállásától és finanszírozásának módjától⁴. A vállalkozások társulása olyan szervezet, amelyen keresztül az azonos típusú vállalkozások összehangolják piaci magatartásukat⁵. Ez az iránymutatás a vállalkozások közötti horizontális együttműködési megállapodásokra és a vállalkozások társulásainak döntéseire vonatkozik.
12. Amennyiben az egyik vállalkozás meghatározó befolyást gyakorol a másik vállalkozás felett, egyetlen gazdasági egységet képeznek, ennél fogva ugyanazon vállalkozás részei⁶. Az ugyanazon vállalkozás részét képező vállalatok ezen iránymutatás alkalmazásában nem minősülnek versenytársaknak, még akkor sem, ha ugyanazonokon az érintett termék- és földrajzi piacokon tevékenykednek.

⁴ Lásd például: a Bíróság 2021. március 25-i ítélete, Deutsche Telekom kontra Bizottság, C-152/19 P, ECLI:EU:C:2021:238, 72. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

⁵ A MasterCard kontra Bizottság ügyben 2014. szeptember 11-én hozott ítélet (C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201) 76. pontja és a Léger főtanácsnok Wouters-ügyre vonatkozó, 2001. július 10-i indítványának (C-309/99, ECLI:EU:C:2001:390) 61. pontja értelmében.

⁶ Lásd például: a Bíróság 1996. október 24-i ítélete, Viho, C-73/95 P, EU:C:1996:405, 51. pont. Az anyavállalat által a leányvállalat magatartására gyakorolt meghatározó befolyás vélelmezhető a 100 %-os tulajdonban lévő leányvállalatok esetében, vagy ha az anyavállalat rendelkezik a leányvállalatai részvényeire fűződő összes szavazati joggal; lásd például: a Bíróság 2009. szeptember 10-i ítélete, Akzo, C-97/08 P, EU:C:2009:536, 60. és azt követő pontok; a Bíróság 2021. január 27-i ítélete, The Goldman Sachs Group Inc kontra Bizottság, C-595/18 P, EU:C:2021:73, 36. pont.

13. A 101. cikk (1) bekezdésének megsértéséért való felelősség megállapítása céljából a Bíróság kimondta, hogy az anyavállalatok és a közös vállalkozásuk egyetlen gazdasági egységet alkotnak, és így a versenyjog és az érintett piac(ok) tekintetében egyetlen vállalkozásnak minősülnek, amennyiben bizonyítást nyer, hogy a közös vállalkozás anyavállalatai meghatározó befolyást gyakorolnak e közös vállalkozásra⁷. Ezért, ha bebizonyosodik, hogy az anyavállalatok meghatározó befolyást gyakoroltak a közös vállalkozásra, a Bizottság jellemzően nem alkalmazza a 101. cikk (1) bekezdését az anyavállalat(ok) és a közös vállalkozás közötti megállapodásokra és összehangolt magatartásokra azo(ko)n az érintett piaco(ko)n folytatott tevékenységükkel kapcsolatban, ahol a közös vállalkozás működik. Mindazonáltal a Bizottság jellemzően a 101. cikk (1) bekezdését fogja alkalmazni a következő megállapodásokra:
- az anyavállalatok közötti, a közös vállalkozás létrehozására irányuló megállapodások,
 - az anyavállalatok közötti, a közös vállalkozás tevékenységi körének megváltoztatására irányuló megállapodások,
 - az anyavállalatok és a közös vállalkozás közötti, a közös vállalkozás tevékenységének termékkörén és földrajzi hatályán kívüli megállapodások, valamint
 - az anyavállalatok között a közös vállalkozás bevonása nélkül kötött megállapodásokra, még azon érintett piacot illetően is, ahol a közös vállalkozás tevékenykedik.
14. Az a tény, hogy egy közös vállalkozást és annak anyavállalatait egy bizonyos piacon ugyanazon vállalkozás részének tekintik, nem akadályozza meg, hogy az anyavállalatok az összes többi piacon függetlenek maradjanak⁸.
15. Ahhoz, hogy a 101. cikk alkalmazható legyen a horizontális együttműködésre, a versenytársak között összehangolásnak kell fennállnia, azaz: vállalkozások közötti megállapodásnak, vállalkozások társulása által hozott döntésnek vagy összehangolt magatartásnak.

*A horizontális együttműködés öltheti **megállapodás** formáját, amelynek keretében két vagy több vállalkozás kifejezi akarategyezségét az együttműködésre⁹. Az **összehangolt magatartás** a vállalkozások közötti egyeztetés olyan formája, amelynek során nem kötnek kifejezetten megállapodást, ám a kockázatokkal teli versenyt tudatosan helyettesítik a gyakorlati együttműködéssel¹⁰. Az összehangolt magatartás fogalma az érintett vállalkozások közötti egyeztetésen kívül az ilyen egyeztetést*

⁷ A Bíróság 2013. szeptember 26-i ítélete, EI du Pont de Nemours and Company, C-172/12 P, ECLI:EU:C:2013:601, 47. pont; a Bíróság 2017. szeptember 14-i ítélete, LG Electronics Inc. és Koninklijke Philips Electronics NV, C-588/15 P és C-622/15 P egyesített ügyek, ECLI:EU:C:2017:679, 71. és 76. pont.

⁸ A Bíróság 2017. szeptember 14-i ítélete, LG Electronics Inc. és Koninklijke Philips Electronics NV, C-588/15 P és C-622/15 P, EU:C:2017:679, 79. pont.

⁹ Lásd többek között: a Bíróság 2006. július 13-i ítélete, Bizottság kontra Volkswagen, C-74/04, EU:C:2006:460, 37. pont.

¹⁰ Lásd például: a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 26. pont; a Bíróság 1993. március 31-i ítélete, Facellulóz, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 és C-125/85–C-129/85, ECLI:EU:C:1993:120, 63. pont.

*követően folytatott piaci magatartást, valamint az e két tényező közötti okozati összefüggést is magában foglalja*¹¹.

16. Egy megállapodásnak, összehangolt magatartásnak vagy vállalkozások társulása döntésének fennállta önmagában nem jelenti azt, hogy a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozás valósul meg. A könnyebb áttekinthetőség érdekében ezen iránymutatásban a „megállapodás” eltérő utalás hiányában az összehangolt magatartásokat és a vállalkozások társulásai által hozott döntéseket is magában foglalja.
17. Horizontális együttműködési megállapodások köthetők tényleges vagy potenciális versenytársak között. Két vállalkozás akkor minősül tényleges versenytársnak, ha ugyanazon az érintett termék- vagy földrajzi piacon folytat tevékenységet. Valamely vállalkozás akkor tekintendő a másik potenciális versenytársának, ha – megállapodás hiányában – valószínű, hogy az első vállalkozás rövid időn belül¹² vállalja az azon érintett piacra való belépéshez szükséges kiegészítő beruházásokat vagy más szükséges átállási költségeket, amelyen az utóbbi vállalkozás tevékenykedik. Ennek az értékelésnek valóságos okokon kell alapulnia, a piacra történő belépés pusztán elméleti lehetősége nem elégséges¹³. Amennyiben ez az iránymutatás versenytársakra hivatkozik, az alatt eltérő rendelkezés hiányában mind a tényleges, mind a potenciális versenytársakat érteni kell.

Annak értékelése szempontjából, hogy egy vállalkozás egy másik vállalkozás potenciális versenytársának tekinthető-e, a következő megfontolások lehetnek relevánsak:

- *ha fennáll a vállalkozás azon egyértelmű szándéka és képessége, hogy rövid időn belül piacra lépjen, e piacra lépés pedig nem ütközik leküzdhetetlen akadályokba*¹⁴,
- *a vállalkozás megtette-e a megfelelő előkészítő intézkedéseket annak érdekében, hogy beléphessen az érintett piacra,*
- *a még nem aktív vállalkozás valós és konkrét lehetőségei e piachoz való csatlakozásra és egy vagy több másik vállalkozással való versengésre – a piacra lépés pusztán elméleti lehetősége nem elegendő,*
- *a piac szerkezete, valamint működését szabályozó gazdasági és jogi kontextus,*

¹¹ A Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, ECLI:EU:C:2015:184, 126. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

¹² Hogy mi minősül „rövid időnek”, az az adott eset jogi és gazdasági összefüggéseitől, tényállásától és különösen attól függ, hogy a szóban forgó vállalkozás részese-e horizontális együttműködési megállapodásnak, vagy pedig harmadik fél. Annak elemzésekor, hogy a megállapodásban részes felet a másik fél potenciális versenytársának kell-e tekinteni, a Bizottság általában hosszabb időszakot tekint „rövid időnek”, mint akkor, amikor azt elemzi, hogy egy harmadik fél mennyire jelenthet versenykényszert a megállapodásban részes felek vonatkozásában. Ahhoz, hogy egy harmadik fél potenciális versenytársnak minősüljön, a piacra lépésnek kellően gyorsan kell megtörténnie ahhoz, hogy a küszöbön álló lehetséges piacra lépés kényszert jelentsen a felek és más piaci szereplők magatartására nézve. Ezért mind a K+F, mind pedig a szakosítási csoportmentességi rendelet három évnél nem hosszabb időszakot tekint „rövid időnek”.

¹³ A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 37. és 38. pont.

¹⁴ A szabadságom léte önmagában nem tekinthető ilyen leküzdhetetlen akadállynak. Lásd: a Bíróság 2021. március 25-i ítélete, Lundbeck, C-591/16 P, EU:C:2021:243, 38. és 58–59. pont.

- *a piacon már jelen lévő vállalkozás felfogása releváns körülmény annak értékelése szempontjából, hogy versenyhelyzet áll-e fenn e gazdasági szereplő és valamely külső vállalkozás között, mivel ha ez utóbbi vállalkozást olyannak tekintik, mint amely potenciálisan beléphet a piacra, akkor e vállalkozás már önmagában a létezésénél fogva versenynyomást gyakorolhat az e piacon már jelen lévő gazdasági szereplőre,*
- *ha több olyan vállalkozás köt egymással megállapodást, amelyek a gyártási lánc ugyanazon szintjén működnek, és amelyek közül bizonyos vállalkozások nem voltak jelen az érintett piacon¹⁵.*

1.2.2. Vizsgálati keret

18. A 101. cikk alapján történő értékelés kétlépcsős. Az első lépés a 101. cikk (1) bekezdése alapján annak értékelése, hogy vállalkozások közötti megállapodásról van-e szó, az érinti-e a tagállamok közötti kereskedelmet, van-e versenykorlátozó célja, illetve tényleges vagy potenciális¹⁶ versenykorlátozó hatása.
19. A második lépés a 101. cikk (3) bekezdése alapján – amely csak akkor válik relevánssá, ha a megállapodást a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozónak találják – a megállapodás révén létrejött, a versenyt támogató előny meghatározása, és annak értékelése, hogy a versenyt támogató hatás jelentősebb-e a versenykorlátozó hatásnál¹⁷. A korlátozó és a versenyt támogató hatások mérlegelése kizárólag a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott kereten belül történhet¹⁸. Amennyiben a versenyt támogató hatások nem múlják felül a versenykorlátozást, a megállapodás a 101. cikk (2) bekezdésének rendelkezése alapján automatikusan semmis.
20. A 101. cikk nem alkalmazandó abban az esetben, ha a vállalkozások versenyellenes magatartását nemzeti szabályozás vagy olyan nemzeti jogi keret írja elő, amely kizárja az érintett vállalkozások részéről a versenyző magatartás bármilyen lehetőségét¹⁹. Ilyen helyzetekben a vállalkozások nem folytathatnak olyan önálló magatartást, amely akadályozhatja, korlátozhatja vagy torzíthatja a versenyt²⁰. Valamely horizontális együttműködési megállapodásnak közgazdasági szervek általi

¹⁵ Lásd például: a Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 36–58. pont.

¹⁶ A 101. cikk (1) bekezdése tiltja mind a tényleges, mind a potenciális versenyellenes hatást; lásd például: a Bíróság 1998. május 28-i ítélete, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 77. pont; a Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, 50. pont.

¹⁷ Lásd: a Bíróság 2009. október 6-i ítélete, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P és C-519/06 P, EU:C:2009:610, 95. pont.

¹⁸ Lásd a Törvényszék 2003. október 23-i ítélete, Van den Bergh Foods kontra Bizottság, T-65/98, EBHT 2003., II-04653. o., EU:T:2003:281, 107. pont; a Törvényszék 2001. szeptember 18-i ítélete, Métropole télévision (M6) és társai kontra Bizottság, T-112/99, EBHT 2001., II-02459. o., EU:T:2001:215, 74. pont; a Törvényszék 2006. május 2-i ítélete, O2 kontra Bizottság, T-328/03, EBHT 2006., II-01231. o., EU:T:2006:116, 69. és azt követő pontok.

¹⁹ Lásd: a Bíróság 2010. október 14-i ítélete, Deutsche Telekom, C-280/08, EU:C:2010:603, 80–81. pont. Ezt a lehetőséget megszorítóan értelmezték; lásd például: a Bíróság 1980. október 29-i ítélete, Van Landewyck, 209/78–215/78 és 218/78 egyesített ügyek, ECLI:EU:C:1980:248, 130–134. pont; a Bíróság 1997. november 11-i ítélete, Ladbroke Racing, C-359/95 P és C-379/95 P, EU:C:1997:531, 33. és azt követő pontok.

²⁰ A Bíróság 2003. szeptember 9-i ítélete, CIF, C-198/01, EU:C:2003:430, 54. és azt követő pontok.

ösztönzése nem jelenti azt, hogy a megállapodás a 101. cikk alapján megengedett²¹. A vállalkozások továbbra is a 101. cikk hatálya alá tartoznak, ha a nemzeti jog pusztán bátorítja őket vagy megkönnyíti számukra, hogy autonóm versenyellenes magatartást folytassanak. A közigazgatási szervek bizonyos esetekben horizontális együttműködési megállapodások megkötésére ösztönzik a vállalkozásokat, hogy önszabályozás révén érjenek el közcélokat.

1.2.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

1.2.3.1. A horizontális együttműködéssel kapcsolatos főbb versenyjogi aggályok

21. A horizontális együttműködési megállapodások jelentős gazdasági előnyöket, többek között fenntarthatósági előnyöket eredményezhetnek, különösen, ha egymást kiegészítő tevékenységek, készségek vagy eszközök kapcsolódnak össze. A horizontális együttműködés a kockázat megosztásának, a költségmegtakarításnak, a beruházások fokozásának, a know-how egyesítésének, a termékminőség és -választék javításának, valamint a gyorsabb innovációnak is eszköze lehet. Hasonlóképpen, a horizontális együttműködés eszköz lehet az ellátási láncok hiányosságainak és zavarainak kezelésére, illetve az egyes termékektől, szolgáltatásoktól és technológiáktól való függőség csökkentésére.
22. A horizontális együttműködési megállapodások azonban több módon is korlátozhatják a versenyt. A megállapodások például az érintett piacon a verseny csökkenéséhez, a felek közötti összejátszás kockázatához vezethetnek, vagy versenyellenes piaclezárással kapcsolatos aggodalmakra is okot adhatnak.

1.2.3.2. A verseny csökkenése az érintett piacon

23. A horizontális együttműködési megállapodások lehetséges hatása az, hogy a megállapodásban részt vevő felek között csökken a verseny. A versenytársak előnyhöz juthatnak a versenynyomás megállapodásból eredő csökkenéséből, így nyereségesnek ítélik az árak növelését, vagy hátrányosan befolyásolhatják a verseny többi paraméterét a piacon.
24. A megállapodás versenyszempontú értékelése tekintetében az bír jelentőséggel, hogy:
 - a megállapodásban részes felek magas piaci részesedéssel rendelkeznek-e,
 - tényleges vagy potenciális versenytársak-e,
 - a vevőknek elegendő lehetőségük van-e a beszállítók közötti váltásra,
 - a versenytársak várhatóan növelik-e kínálatukat, ha az árak emelkednek, és
 - a megállapodásban részes felek egyike fontos versenytényező-e.

1.2.3.3. Az összejátszás kockázata

25. A horizontális együttműködési megállapodás csökkentheti a felek döntéshozatali függetlenségét is, és ennek eredményeként növelheti annak valószínűségét, hogy összehangolják magatartásukat az összejátszást eredményező magatartás alapján elérhető végeredmény érdekében. Ugyanakkor az összehangolás könnyebbé, stabilabbá vagy hatékonyabbá válhat a korábban már összehangoltan fellépő felek számára, akár az összehangolás erőteljesebbé tétele, akár még magasabb árak

²¹ Lásd például: a Törvényszék 2006. december 13-i ítélete, FNCBV és társai kontra Bizottság (francia marhahús), T-217/03 és T-245/03, EU:T:2006:391, 92. pont.

elérhetővé tétele révén. A horizontális együttműködés például stratégiai információ felfedéséhez vezethet, ennél fogva növeli az együttműködés keretén belül vagy kívül a felek közötti összehangolás valószínűségét. Ezenfelül a felek jelentős közös költségviselést valósíthatnak meg (a felek közötti közös változó költségek aránya), így könnyebben hangolhatják össze a piaci árakat és a kibocsátást.

26. A megállapodás versenyszempontú értékelése tekintetében az bír jelentőséggel, hogy:
- a megállapodásban részes felek magas piaci részesedéssel rendelkeznek-e,
 - tényleges vagy potenciális versenytársak-e,
 - a piaci jellemzők elősegítik-e az összehangolást,
 - az együttműködés területe egy adott piacon a felek változó költségeinek nagy hányadát teszi-e ki, valamint
 - a feleknek az együttműködés területén jelentős mértékben összekapcsolják-e tevékenységeiket. Ez lehet a helyzet például akkor, ha a felek közösen gyártanak vagy szereznek be egy fontos közbenső terméket, vagy közösen gyártják vagy forgalmazzák valamely végterméket érintő teljes kibocsátásuk jelentős hányadát.

1.2.3.4. Piaclezárás

27. Bizonyos horizontális együttműködési megállapodások – mint a gyártási és a szabványosítási megállapodások – versenyellenes piaclezárással kapcsolatos aggódalmakra is okot adhatnak. Versenyellenes eszközökkel a versenytársakat megakadályoznák a tényleges versenyben, például azáltal, hogy megtagadják tőlük a hozzáférést egy fontos inputhoz, vagy blokkolnak egy fontos piaci útvonalat. A bizalmas üzleti információk vagy adatok cseréje az információcsere rendszeréhez nem csatlakozott versenytársakat jelentős versenyhátrányba hozhatja a rendszerhez csatlakozott vállalkozásokhoz képest.

1.2.4. Versenykorlátozó cél

28. A vállalkozások közötti együttműködés bizonyos formái jellegüknél fogva úgy tekinthetők, hogy károsak a rendes verseny megfelelő működésére²². Ezekben az esetekben nem szükséges megvizsgálni a magatartás piacra gyakorolt tényleges vagy lehetséges hatásait, ha már megállapították, hogy az versenykorlátozó célú²³.
29. A versenyellenes cél fennállásához elegendő, ha a horizontális együttműködési megállapodás *alkalmas* arra, hogy kedvezőtlen hatással legyen a versenyre. Más szóval, a megállapodásnak a háttérét képező jogi és gazdasági összefüggéseket figyelembe véve csupán ténylegesen képesnek kell lennie arra, hogy a belső piac keretében megakadályozza, korlátozza vagy torzítsa a versenyt²⁴.

²² Lásd többek között: a Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, CB kontra Bizottság, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 49–50. pont.

²³ Lásd például: a Bíróság 2009. október 6-i ítélete, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P és C-519/06 P, EU:C:2009:610, 55. pont; a Bíróság 2008. november 20-i ítélete, BIDS, C-209/07, ECLI:EU:C:2008:643, 16. pont; a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 29. és azt követő pontok; a Bíróság 1998. május 28-i ítélete, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 77. pont.

²⁴ A Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 31. pont.

30. Annak megállapításához, hogy a megállapodásnak versenyellenes célja van, nem szükséges, hogy közvetlen kapcsolat álljon fenn a megállapodás és a fogyasztói árak között²⁵. A 101. cikk nemcsak az egyes versenytársak vagy a fogyasztók közvetlen érdekeinek, hanem a piac szerkezetének, ezáltal pedig magának a versenynek a védelmére is irányul²⁶.
31. A „versenykorlátozó célú” fogalom olyan magatartásokra alkalmazható, amelyek esetében egyedi és részletes vizsgálatot követően bizonyítást nyer, hogy azok a verseny tekintetében elegendő károssági fokot mutatnak²⁷.
32. Annak értékeléséhez, hogy egy megállapodásnak van-e versenyellenes célja, a következő elemeket kell figyelembe venni:
- a megállapodás tartalma,
 - az általa elérni kívánt célkitűzések,
 - azon gazdasági és jogi összefüggések, amelybe a megállapodás illeszkedik.
33. E jogi és gazdasági összefüggések meghatározása során a következőket is figyelembe kell venni²⁸:
- az érintett termékek vagy szolgáltatások jellege,
 - a szóban forgó piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételei²⁹.
34. Amennyiben a felek a megállapodás lehetséges versenyt támogató hatásaira hivatkoznak, amelyeknek nemcsak bizonyítottnak és relevánsnak kell lenniük, hanem konkrétan az érintett megállapodásra jellemzőknek és kellően jelentősnek kell lenniük, a Bizottság ezt megfelelően figyelembe veszi³⁰.
35. A felek *szándéka* nem szükséges elem annak meghatározásakor, hogy egy megállapodás versenykorlátozó célú-e, mindazonáltal figyelembe lehet venni ezt a szempontot is³¹.

²⁵ Az ár a verseny egyik paramétere, az olyan paraméterek mellett, mint a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték vagy az innováció.

²⁶ A Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 38–39. pont; a Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 125. pont.

²⁷ Lásd: a Bíróság 2021. március 25-i ítélete, Sun kontra Bizottság, C-586/16 P, EU:C:2021:241, 86. pont.

²⁸ Azon megállapodásokat illetően, amelyek esetében az Európai Bíróság már megállapította, hogy azok a versenyszabályok különösen súlyos megsértését jelentik, a gazdasági és jogi összefüggések elemzése arra korlátozódhat, ami feltétlenül szükségesnek bizonyul a cél általi versenykorlátozás fennállásának megállapításához, lásd: a Bíróság 2016. január 20-i ítélete, Toshiba, C-373/14 P, EU:C:2016:26, 29. pont.

²⁹ Lásd még: a Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, CB kontra Bizottság, C-67/13, EU:C:2014:2204, 53. pont; a Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, ECLI:EU:C:2015:184, 117. pont; a Bíróság 2020. április 2-i ítélete, Budapest Bank és társai, C-228/18, ECLI:EU:C:2020:265, 51. pont.

³⁰ A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 103–107. pont.

³¹ Lásd például: a Bíróság 2013. március 14-i ítélete, Allianz Hungária Biztosító és társai, C-32/11, ECLI:EU:C:2013:160, 37. pont; a Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, CB kontra Bizottság, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 54. pont; a Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 118. pont.

1.2.5. Versenykorlátozó hatás

36. Egy olyan horizontális együttműködési megállapodás, amely önmagában nem mutat a verseny tekintetében kellő károssági fokot, még mindig lehet versenykorlátozó hatású. A horizontális együttműködési megállapodás akkor versenykorlátozó hatású, ha ténylegesen vagy valószínűsíthetően érzékelhető hátrányos hatással van a piaci verseny legalább egy olyan paraméterére, mint például az ár, a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték vagy az innováció. Annak megállapításához, hogy ez a helyzet áll-e fenn, meg kell vizsgálni, hogy a megállapodás hiányában milyenek lennének a tényleges versenyfeltételek³². A megállapodások versenykorlátozó hatása abban is megnyilvánulhat, hogy érzékelhetően csökkenti a versenyt azon vállalkozások között, amelyek a megállapodásban részt vevő felek, illetve valamely részt vevő fél és harmadik felek között³³.
37. Annak értékelése szempontjából, hogy egy megállapodásnak van-e versenykorlátozó hatása, a következő elemek relevánsak:
- a megállapodás jellege és tartalma,
 - a konkrét keret, amelybe az együttműködés illeszkedik, különösen az a gazdasági és jogi háttér, amelyben az érintett vállalkozások működnek, az érintett termékek vagy szolgáltatások jellege, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételei³⁴,
 - a felek által egyenként vagy közösen birtokolt vagy elért piaci erő nagysága, illetve a megállapodás hozzájárulásának mértéke ennek létrehozásához, fenntartásához vagy megerősítéséhez, illetőleg e piaci erő kiaknázásának lehetővé tételéhez³⁵,
 - a versenykorlátozó hatások lehetnek ténylegesek és potenciálisak, de mindenképpen kellően érzékelhetőnek kell lenniük³⁶.
38. A vállalkozások néha horizontális együttműködési megállapodásokat kötnek, mivel objektív tényezők alapján – például a felek korlátozott műszaki képességei miatt – nem lennének képesek önállóan végrehajtani az együttműködés tárgyát képező projektet vagy tevékenységet. Az ilyen horizontális együttműködési megállapodások általában nem járnak a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó

³² A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 118. pont; a Törvényszék 2018. december 12-i ítélete, Krka kontra Bizottság, T-684/14, ECLI:EU:T:2018:918, 315. pont; a Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 166. pont.

³³ A Bíróság 1998. május 28-i ítélete, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 88. pont; a Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, 51. pont.

³⁴ A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 116. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

³⁵ A piaci erő az a képesség, hogy az árakat bizonyos időszakon keresztül nyereségesen a versenyképes szint felett tartsák, vagy a kibocsátást a termékmennyiség, a termékminőség, a termékválaszték és az innováció területén bizonyos időszakon keresztül a versenyképes szint alatt tartsák. A 101. cikk (1) bekezdése szerinti jogszértés megállapításához szokásosan szükséges piaci erő mértéke kevesebb, mint a 102. cikk szerinti erőfölény megállapításához szükséges piaci erő, amely esetben jelentős mértékű piaci erőre van szükség.

³⁶ A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, CB kontra Bizottság, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 52. pont.

hatással, kivéve, ha a felek kevésbé szigorú korlátozások mellett is megvalósíthaták volna a projektet³⁷.

1.2.6. Járulékos korlátozások

39. A 101. cikk (1) bekezdésének megfelelő horizontális együttműködési megállapodás korlátozhatja még a megállapodásban részes felek kereskedelmi autonómiáját is. Az ilyen úgynevezett „járulékos korlátozás” önmagában is megfelelhet a 101. cikk (1) bekezdésének, amennyiben az objektíve szükséges a horizontális együttműködési megállapodás végrehajtásához, és arányos annak célkitűzéseivel³⁸. Ilyen esetekben meg kell vizsgálni, hogy a megállapodás megvalósítása a szóban forgó korlátozás hiányában lehetetlen lenne-e³⁹. Az a tény, hogy az adott művelet vagy tevékenység a szóban forgó korlátozás hiányában egyszerűen nehezebben megvalósítható vagy kevésbé előnyös, nem tekinthető úgy, hogy e korlátozást „objektíve szükségessé” és így járulékosná teszi⁴⁰.

1.2.7. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

40. A versenykorlátozó céloknak vagy hatásoknak a 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelése az elemzésnek csak az egyik oldala. A másik oldal – amely a 101. cikk (3) bekezdésében tükröződik – a korlátozó megállapodások versenyt támogató hatásainak értékelése⁴¹. Amennyiben egyedi esetben a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó cél vagy hatás bizonyított, védekezőként a 101. cikk (3) bekezdésére lehet hivatkozni. A Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 2002. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet⁴² 2. cikke értelmében a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott bizonyítási teher az ezen előírásra hivatkozó vállalkozás(ok)on van. Ennélfogva a vállalkozás(ok) érveinek és bizonyítékainak lehetővé kell tenniük a Bizottság számára annak eldöntését, hogy a szóban forgó megállapodás megfelelő valószínűséggel rendelkezik-e versenytámogató hatással⁴³.
41. A 101. cikk (3) bekezdésében szereplő kivételszabály alkalmazása négy – két pozitív és két negatív – együttesen fennálló feltételtől függ:
- a megállapodásnak hozzá kell járulnia a termékek gyártásának vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához, vagyis hatékonyságnövekedéshez kell vezetnie,

³⁷ Lásd még az Iránymutatás a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról című bizottsági közlemény (HL C 101., 2004.4.27., 97. o.) 18. pontját.

³⁸ A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89. pont; a Bíróság 1985. július 11-i ítélete, Remia és társai kontra Bizottság, 42/84, EU:C:1985:327, 19–20. pont; a Bíróság 1986. január 28-i ítélete, Pronuptia, 161/84, ECLI:EU:C:1986:41, 15–17. pont; a Bíróság 1994. december 15-i ítélete, DLG, C-250/92, ECLI:EU:C:1994:413, 35. pont; a Bíróság 1995. december 12-i ítélete, Oude Luttikhuis és társai, C-399/93 ECLI:EU:C:1995:434, 12–15. pont.

³⁹ A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 91. pont.

⁴⁰ A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 91. pont.

⁴¹ A 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazására vonatkozó általános megközelítést az Iránymutatás a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról című bizottsági közlemény (HL C 101., 2004.4.27., 97. o.) mutatja be.

⁴² HL L 1., 2003.1.4., 1. o.

⁴³ Lásd például: a Bíróság 2009. október 6-i ítélete, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P és C-519/06 P, EU:C:2009:610, 93–95. pont.

- a korlátozásoknak nélkülözhetetlennek kell lenniük e célkitűzések, vagyis a hatékonyságnövekedések eléréséhez,
- a fogyasztóknak méltányos részesedéshez kell jutniuk az abból eredő előnyből, tehát a nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést – beleértve a minőségi hatékonyságnövekedést is – megfelelő mértékben tovább kell adni a fogyasztóknak, hogy számukra legalább ellentételezzék a megállapodás korlátozó hatásait. Következésképpen a csak a megállapodást kötő feleknél jelentkező hatékonyságnövekedés nem elegendő. Ezen iránymutatás alkalmazásában a „fogyasztók” fogalma magában foglalja a megállapodást kötő felek potenciális vagy tényleges ügyfeleit is⁴⁴, valamint
- a megállapodás nem teheti lehetővé a felek számára, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.

42. A K+F csoportmentességi rendelet és a szakosítási csoportmentességi rendelet a 101. cikk (3) bekezdésén alapul. Arra az előfeltételezésre épülnek, hogy az egymást kiegészítő szakértelem és eszközök összekapcsolása jelentős hatékonyságnövekedés forrása lehet a K+F, valamint a szakosítási megállapodásokban. Ez igaz lehet más típusú horizontális együttműködési megállapodásokra is. Az egyedi megállapodások által kiváltott hatékonyságnövekedés 101. cikk (3) bekezdése szerinti elemzése ezért nagyrészt a felek által a megállapodásba fektetett kiegészítő szakértelem és eszközök meghatározásának, valamint annak értékelésének a kérdése, hogy az eredményként létrejött hatékonyságnövekedés megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdése feltételeinek.

A horizontális együttműködési megállapodásokból több módon is létrejöhet egymást kiegészítő jelleg. A K+F megállapodás különböző kutatási képességeket egyesíthet, és kombinálhatja az egymást kiegészítő készségeket és eszközöket, amelyek az egyébként fennálló helyzethez képest továbbfejlesztett vagy új termékek és technológiák fejlesztését és forgalmazását eredményezhetik. Más horizontális együttműködési megállapodások lehetővé tehetik a felek számára, hogy egyesítsék erőiket a termékek tervezése, gyártása és értékesítése, illetve a működésükhöz esetleg szükséges termékek vagy szolgáltatások közös beszerzése érdekében.

43. A kiegészítő szakértelem és eszközök kombinációját nem tartalmazó horizontális együttműködési megállapodások kisebb valószínűséggel eredményeznek a fogyasztók számára is előnyös hatékonyságnövekedést. Az ilyen megállapodások – például bizonyos állandó költségek kiküszöbölhetősége miatt – csökkenthetik bizonyos költségek kétszeres felmerülését. Általánosságban azonban az állandó költségek megtakarításai általában a változó vagy a határköltségek terén elért megtakarításoknál kisebb valószínűséggel eredményeznek előnyöket a fogyasztók számára.

1.2.8. Olyan horizontális együttműködési megállapodások, amelyek általában nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá

44. Nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá azok a megállapodások, amelyek nem alkalmasak arra, hogy érzékelhető hatást gyakoroljanak a tagállamok közötti kereskedelemre (a kereskedelemre gyakorolt hatás hiánya), illetve amelyek nem korlátozzák érzékelhető módon a versenyt (csekély jelentőségű

⁴⁴ A fogyasztó fogalmát részletesebben az Iránymutatás a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról című bizottsági közlemény (HL C 101., 2004.4.27., 97. o.) 84. pontja fejt ki.

megállapodások)⁴⁵. A Bizottság a kereskedelemre gyakorolt hatás hiányáról a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a Szerződés 81. és 82. cikkében foglalt fogalmáról szóló bizottsági iránymutatásban (a továbbiakban: *a kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás*)⁴⁶, a csekély jelentőségű megállapodásokról pedig az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű megállapodásokról szóló bizottsági közleményben (a továbbiakban: *de minimis közlemény*)⁴⁷ adott iránymutatást. Ez az iránymutatás nem érinti a kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatást és a *de minimis* közleményt, valamint az ezzel kapcsolatos jövőbeli bizottsági iránymutatásokat.

45. A kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás meghatározza az uniós bíróságok által a kereskedelemre gyakorolt hatás fogalmának értelmezése tekintetében kidolgozott elveket, és tájékoztatást ad arról, hogy a megállapodások valószínűsíthetően mikor nem képesek érzékelhető hatást gyakorolni a tagállamok közötti kereskedelemre. Magában foglal egy negatív megdönthető vélelmet is, amely a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazásában valamennyi megállapodásra vonatkozik, függetlenül az azokban foglalt korlátozások jellegétől, tehát a különösen súlyos korlátozásokat tartalmazó megállapodásokra is alkalmazandó⁴⁸. E vélelem szerint a horizontális együttműködési megállapodások elvben nem képesek érzékelhető hatást gyakorolni a tagállamok közötti kereskedelemre, ha:
- a felek összesített piaci részesedése a megállapodás által érintett bármely uniós piacon nem haladja meg az 5 %-ot, valamint
 - az érintett vállalkozásoknak a megállapodás hatálya alá tartozó termékekből származó teljes éves uniós forgalma nem haladja meg a 40 millió EUR-t⁴⁹,
 - a termékek közös vásárlására vonatkozó megállapodások esetében a vonatkozó forgalom a megállapodás hatálya alá tartozó termékek felek általi beszerzéseinek összessége. A Bizottság megdöntheti a vélelmet, ha a megállapodás sajátosságainak és gazdasági összefüggéseinek elemzése az ellenkezőjét bizonyítja.
46. A *de minimis* közleményben foglaltak szerint nem korlátozzák érzékelhetően a versenyt a Szerződés 101. cikkének (1) bekezdése értelmében a tényleges vagy potenciális versenytársak közötti horizontális együttműködési megállapodások, ha a megállapodás részes feleinek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 10 %-ot a megállapodás által érintett piacok egyikén sem⁵⁰. E főszabály alól két kivétel van. Először is, a különösen súlyos korlátozások tekintetében a 101. cikk (1) bekezdése a felek piaci részesedésétől függetlenül alkalmazandó⁵¹. Ennek az az oka, hogy az olyan megállapodás, amely érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet, és amelynek versenyellenes célja van, jellegénél fogva és bármilyen konkrét hatástól

⁴⁵ Lásd: a Bíróság 2012. december 13-i ítélete, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, 16–17. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

⁴⁶ HL C 101., 2004.4.27., 81. o.

⁴⁷ HL C 291., 2014.8.30., 1. o.

⁴⁸ A kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás, 50. pont.

⁴⁹ A kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás, 52. pont.

⁵⁰ *De minimis* közlemény, 8. pont.

⁵¹ Lásd: a Bíróság 1969. július 9-i ítélete, Völk kontra Vervaecke, 5/69, EU:C:1969:35; a Bíróság 1971. május 6-i ítélete, Cadillon kontra Höss, 1/71, EU:C:1971:47; a Bíróság 1998. április 28-i ítélete, Javico kontra Yves Saint Laurent Parfums, C-306/96, EU:C:1998:173, 16–17. pont.

függetlenül érzékelhető versenykorlátozásnak minősülhet⁵². Másodszor, a 10 %-os piaci részesedési küszöbérték 5 %-ra csökken, ha egy érintett piacon a megállapodások párhuzamos hálózatai által kiváltott halmozott hatás korlátozza a versenyt⁵³.

47. Továbbá nincs olyan vélelem, hogy ha a vállalkozások egyikének vagy közülük többnek 10 %-nál magasabb az önálló piaci részesedése, az általuk kötött horizontális megállapodások automatikusan a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznának. Ugyanis lehetséges, hogy az ilyen megállapodások sincsenek érzékelhető hatással a tagállamok közötti kereskedelemre, illetve nem jelentenek érzékelhető versenykorlátozást⁵⁴. Ezeket tehát jogi és gazdasági összefüggéseik fényében kell értékelni. Ezen iránymutatás az ilyen megállapodások egyedi értékelésére vonatkozó szempontokat is tartalmaz.

1.3. Kapcsolat más iránymutatásokkal és jogszabályokkal

48. A termelési vagy forgalmazási lánc különböző szintjein működő vállalkozások közötti megállapodásokkal – azaz a vertikális megállapodásokkal – alapvetően az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 2022. április XX-i (EU) .../2022 bizottsági rendelet⁵⁵ (a továbbiakban: *EU*) .../2022 rendelet vagy *vertikális csoportmentességi rendelet*) és az Iránymutatás a vertikális korlátozásokról című bizottsági közlemény (a továbbiakban: *vertikális iránymutatás*)⁵⁶ foglalkozik. Ha azonban a vertikális megállapodást – például a forgalmazási megállapodást – versenytársak kötik, a megállapodás piaci hatásai és a versennyel kapcsolatos lehetséges problémák hasonlóak lehetnek a horizontális megállapodások esetében jelentkező problémákhoz. Ezért a versenytársak közötti vertikális megállapodások ennek az iránymutatásnak a hatálya alá tartoznak⁵⁷. Amennyiben az ilyen megállapodásoknak a vertikális csoportmentességi rendelet és a vertikális iránymutatás alapján történő értékelésére is szükség van, arról ezen iránymutatás megfelelő fejezete kifejezetten rendelkezni fog. Ilyen rendelkezés hiányában a versenytársak közötti vertikális megállapodásokra csak ezen iránymutatás alkalmazandó.
49. Amennyiben ezek az iránymutatások az érintett piacra hivatkoznak: az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló bizottsági közlemény (a továbbiakban: *a piac meghatározásáról szóló közlemény*) iránymutatást adhat azokra a szabályokra, szempontokra és bizonyítékokra nézve, amelyeket a Bizottság a piacmeghatározási kérdések eldöntése során figyelembe

⁵² Lásd: a Bíróság 2012. december 13-i ítélete, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, 37. pont.

⁵³ *De minimis* közlemény, 10. pont.

⁵⁴ Lásd: a Törvényszék 1995. június 8-i ítélete, Langnese-Iglo kontra Bizottság, T-7/93, EU:T:1995:98, 98. pont.

⁵⁵ [...].

⁵⁶ [...].

⁵⁷ Ez nem vonatkozik arra az esetre, amikor a versenytársak között nem kölcsönös vertikális megállapodás születik és i. a beszállító a termékek gyártója és forgalmazója, a vevő pedig forgalmazó, és a gyártás szintjén nem versengő vállalkozás, vagy ii. a beszállító a kereskedelem különböző szintjein nyújt szolgáltatásokat, míg a vevő kiskereskedelmi szinten nyújtja áruait vagy szolgáltatásait, és nem versengő vállalkozás a kereskedelemnek azon a szintjén, ahol igénybe veszi a szerződés szerinti szolgáltatásokat. Az ilyen megállapodásokat kizárólag a vertikális csoportmentességi rendelet és a vertikális iránymutatás alapján értékeli (lásd a vertikális csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdését).

vesz⁵⁸. Emiatt a 101. cikk horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazása során az érintett piacot az említett iránymutatás és az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásával kapcsolatos bármely jövőbeli iránymutatás alapján kell meghatározni.

50. Bár ezen iránymutatás hivatkozásokat tartalmaz a kartellekre is, ez azonban nem jelent útmutatást arra vonatkozóan, hogy a Bizottság határozathozatali gyakorlata és az Európai Unió Bíróságának ítélkezési gyakorlata alapján mi minősül kartellnek és mi nem.
51. Ez az iránymutatás a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusaira vonatkozik – függetlenül az általuk kiváltott integráció szintjétől –, a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet⁵⁹ (a továbbiakban: *összefonódás-ellenőrzési rendelet*) 3. cikkének értelmében összefonódásnak minősülő műveletek, például az önálló gazdasági egység összes funkcióját tartósan ellátó közös vállalkozások (a továbbiakban: teljes funkciójú közös vállalkozások)⁶⁰ kivételével.
52. Ez az iránymutatás nem alkalmazandó a mezőgazdasági termékeket előállító termelők olyan megállapodásaira, döntéseire és összehangolt magatartásaira, amelyek a mezőgazdasági termékek előállítására vagy kereskedelmére vonatkoznak, és amelyek az uniós vagy a nemzeti jog által előírtaknál szigorúbb fenntarthatósági előírás alkalmazását célozzák, valamint a mezőgazdasági termékpiacok közös szervezésének létrehozásáról szóló 1308/2013/EU rendelet 210a. cikke értelmében mentesülnek a 101. cikk (1) bekezdése alól⁶¹. Ez az iránymutatás nem érinti a Bizottság által az említett rendelet 210a. cikkének (5) bekezdésével összhangban kiadandó iránymutatásokat. A mezőgazdasági termékeket előállító termelők azon megállapodásaira, döntéseire és összehangolt magatartásaira azonban, amelyek mezőgazdasági termékek előállítására vagy kereskedelmére vonatkoznak, de nem felelnek meg a 210a. cikk feltételeinek, a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó.

⁵⁸ Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (HL C 372., 1997.12.9., 5. o.).

⁵⁹ HL L 24., 2004.1.29., 1. o.

⁶⁰ Lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikkének (4) bekezdését. Annak értékelésekor azonban, hogy teljes funkciójú közös vállalkozásról van-e szó, a Bizottság azt vizsgálja, hogy a közös vállalkozás működését tekintve autonóm-e. Ez nem azt jelenti, hogy a stratégiai döntései meghozatala tekintetében független az anyavállalataitól (lásd a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló 139/2004/EK tanácsi rendelet szerinti egységes jogalkalmazásról szóló bizottsági közlemény [a továbbiakban: egységes jogalkalmazásról szóló közlemény] [HL C 95., 2008.4.16., 1. o.] (91)–(109) pontját). Meg kell említeni azt is, hogy amennyiben a közös vállalkozás létrehozásának, amely az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikke szerint összefonódást valósít meg, a célja vagy hatása a függetlennek megmaradó vállalkozások versenymagatartásának az egyeztetése, az ilyen egyeztetést a Szerződés 101. cikke szerint kell értékelni (lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (4) bekezdését).

⁶¹ A 2021. december 2-i (EU) 2021/2117 európai parlamenti és tanácsi rendelettel (HL L 435., 2021.12.6., 262. o.) módosított, a mezőgazdasági termékpiacok közös szervezésének létrehozásáról és a 922/72/EGK, a 234/79/EGK, az 1037/2001/EK és az 1234/2007/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről szóló, 2013. december 17-i 1308/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet (HL L 347., 2013.12.20., 671. o.).

53. Az ebben az iránymutatásban leírt, a 101. cikk alapján történő értékelés nem érinti a Szerződés 102. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra történő lehetséges párhuzamos alkalmazását⁶².
54. Ez az iránymutatás nem érinti továbbá az Európai Unió Bírósága által a 101. cikknek a horizontális együttműködési megállapodásokra történő alkalmazásával kapcsolatban esetlegesen megfogalmazott értelmezését.
55. Ez az iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló Szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról szóló, a Bizottság által 2011-ben közzétett iránymutatás⁶³ helyébe lép, azonban nem lehet alkalmazni akkor, ha ágazatspecifikus szabályok alkalmazandóak, például a mezőgazdaság⁶⁴ és a közlekedés⁶⁵ területén. A Bizottság folytatja a K+F és a szakosítási csoportmentességi rendeletek, valamint ezen iránymutatás alkalmazásának az érdekelt felektől és a nemzeti versenyhatóságoktól származó piaci információkon alapuló figyelemmel kísérését, és a jövőbeli fejlemények, valamint az új tapasztalatok fényében adott esetben felülvizsgálja az iránymutatást.

2. KUTATÁSI-FEJLESZTÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

2.1. Bevezetés

56. E fejezet célja, hogy iránymutatást nyújtson a kutatási-fejlesztési (K+F) megállapodások hatályára és versenyszempontú értékelésére vonatkozóan.
57. A K+F megállapodások formájukat és hatályukat tekintve változatosak lehetnek. Az egyes K+F tevékenységek kiszervezésétől a meglévő technológiák közös továbbfejlesztését magukban foglaló megállapodásokig vagy a teljesen új termékek kutatását, fejlesztését és értékesítését érintő együttműködésig terjedhetnek. A K+F együttműködés öltheti együttműködési megállapodás vagy közösen ellenőrzött gazdasági társaság formáját⁶⁶. Ez magában foglalja a versenytársak közötti lazább együttműködést is, például a munkacsoportokban folytatott szakmai együttműködést.
58. A K+F-megállapodásokat nagyvállalkozások, kkv-k⁶⁷, tudományos testületek vagy kutatóintézetek, illetve ezek bármilyen kombinációja⁶⁸ kötheti.

⁶² Lásd: a Törvényszék 1990. július 10-i ítélete, Tetra Pak I, T-51/89, EBHT 1990., II-00309. o., EU:T:1990:41, 25. és azt követő pontok.

⁶³ HL C 11., 2011.1.14., 1. o.

⁶⁴ A Tanács 1184/2006/EK rendelete (2006. július 24.) egyes versenyszabályok mezőgazdasági termékek termelésére és kereskedelmére történő alkalmazásáról (HL L 214., 2006.8.4., 7. o.).

⁶⁵ A Tanács 169/2009/EK rendelete (2009. február 26.) a vasúti, közúti és belvízi közlekedési ágazatokra vonatkozó versenyszabályok alkalmazásáról (HL L 61., 2009.3.5., 1. o.); a Tanács 246/2009/EK rendelete (2009. február 26.) a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 79., 2009.3.25., 1. o.) és a legutóbb a 2020. március 24-i (EU) 2020/436 bizottsági rendelettel (HL L 90., 2020.3.25., 1. o.) módosított, a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 2009. szeptember 28-i 906/2009/EK bizottsági rendelet (HL L 256., 2009.9.29., 31. o.); az EK-Szerződés 81. cikkének a tengeri szállítási szolgáltatásokra történő alkalmazására vonatkozó iránymutatás (HL C 245., 2008.9.26., 2. o.).

⁶⁶ Lásd ezen iránymutatás 51. pontját („teljes funkciójú közös vállalkozások”) és 13. pontját („felelősség a 101. cikk (1) bekezdésének megsértéséért”).

⁶⁷ A meghatározást lásd a mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározásáról szóló, 2003. május 6-i bizottsági ajánlás (HL L 124., 2003.5.20., 36. o.) mellékletében.

59. A K+F együttműködés nemcsak a meglévő termék- vagy technológiapiacokon folyó versenyt érintheti, hanem az innovációs versenyt is.
60. A K+F csoportmentességi rendelet és az iránymutatás e fejezete alkalmazásában az innovációs verseny⁶⁹ a saját új piacukat létrehozó új termékekre és/vagy technológiákra irányuló K+F-erőfeszítésekre⁷⁰, valamint a K+F pólusokra, azaz az elsősorban a K+F megállapodásból eredő konkrét célra vagy célkitűzésekre irányuló K+F-erőfeszítésekre⁷¹ vonatkozik. Egy K+F pólus konkrét célja vagy célkitűzése még nem határozható meg termékként vagy technológiaként, illetve lényegesen átfogóbb célt foglal magában, mint egy konkrét termék vagy technológia egy adott piacon.
61. A K+F megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelésére ezen iránymutatás 2.3. szakasza vonatkozik. A K+F megállapodások részesülhetnek a K+F csoportmentességi rendeletben⁷² meghatározott mentesítési szabály kedvezményében. A csoportmentesség azon a megfontoláson alapul, hogy – amennyiben a K+F megállapodások a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak, és megfelelnek a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott kritériumoknak – jellemzően teljesítik a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott négy feltételt. Ezen iránymutatás 2.4. szakasza ismerteti a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodásokat. A K+F megállapodások mentesítésére vonatkozó feltételeket a 2.5. szakasz (A mentesség feltételei) mutatja be. Az ezen iránymutatás 2.6. szakaszában ismertetett különösen súlyos és nem mentesülő korlátozások célja annak biztosítása, hogy csak azok a korlátozó megállapodások részesüljenek a K+F csoportmentességi rendelet 2. cikkében meghatározott mentességben, amelyekről észszerűen feltételezhető, hogy megfelelnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.
62. A mentesítési szabály mindaddig alkalmazandó, amíg a Bizottság vagy valamely tagállam versenyhatósága egyedi esetben vissza nem vonja a csoportmentesség kedvezményét a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 2002. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet⁷³ 29. cikke alapján (ezen iránymutatás 2.7. szakasza).
63. Amennyiben a K+F csoportmentességi rendelet által biztosított mentesítési szabály nem alkalmazható egy K+F megállapodásra, akkor meg kell vizsgálni, hogy az egyedi esetben a K+F megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e, és ha igen, teljesülnek-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek – ezt ezen iránymutatás 2.8. szakasza ismerteti, míg a 2.9. szakasz határozza meg az értékelés releváns időpontját.

⁶⁸ Az induló innovatív vállalkozásokat is ideértve.

⁶⁹ Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 18. pontját a megállapodásban részes felekről és az (1) bekezdés 19. pontját a harmadik felekről.

⁷⁰ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 7. pontja.

⁷¹ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 8. pontja.

⁷² A Bizottság (EU) ... rendelete (2022. december [...]) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatási-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról.

⁷³ HL L 1., 2003.1.4., 1. o.

2.2. Az érintett piacok

64. A piac meghatározásáról szóló közlemény iránymutatást nyújt azokról a szabályokról, kritériumokról és bizonyítékokról, amelyeket a Bizottság a piacmeghatározási kérdések mérlegelésekor felhasznál⁷⁴. Emiatt a 101. cikk K+F megállapodásokra való alkalmazása során az érintett piacot az említett iránymutatás és az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásával kapcsolatos bármely jövőbeli iránymutatás alapján kell meghatározni.
65. A K+F csoportmentességi rendelet értelmében az érintett termék- vagy technológiai piac a szerződés szerinti termékekkel vagy technológiákkal továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható termékek vagy technológiák piaca⁷⁵.

2.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

2.3.1. Főbb versenyjogi aggályok

66. A K+F megállapodások különböző versenyjogi aggályokat vethetnek fel, különösen közvetlenül korlátozhatják a felek közötti versenyt, harmadik felekkel szembeni versenyellenes piaclezáráshoz vagy összejátszást eredményező piaci magatartáshoz vezethetnek.
67. Amennyiben a K+F együttműködés **közvetlenül korlátozza a felek közötti versenyt, vagy elősegíti az összejátszást eredményező magatartást a piacon**, ez magasabb árakhoz, a fogyasztók számára kisebb választékhoz, illetve a termékek vagy technológiák gyengébb minőségéhez vezethet. Ez az innováció csökkenését vagy lelassulását, és ezáltal azt is eredményezheti, hogy rosszabb vagy kevesebb termék vagy technológia kerül a piacra. Azzal is járhat, hogy a termékek vagy technológiák később jutnak el a piacra, mint egyébként jutnának.
68. **Harmadik felekkel szembeni versenyellenes piaclezárás** különösen akkor fordulhat elő, ha a K+F megállapodásban részes legalább egy fél jogosult a K+F eredményeinek kizárólagos hasznosítására, és legalább egy fél jelentős piaci erővel rendelkezik.

2.3.2. Versenykorlátozó cél

69. A K+F-re vonatkozó megállapodások versenykorlátozó célúak, ha fő céljuk nem a K+F, hanem a 101. cikk (1) bekezdése szerinti kartellben vagy más versenykorlátozó célú jogsértésekben – például árörögzítésben, a kibocsátás korlátozásában, a piac felosztásában vagy a műszaki fejlődés korlátozásában – való részvétel eszközeként szolgálnak.
70. A K+F megállapodás korlátozhatja a műszaki fejlődést, ha a felek a műszaki és gazdasági fejlődés előmozdítása érdekében folytatott együttműködés helyett a K+F együttműködést a) a termékek vagy technológiák piacra lépésének megakadályozására vagy késleltetésére, b) a K+F megállapodás hatálya alá nem tartozó termékek vagy technológiák jellemzőinek összehangolására, vagy c) a közösen fejlesztett termék vagy technológia potenciáljának korlátozására használják fel, amikor az ilyen terméket vagy technológiát önállóan viszik piacra.

⁷⁴ A Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (97/C 372/03).

⁷⁵ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 21. és 22. pontja.

2.3.3. Versenykorlátozó hatás

2.3.3.1. Bevezetés – általában nem versenykorlátozó megállapodások

71. Számos K+F megállapodás nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha azokat olyan kiegészítő készségekkel rendelkező vállalkozások kötik, amelyek egyébként nem tudták volna önállóan végezni a K+F-et.
72. Ezenkívül a nem versengő vállalkozások⁷⁶ közötti K+F együttműködés általában nem jár horizontális versenykorlátozó hatással.
73. A felek közötti versenytársi kapcsolatot az érintett meglévő piacok⁷⁷ és az innováció⁷⁸ összefüggésében kell elemezni.
74. Amennyiben a felek objektív tényezők alapján nem képesek a szükséges K+F önálló elvégzésére, a K+F megállapodás rendes körülmények között nem versenykorlátozó hatású. Egy fél valószínűleg akkor nem képes önállóan végezni a K+F-et, például ha korlátozott műszaki képességekkel rendelkezik vagy a finanszírozási eszközökhöz, a szakképzett munkaerőhöz, a technológiákhoz vagy az egyéb erőforrásokhoz való hozzáférése korlátozott.
75. A korábban házon belül elvégzett K+F kiszervezése a K+F együttműködés egyedi formája. Ilyen helyzetben a K+F tevékenységet gyakran az eredmények hasznosításában részt nem vevő szakosodott vállalkozások, kutatóintézetek vagy tudományos testületek végzik. Az ilyen megállapodások szokásosan a know-how átruházásával és/vagy a lehetséges eredményekre vonatkozó kizárólagos szállítási kikötéssel kapcsolódnak össze. Az együttműködő felek (például készségeik vagy technológiáik tekintetében vett) egymást kiegészítő jellege miatt ilyen esetben az ilyen megállapodások általában nem járnak a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatással.
76. A lehetséges eredményeknek a licenciadás, a gyártás és/vagy az értékesítés révén történő közös hasznosításával nem járó K+F együttműködés ritkán eredményez a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatást. Ezek a K+F megállapodások azonban versenyellenes hatásokat válthatnak ki, például ha a K+F megállapodás eredményeként az innováció szintjén a verseny érzékelhetően csökken.

2.3.3.2. Piaci erő

77. A K+F megállapodások valószínűleg csak akkor járnak versenykorlátozó hatással, ha a K+F együttműködésben részt vevő felek piaci erővel rendelkeznek.
78. Nem létezik olyan abszolút piaci részesedési küszöbérték, amely azt jelezné, hogy a K+F megállapodás piaci erőt hoz létre vagy tart fenn, és így a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó hatású. A meglévő termékekért és/vagy technológiákért versengő vállalkozások közötti K+F megállapodások azonban akkor tartoznak a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott mentesség hatálya alá, ha együttes piaci részesedésük az érintett termék- és technológiai piacokon nem

⁷⁶ A fogalom meghatározás tekintetében lásd a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 20. pontját.

⁷⁷ A K+F csoportmentességi rendelettel összefüggésben lásd a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 17. pontját.

⁷⁸ A K+F csoportmentességi rendelettel összefüggésben lásd a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 18. pontját.

haladja meg a 25 %-ot, és a K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásának egyéb feltételei teljesülnek.

79. A K+F csoportmentességi rendelet hatálya kiterjed az innováció terén versengő vállalkozások közötti K+F megállapodásokra is. Ezek a megállapodások a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott mentesség hatálya alá tartoznak, feltéve, hogy a megállapodásban részt vevő felek erőfeszítésein felül három vagy több, ezen erőfeszítésekkel összehasonlítható, versengő K+F-erőfeszítés⁷⁹ van jelen. A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásának egyéb feltételeit is teljesíteni kell. E feltételek mellett nem valószínű, hogy az innováció terén versengő vállalkozások⁸⁰ közötti megállapodás korlátozó hatást gyakorolna a belső piacra, mivel a felek valószínűleg hosszabb ideig nem lesznek képesek nyereségesen a versenyképes szint alatt tartani az innovációt.
80. Minél erősebb a felek együttes pozíciója a meglévő piacokon és/vagy minél kevesebb a felek K+F erőfeszítésein felüli és azokkal összehasonlítható, versengő K+F-erőfeszítések száma, annál valószínűbb, hogy a K+F megállapodás versenykorlátozó hatásokkal járhat⁸¹.
- 2.3.3.3. Meglévő termékek vagy technológiák továbbfejlesztésére, helyettesítésére vagy felváltására irányuló K+F
81. Amennyiben a K+F meglévő termékek vagy technológiák **továbbfejlesztésére** irányul, a lehetséges hatások ezeknek a meglévő termékeknek vagy technológiáknak az érintett piacait érintik. A meglévő piacokon az árakra, a kibocsátásra, a termékminőségre, a termékválasztékra vagy a műszaki fejlődésre gyakorolt hatások azonban csak akkor valószínűek, ha a felek együttesen erős pozícióval rendelkeznek, a belépés nehéz, és csak kevés más versenytárs van. Ezen túlmenően, amennyiben a K+F csak a végtermék viszonylag kis inputját érinti, a piaclezáró hatások ezeknél a végtermékeknél, ha vannak egyáltalán, rendkívül korlátozottak.
82. Amennyiben a K+F meglévő termékek vagy technológiák **helyettesítésére vagy felváltására** irányul, a lehetséges hatások e helyettesítő termékek vagy technológiák fejlesztésének lassulását érinthetik. Ez a helyzet különösen akkor, ha a felek piaci erővel rendelkeznek a meglévő termék- vagy technológiapiacra, és kizárólag ők vesznek részt az adott meglévő termék vagy technológia helyettesítőjének

⁷⁹ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 19. pontja úgy határozza meg a versengő K+F-erőfeszítés fogalmát, mint „amelyben egy harmadik fél egyedül vagy más harmadik felekkel együttműködve vesz részt, vagy amelyben egy harmadik fél képes és hajlandó függetlenül részt venni, és amely a következőkre vonatkozik: a) a kutatás-fejlesztési megállapodás hatálya alá tartozó termékekkel és/vagy technológiákkal azonos vagy valószínűleg helyettesíthető új termékek és/vagy technológiák kutatása és fejlesztése; vagy b) olyan K+F pólusok, amelyek lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést követik, mint amelyekre a kutatás-fejlesztési megállapodás vonatkozik”. E harmadik feleknek függetlennek kell lenniük a K+F megállapodás feleitől.

⁸⁰ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 18. pontja az innováció terén versengő vállalkozást úgy határozza meg, mint „olyan vállalkozás, amely nem versenyez egy meglévő termékért és/vagy technológiáért, és amely függetlenül részt vesz, vagy kutatás-fejlesztési megállapodás hiányában képes és hajlandó lenne függetlenül részt venni olyan K+F erőfeszítésekben, amelyek a következőkre irányulnak: a) a kutatás-fejlesztési megállapodás hatálya alá tartozó termékekkel és/vagy technológiákkal azonos vagy valószínűleg helyettesíthető új termékek és/vagy technológiák kutatása és fejlesztése; vagy b) olyan K+F pólusok, amelyek lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést követik, mint amelyekre a kutatás-fejlesztési megállapodás vonatkozik”.

⁸¹ Ez nem érinti a lehetséges hatékonyságnövekedés elemzését, beleértve a közpénzekből társfinanszírozott K+F terén rendszeresen megjelenő hatékonyságnövekedést is.

fejlesztésére irányuló K+F-ben. Hasonló hatás léphet fel, amikor a meglévő piacok domináns szereplője egy olyan sokkal kisebb vagy potenciális versenytársával működik együtt, amely éppen olyan terméket és technológiát készül bevezetni, amely veszélyeztethetné a már piacon lévő pozícióját.

83. Ha a felek a megállapodásukba belefoglalják a szerződés szerinti termékek vagy technológiák közös hasznosítását (pl. gyártás és/vagy forgalmazás), a versenyre gyakorolt hatásokat alaposabban meg kell vizsgálni. Különösen, ha a felek erős versenytársak, valószínűbb, hogy a meglévő piacokon magasabb árak vagy csökkentett kibocsátás formájában versenykorlátozó hatás jelentkezik. Amennyiben azonban a közös hasznosítás kizárólag harmadik feleknek történő licenciadás révén valósul meg, nem valószínű a versenykorlátozó hatások, például piaclezárási problémák felmerülése.
- 2.3.3.4. K+F pólusok és új piacot létrehozó termékre vagy technológiára irányuló K+F-erőfeszítések
84. Az új termékek vagy technológiák kutatását és fejlesztését érintő K+F-erőfeszítések, valamint a K+F pólusok e fejezet alkalmazásában az innovációs verseny fogalma alá tartoznak.
85. Egy új termék vagy technológia nem csupán továbbfejleszti, helyettesíti vagy felváltja a meglévő termékeket vagy technológiákat. Az új termék vagy technológia iránti kereslet a megjelenése esetén új, különálló piacot hoz létre.
86. A K+F pólusok elsősorban egy konkrét célra vagy célkitűzésre irányuló K+F-erőfeszítések. Egy K+F pólus konkrét célja vagy célkitűzése még nem határozható meg termékként vagy technológiaként, illetve lényegesen átfogóbb célt foglal magában, mint egy adott piacon forgalmazott termékek vagy technológiák.
87. Az ilyen K+F-erőfeszítések esetében a meglévő piacokon az árakra és a kibocsátásra gyakorolt hatások meglehetősen valószínűtlenek a K+F együttműködés értékelése idején, mivel a K+F-erőfeszítés még nem határozható meg úgy, mint amely egy termékre vagy technológiára irányul. Az elemzésnek ilyenkor tehát a verseny innováció szintjén lehetséges korlátozásaira – például a lehetséges jövőbeni termék vagy technológia minőségét és választékát, vagy az innováció sebességét érintő korlátozásokra – kell összpontosulnia. Ezek a korlátozó hatások akkor merülhetnek fel, ha a (például) új termék kutatásában és fejlesztésében önállóan részt vevő néhány vállalkozás közül kettő vagy több (különösen akkor, ha olyan szakaszban vannak, amikor közel állnak az új termék forgalomba hozatalához) az új termék különálló fejlesztése helyett együttműködésbe kezd. Ezek a hatások tipikusan a felek közötti együttműködés közvetlen eredményei.
88. Még egy tiszta K+F megállapodás is korlátozhatja az innovációt. Általánosságban azonban az új termékekre vagy technológiákra, illetve K+F pólusokra vonatkozó K+F együttműködés valószínűleg nem jár versenykorlátozó hatással, kivéve, ha a K+F együttműködésben részt vevő felek erőfeszítésein felül csak korlátozott számú versengő K+F-erőfeszítés létezik.

2.4. A K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodások

89. A K+F csoportmentességi rendeletben megállapított mentesség kedvezménye azokra a megállapodásokra alkalmazandó, amelyekről megfelelő bizonyossággal feltételezhető, hogy megfelelnek a 101. cikke (3) bekezdésének⁸².
90. A K+F csoportmentességi rendelet azokra a két vagy több fél között megkötött K+F megállapodásokra terjed ki, amelyek részes felei a következők feltételeiről állapodnak meg⁸³:
- a) a szerződés szerinti termékre vagy technológiára vonatkozó közös K+F, valamint az ilyen K+F eredményeinek közös hasznosítása vagy e közös hasznosítás kizárása; vagy
 - b) a szerződés szerinti termékre vagy technológiára vonatkozó fizetett K+F, valamint az ilyen K+F eredményeinek közös hasznosítása vagy e közös hasznosítás kizárása; vagy
 - c) ugyanazon felek közötti korábbi, közös K+F-re irányuló (a fenti a) pontban meghatározott) megállapodás alapján végzett, szerződés szerinti termékre vagy technológiára vonatkozó K+F eredményeinek közös hasznosítása; vagy
 - d) ugyanazon felek közötti korábbi, fizetett K+F-re irányuló (a fenti b) pontban meghatározott) megállapodás alapján végzett, szerződés szerinti termékre vagy technológiára vonatkozó K+F eredményeinek közös hasznosítása.
91. A K+F csoportmentességi rendelet különbséget tesz a szerződés szerinti termékek vagy technológiák között:
- a) „szerződés szerinti termék”⁸⁴: a közös vagy fizetett K+F eredményeként kidolgozott, illetve a szerződés szerinti technológia alkalmazásával kidolgozott, gyártott vagy létrehozott termék⁸⁵. Ide értendők a K+F pólusok révén létrejött termékek, valamint az új termékek⁸⁶;
 - b) a „szerződés szerinti technológia”⁸⁷: közös vagy fizetett K+F eredményeként kidolgozott technológia vagy eljárás. Ide értendők a K+F pólusok révén kidolgozott technológiák vagy eljárások, valamint az új technológiák vagy eljárások.

⁸² A 2821/71/EGK rendelet a 101. cikk (3) bekezdésével összhangban felhatalmazza a Bizottságot arra, hogy rendelettel csoportmentességet biztosítson az olyan megállapodásoknak, amelyek tárgya termékek, technológiák vagy gyártási eljárások – az ipari alkalmazhatóság szintjéig terjedő – kutatása és fejlesztése, valamint az eredmények hasznosítása, beleértve a szellemi tulajdon-jogokra vonatkozó rendelkezéseket is.

⁸³ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 1. pontja.

⁸⁴ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 6. pontja.

⁸⁵ A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásában a „termék”: áru vagy szolgáltatás, beleértve a közbenső termékeket vagy részszolgáltatásokat, valamint a végtermékeket vagy végső szolgáltatásokat (a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 4. pontja).

⁸⁶ A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásában az „új termék vagy technológia”: olyan termék, technológia vagy eljárás, amely a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontja a) vagy b) alpontjának hatálya alá tartozó K+F megállapodás megkötésének időpontjában még nem létezik, és amely a megjelenése esetén saját új piacot hoz létre, nem pedig egy már meglévő terméket, technológiát vagy eljárást fejleszt tovább, helyettesít vagy vált fel; (a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 7. pontja).

⁸⁷ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 5. pontja.

92. A K+F csoportmentességi rendelet szerint a „kutatás-fejlesztés” fogalma a következő: a meglévő vagy új termékre, technológiára vagy eljárásra vonatkozó know-how megszerzésére, elméleti elemzés, megfigyelés, kísérlet végzésére – beleértve a kísérleti gyártást és a termék vagy eljárás műszaki vizsgálatát –, a szükséges gépek és berendezések létrehozására, valamint a kutatás eredményének hasznosítása érdekében szellemi tulajdon-jogok megszerzésére irányuló tevékenységek.
- 2.4.1. *A „közös K+F” és a „fizetett K+F” közötti különbségtétel és a „K+F vonatkozásában történő szakosítás” fogalma*
93. A K+F csoportmentességi rendelet különbséget tesz a „közös K+F” és a „fizetett K+F” között.
94. Amennyiben a felek **közös K+F** tevékenységet folytatnak, megállapodásuk a K+F tevékenységek alábbi módjainak valamelyikéről rendelkezhet⁸⁸:
- a) a K+F tevékenységeket közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás végzi;
 - b) a felek közösen megbíznak egy harmadik felet a K+F tevékenységekkel; vagy
 - c) a felek a tevékenységeket a „K+F vonatkozásában történő szakosítás” alapján egymás között megosztva végzik. Ez azt jelenti, hogy mindegyik fél részt vesz a K+F tevékenységekben, és a K+F munkát az általuk legmegfelelőbbnek ítélt módon osztják fel egymás között. Ez nem foglalja magában a fizetett K+F-et⁸⁹.
95. A **fizetett K+F** olyan kutatást és fejlesztést jelent, amelyet legalább egy fél végez, míg legalább egy másik fél finanszírozza a K+F-et, de maga nem végez semmilyen K+F tevékenységet (a finanszírozó fél).
96. A K+F csoportmentességi rendeletben a közös K+F és a fizetett K+F közötti különbségtétel a piaci részesedések kiszámítása szempontjából releváns. A fizetett K+F esetében a feleknek az együttes piaci részesedés kiszámítása céljából bele kell foglalniuk a finanszírozó fél által harmadik felekkel kötött, ugyanazon szerződés szerinti termékekre vagy technológiákra vonatkozó K+F megállapodásokat is – lásd a 2.5.4.2. szakaszt.
- 2.4.2. *A K+F-eredmények közös hasznosítása és a közös hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás fogalma*
97. A K+F csoportmentességi rendelet kifejezetten vonatkozik azokra a megállapodásokra, amelyek magukban foglalják a K+F-eredmények közös hasznosítását. Az ilyen megállapodások azonban különös rendelkezések hatálya alá tartoznak.
98. Az „**eredmények hasznosítása**” meglehetősen tág **fogalom**, kiterjed a szerződés szerinti termékek előállítására vagy forgalmazására, a szerződés szerinti technológia alkalmazására, valamint az ezekhez szükséges szellemi tulajdon-jogok átruházására, licenciába adására, valamint a know-how közlésére⁹⁰.
99. A K+F csoportmentességi rendelet értelmében a K+F eredményeinek közös hasznosítása csak olyan eredményekre vonatkozhat, amelyek:

⁸⁸ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 12. pontja.

⁸⁹ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 13. pontja.

⁹⁰ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 9. pontja.

- a) nélkülözhetetlenek a szerződés szerinti termékek előállításához vagy a szerződés szerinti technológiák alkalmazásához; valamint
 - b) szellemi tulajdon-jogok oltalma alatt állnak, vagy know-how-nak minősülnek.
100. Ez viszont azt jelenti, hogy ahhoz, hogy a K+F csoportmentességi rendelet 2. cikke szerinti mentességben részesülhessen, a közös hasznosítást is magában foglaló K+F megállapodás hatálya nem vonatkozhat olyan eredményekre, amelyek nem állnak szellemi tulajdon vagy know-how oltalma alatt, és amelyek nem nélkülözhetetlenek a szerződés szerinti termékek előállításához vagy a szerződés szerinti technológiák alkalmazásához.
101. A közös vagy fizetett K+F közös hasznosítása történhet az **eredeti** K+F megállapodás keretében, vagy egy ugyanazon felek között létrejött korábbi K+F megállapodás eredményeinek közös hasznosítására vonatkozó **későbbi** megállapodás keretében⁹¹. Ha a felek egy későbbi megállapodás alapján egy korábbi K+F megállapodás eredményeinek közös hasznosítása mellett döntenek, a korábbi K+F megállapodásnak is meg kell felelnie a K+F csoportmentességi rendelet feltételeinek ahhoz, hogy a későbbi közös hasznosítási megállapodás a K+F csoportmentességi rendelet 2. cikkében előírt mentesség hatálya alá tartozzon.
102. A K+F csoportmentességi rendelet a kutatási és fejlesztési eredmények közös hasznosításának **három különböző módját** írja elő⁹²:
- a) először is a hasznosítást **a felek** végezhetik **közösen**, közös munkacsoportban, közös szervezetben vagy közös vállalkozásban;
 - b) másodszor, a felek **közösen megbízhatnak egy harmadik felet** a hasznosítási munkával;
 - c) végül, a felek megoszthatják a munkát egymás között **„hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás”** útján, ami a következőket jelenti⁹³:
 - i. a felek elkülönült feladatokat (például gyártás vagy forgalmazás) osztanak fel egymás között; vagy
 - ii. korlátozásokat írnak elő egymással szemben az eredmények hasznosítása tekintetében, például bizonyos földrajzi terület, vevőkör vagy felhasználási terület vonatkozásában; ide sorolható az a helyzet is, amikor csupán egy fél állítja elő és forgalmazza a szerződés szerinti termékeket a többi fél által biztosított kizárólagos hasznosítási engedély alapján.
103. A hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás gyakorlatai nem kezelendők különösen súlyos korlátozásokként⁹⁴. Ezenkívül, ha a felek a hasznosítás vonatkozásában szakosodnak, az eredményekhez való hozzáférést e hasznosítás alkalmazásában ennek megfelelően korlátozhatják⁹⁵. Ez azt jelenti, hogy a K+F megállapodás például korlátozhatja a felek hasznosítási jogait bizonyos földrajzi területekre, vevőkörre vagy felhasználási területekre vonatkozóan. Ha a felek

⁹¹ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának c) és d) alpontja szerint.

⁹² A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 12. pontja.

⁹³ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 14. pontja.

⁹⁴ Lásd alább a különösen súlyos korlátozásokról szóló 2.6. szakaszt, valamint a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke (3) bekezdésének c) pontját.

⁹⁵ A K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkének (4) bekezdése.

egyetértének abban, hogy mindegyikük forgalmazhatja a szerződés szerinti termékeket (és így nem választottak közös forgalmazási modellt, és nem állapodtak meg abban, hogy csak a szerződés szerinti termékeket előállító fél forgalmazhatja őket), a szerződés szerinti termékek szakosítás alapján történő előállításával megbízott feleket kötelezni kell arra, hogy teljesítsék a szerződés szerinti termékekre a többi fél által leadott megrendeléseket⁹⁶.

104. Végül, az alábbi 2.5.4. szakaszban említettek szerint, ha a K+F megállapodás a K+F eredmények közös hasznosítására vonatkozik, akkor a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség a következőképpen alkalmazandó: i. a kutatás és fejlesztés időtartama alatt és ii. a szerződés szerinti termékeknek vagy technológiáknak a belső piacon történő első forgalomba hozatalától számított további hét évig⁹⁷.

2.4.3. Szellemi tulajdonhoz fűződő jogok átruházása vagy licenciába adása

105. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség azokra a megállapodásokra is vonatkozik, amelyek a szellemi tulajdon-jogok átruházására vagy licenciába adására vonatkozó rendelkezéseket tartalmaznak, feltéve, hogy ezek a rendelkezések nem képezik a K+F megállapodás elsődleges tárgyát, de közvetlenül kapcsolódnak az ilyen megállapodások végrehajtásához, és ahhoz szükségesek⁹⁸.
106. E mentesség a felek egyike vagy több fél részére, vagy a felek által a közös K+F, a fizetett K+F vagy a közös hasznosítás céljából létrehozott jogalany részére történő átruházásra vagy licenciába adásra terjed ki⁹⁹.
107. Ezekben az esetekben ezért az átruházásra vagy a licenciába adásra a K+F csoportmentességi rendelet rendelkezései, nem pedig a technológiaátadási csoportmentességi rendelet¹⁰⁰ rendelkezései vonatkoznak. A K+F megállapodások keretében azonban a felek meghatározhatják a K+F eredményeinek harmadik felek részére történő licenciába adásának feltételeit is. Az ilyen licencszerződések nem tartoznak a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá, de tartozhatnak a technológiaátadási csoportmentességi rendelet szerinti csoportmentesség hatálya alá, amennyiben az abban meghatározott feltételek teljesülnek¹⁰¹.

2.5. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételei

2.5.1. Hozzáférés a végeredményekhez

108. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség igénybevételének első feltétele, hogy valamennyi fél teljes körű hozzáféréssel rendelkezzen a K+F végeredményeihez két célból¹⁰²:
- a) további kutatások végzése; valamint

⁹⁶ A K+F csoportmentességi rendelet 5. cikkének (2) bekezdése.

⁹⁷ Lásd még: a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (4) bekezdése.

⁹⁸ A K+F csoportmentességi rendelet 2. cikkének (3) bekezdése.

⁹⁹ A K+F csoportmentességi rendelet 2. cikkének (3) bekezdése.

¹⁰⁰ A Bizottság 316/2014/EU rendelete (2014. március 21.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a technológiaátadási megállapodások csoportjaira történő alkalmazásáról. Lásd még: Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a technológiaátadási megállapodásokra történő alkalmazásáról, 2014/C 89/03 (a továbbiakban: technológiaátadási iránymutatás), 73. és 74. pont.

¹⁰¹ A technológiaátadási iránymutatás 74. pontja.

¹⁰² A K+F csoportmentességi rendelet 3. cikke.

- b) a K+F eredményeinek hasznosítása.
109. A K+F csoportmentességi rendelet szerint a K+F végeredményeihez való teljes körű hozzáférésbe bele kell érteni a keletkező szellemi tulajdon-jogokat és know-how-t is. A hozzáférést azonnal meg kell adni, amint a K+F eredményei rendelkezésre állnak¹⁰³.
110. Lehetőségeik és üzleti igényeik függvényében a felek eltérő mértékben járulhatnak hozzá a K+F együttműködéshez. Ezért a felek hozzájárulásának értékét vagy jellegét érintő különbségek tükrözése és kiegyenlítése érdekében a K+F megállapodások rendelkezhetnek arról, hogy az egyik fél ellentételezést nyújt egy másiknak az eredményekhez további kutatás vagy hasznosítás céljából való hozzáférés biztosításáért. Az ellentételezés nem kötelező, de ha arról a K+F megállapodás rendelkezik, az ellentételezés nem lehet olyan magas, hogy az ténylegesen megakadályozza az eredményekhez való teljes körű hozzáférést.
111. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentességre való jogosultság érdekében a K+F eredményeihez való hozzáférés joga **nem korlátozható**, ha a hozzáférés **további kutatáshoz** szükséges¹⁰⁴.
112. Bizonyos körülmények között azonban az eredményekhez **hasznosítás céljából történő hozzáférés korlátozható**, és a K+F megállapodás továbbra is részesülhet a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentességben. Ez a helyzet a következő felekkel kötött K+F megállapodások esetében, amely felek megállapodhatnak abban, hogy az eredmények felhasználását kizárólag további kutatásokra korlátozzák (és így nem hasznosítják):
- a) kutatóintézetek;
 - b) tudományos testületek; vagy
 - c) olyan vállalkozások, amelyek kereskedelmi szolgáltatásként végeznek K+F-et anélkül, hogy általában részt vennének az eredmények hasznosításában¹⁰⁵.
113. Ezenkívül az eredményekhez hasznosítás céljából történő hozzáférés akkor is korlátozható, ha a felek a K+F csoportmentességi rendelettel összhangban korlátozzák hasznosítási jogaikat, különösen, ha a hasznosítás vonatkozásában szakosodnak¹⁰⁶. Ez azt jelenti, hogy a felek korlátozhatják egymást az eredmények hasznosítása tekintetében (például bizonyos földrajzi területekre, vevőkörré vagy felhasználási területekre vonatkozó korlátozások).

2.5.2. Hozzáférés a már meglévő know-how-hoz

114. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség igénybevételének második feltétele a már meglévő know-how-hoz való hozzáférésre vonatkozik. Ez a feltétel csak azokra a K+F megállapodásokra vonatkozik, amelyek kizárják a K+F

¹⁰³ A K+F csoportmentességi rendelet 3. cikke (1) bekezdésének a) pontja.

¹⁰⁴ A K+F csoportmentességi rendelet 3. cikke csak a hasznosítási célú hozzáférésnek a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkének (3) és (4) bekezdésében meghatározott körülmények közötti korlátozásának lehetőségére utal.

¹⁰⁵ Ezek lehetnek például kkv-k.

¹⁰⁶ Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 14. pontját a hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás meghatározása tekintetében, valamint ezen iránymutatás 2.4. szakaszát.

eredmények közös hasznosítását, és a K+F eredmények hasznosításához nélkülözhetetlen know-how-ra korlátozódik¹⁰⁷.

115. Az ilyen megállapodásoknak rendelkezniük kell arról, hogy valamennyi félnek hozzáférést kell biztosítani a többi fél már meglévő saját know-how-jához, amennyiben e know-how nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a felek az eredményeket hasznosíthassák. Ez nem jelenti azt, hogy a feleknek a K+F megállapodás hatálya alá kell vonniuk valamennyi meglévő know-how-jukat. Meg kell azonban határozniuk az eredmények hasznosításához nélkülözhetetlen know-how-t. A K+F megállapodás előírhatja, hogy a felek a már meglévő saját know-how-hoz való hozzáférés biztosításáért ellentételezést nyújtanak egymásnak. Ez az ellentételezés azonban nem lehet olyan magas, hogy ténylegesen megakadályozza a hozzáférést¹⁰⁸.
116. A meglévő know-how-hoz való hozzáférés biztosításának feltétele nem érinti a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkében meghatározott, a K+F eredményeihez való teljes körű hozzáférés biztosítására vonatkozó feltételt. Ez azt jelenti, hogy egy adott K+F megállapodásnak bizonyos feltételek mellett rendelkezéseket kell tartalmaznia mind a már meglévő know-how-hoz való hozzáférésre, mind a K+F végeredményére vonatkozóan ahhoz, hogy a mentességben részesülhessen.

2.5.3. *A közös hasznosításhoz kapcsolódó feltételek*

117. A K+F csoportmentességi rendelet két további feltételt tartalmaz, amelyek a K+F-eredmények közös hasznosítására vonatkoznak. A 2.4.2. szakaszban foglaltak szerint a közös hasznosítás hatályát azokra a K+F eredményekre kell korlátozni, amelyek szellemi tulajdon-jogok oltalma alatt állnak vagy know-how-nak minősülnek, és amelyek nélkülözhetetlenek a szerződés szerinti termékek előállításához vagy a szerződés szerinti technológiák alkalmazásához.
118. Másodszor, ha a felek egyetértenek abban, hogy mindegyikük forgalmazhatja a szerződés szerinti termékeket (és így nem választottak közös forgalmazási modellt, és nem állapodtak meg abban, hogy csak a szerződés szerinti termékeket előállító fél forgalmazhatja azokat), a szerződés szerinti termékek szakosítás alapján történő előállításával megbízott feleket kötelezni kell arra, hogy teljesítsék a szerződés szerinti termékekre a többi fél által leadott megrendeléseket¹⁰⁹.

2.5.4. *Küszöbértékek, piaci részesedések és a mentesség időtartama*

119. A Szerződés 101. cikke (3) bekezdésének alkalmazása szempontjából a piaci erő egy bizonyos szintje alatt általában vélelmezhető, hogy a K+F megállapodások kedvező hatásai ellensúlyozzák a versenyre gyakorolt esetleges kedvezőtlen hatásait¹¹⁰.
120. A K+F csoportmentességi rendelet két mérőszámra támaszkodik azon K+F megállapodások meghatározásához, amelyek egy bizonyos szintű piaci erő alatt maradnak: i. a meglévő termékekért és/vagy technológiákért versengő vállalkozások piaci részesedésére vonatkozó küszöbérték; és ii. az innováció terén versengő vállalkozások számára a versengő K+F-erőfeszítések minimális számának (a K+F-megállapodásban részes feleken felül három) meglétén alapuló küszöbérték.

¹⁰⁷ Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 4. cikkét és ezen iránymutatás 2.4.2. szakaszát.

¹⁰⁸ A K+F csoportmentességi rendelet 4. cikkének (2) bekezdése.

¹⁰⁹ A K+F csoportmentességi rendelet 5. cikkének (2) bekezdése.

¹¹⁰ A K+F csoportmentességi rendelet (5) preambulumbekkezdése.

2.5.4.1. A meglévő termékekért és/vagy technológiákért versengő vállalkozások és az innováció terén versengő vállalkozások

121. A felek közötti versenykapcsolat meghatározása érdekében szükséges annak vizsgálata, hogy vajon a felek a K+F megállapodás hiányában versengő vállalkozások lehettek volna-e¹¹¹.

122. Általában a meglévő termékért és/vagy technológiáért versengő vállalkozások közötti megállapodások és az innováció terén versengő vállalkozások közötti megállapodások nagyobb kockázatot jelentenek a versenyre, mint a nem versengő vállalkozások közötti megállapodások. A nem versengő vállalkozások közötti megállapodások csak ritkán eredményeznek horizontális versenykorlátozó hatást¹¹².

a) Meglévő termékért és/vagy technológiáért versengő vállalkozások

123. A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásában a „meglévő termékért és/vagy technológiáért versengő vállalkozás” a tényleges vagy potenciális versenytárs:

a) a „tényleges versenytárs” olyan vállalkozás, amely a szerződés szerinti termék vagy technológia által az érintett földrajzi piacon továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható meglévő terméket vagy technológiát kínál; míg

b) a „potenciális versenytárs” olyan vállalkozás, amelyről reálisan – tehát nem pusztán elméleti lehetőségként – feltételezhető, hogy a K+F megállapodás hiányában legfeljebb három éven belül vállalná az olyan termék vagy technológia kínálatához szükséges többletberuházásokat vagy költségeket, amely a szerződés szerinti termékkel vagy technológiával továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható az érintett földrajzi piacon.

124. A potenciális versenyt valós alapon kell értékelni. A felek például nem tekinthetők potenciális versenytársaknak pusztán azért, mert az együttműködés lehetővé teszi számukra a K+F tevékenységek elvégzését. A döntő kérdés az, hogy az egyes felek önállóan rendelkeznek-e a szükséges eszközökkel a vagyon, a know-how és más erőforrások terén¹¹³.

125. A meglévő termékekre és/vagy technológiákra vonatkozó, a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó K+F megállapodások például a következő formákat ölthetik:

a) K+F megállapodás két olyan vállalkozás között, amelyek már kínálnak egy olyan meglévő terméket, amely a K+F együttműködésből származó termékkel továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható (tényleges versenytársak);

b) K+F megállapodás a következő vállalkozások között: a) egy olyan vállalkozás, amely már kínál egy, a szerződés szerinti termékkel továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható terméket (tényleges versenytárs) és b) egy termékre irányuló K+F-et végző vállalkozás, amely valószínűleg vállalná az e termék kínálatához szükséges többletberuházásokat, és e termék a K+F együttműködésből származó termékkel (szerződés szerinti termék) továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható az érintett földrajzi piacon (potenciális versenytárs).

¹¹¹ Lásd még e fejezet 2.3. szakaszát a 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelésről.

¹¹² A vertikális hatásokat adott esetben a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatással összhangban kell értékelni.

¹¹³ Lásd még ezen iránymutatás 1.2.1. pontját.

b) Az innováció terén versengő vállalkozások

126. A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásában az innováció terén versengő vállalkozások olyan vállalkozások, amelyek nem versenyeznek egy meglévő termékért és/vagy technológiáért¹¹⁴, és amelyek függetlenül részt vesznek, vagy K+F megállapodás hiányában képesek és hajlandók lennének függetlenül részt venni olyan K+F erőfeszítésekben, amelyek a következőkre irányulnak:
- a) a K+F megállapodás hatálya alá tartozó termékekkel és/vagy technológiákkal azonos vagy valószínűleg helyettesíthető új termékek és/vagy technológiák kutatása és fejlesztése; vagy
 - b) olyan K+F pólusok, amelyek lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést követik, mint amelyekre a K+F megállapodás vonatkozik.
127. Az új termékek és/vagy technológiák tekintetében, amennyiben a K+F megállapodás új termékekre és technológiákra egyaránt vonatkozik, a feleknek értékelniük kell, hogy mind a fejleszthető technológia, mind a fejleszthető termék tekintetében versengő vállalkozások-e.
128. Az új termékek és/vagy technológiák valószínűsíthető helyettesíthetőségének értékelése során arra kell összpontosítani, hogy a termékek és/vagy technológiák piacra lépését követően a fogyasztók a termékek jellemzői¹¹⁵, várható árai és rendeltetése alapján felcserélhetőnek vagy helyettesíthetőnek tekintik-e ezeket az új termékeket és/vagy technológiákat.
129. Ahhoz, hogy versengőnek lehessen tekinteni őket, a K+F pólusoknak lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést kell követniük, mint amelyekre a K+F megállapodás vonatkozik. Ezt például a K+F-erőfeszítések jellegére és hatókörére vonatkozó megbízható információk alapján kell meghatározni.
130. A K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó, az innováció terén versengő vállalkozások közötti K+F megállapodások például a következő formákat ölthetik:
- a) K+F megállapodás a) egy új terméket fejlesztő vállalkozás és b) az ilyen új termékkel azonos vagy azt valószínűsíthetően helyettesítő terméket fejlesztő vállalkozás között;
 - b) K+F megállapodás a) egy új terméket fejlesztő vállalkozás és b) egy olyan vállalkozás között, amely képes és hajlandó függetlenül részt venni (de még nem vett részt) az új termékkel azonos vagy azt valószínűsíthetően helyettesítő termék kutatásában és fejlesztésében;
 - c) K+F-megállapodás a) K+F pólust érintő K+F erőfeszítésben részt vevő vállalkozás és b) egy olyan vállalkozás között, amely lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést követő K+F pólusban vesz részt;
 - d) K+F megállapodás a) K+F pólusban részt vevő vállalkozás; és b) egy olyan vállalkozás között, amely képes és hajlandó függetlenül részt venni (de még nem vett részt) olyan K+F pólusban, amely lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést követi.
- c) Nem versengő vállalkozások

¹¹⁴ Lásd a fenti 2.5.4.1. szakasz a) pontját.

¹¹⁵ Ez magában foglalhatja az új termékek előállításához szükséges alaptechnológiákat is.

131. A K+F csoportmentességi rendelet meghatározása szerint a „nem versengő vállalkozás” olyan vállalkozás, amely nem egy meglévő termékért és/vagy technológiáért versengő vállalkozás, és nem is az innováció terén versengő vállalkozás. A K+F megállapodásban részt vevő felek nem versengő vállalkozásnak minősülnek, ha például az egyik vállalkozás a szerződés szerinti termékkel továbbfejleszhető, helyettesíthető vagy felváltható termékre irányuló K+F erőfeszítésekben vesz részt, a másik pedig egy K+F pólusban kutatást végző vállalkozás.
- 2.5.4.2. Meglévő termékért és/vagy technológiáért versengő vállalkozások közötti megállapodások
- a) A meglévő termékekért és/vagy technológiákért versengő vállalkozások piaci részesedésére vonatkozó küszöbérték
132. Ha a K+F-megállapodásban részes felek közül kettő vagy több meglévő termékekért és/vagy technológiákért versengő vállalkozás, a mentességet a K+F megállapodás megkötésének időpontjában számított 25 %-os piaci részesedési küszöbre is figyelemmel kell alkalmazni. Ez a küszöbérték az alábbiak szerint alkalmazandó attól függően, hogy a K+F megállapodás közös K+F-et vagy fizetett K+F-et foglal-e magában¹¹⁶:
- a) a **közös K+F-et** magukban foglaló K+F megállapodások esetében a megállapodásban részes felek együttes piaci részesedése nem haladhatja meg a 25 %-ot az érintett termék- és technológiapiacokon¹¹⁷;
- b) a **fizetett K+F-re** vonatkozó K+F megállapodások esetében ugyanaz a 25 %-os piaci részesedési küszöb alkalmazandó, de nemcsak magára a finanszírozó félre, hanem minden olyan félre ki kell terjednie, amellyel a finanszírozó fél ugyanazon szerződés szerinti termékekre vagy technológiákra vonatkozóan K+F megállapodást kötött¹¹⁸.
133. Ha a közös vagy fizetett K+F eredményeit **nem hasznosítják közösen**, a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség a K+F időtartamára vonatkozik.
134. Amennyiben azonban a közös vagy fizetett K+F eredményeinek **hasznosítása közösen** történik, a felek a szerződés szerinti termék vagy technológia belső piacon történő első forgalomba hozatalától számított hét évig továbbra is részesülnek mentességben¹¹⁹, ha a piaci részesedési küszöbértéket teljesítették i. a közös vagy fizetett K+F-re irányuló és közös hasznosítást is magában foglaló megállapodás megkötésének időpontjában¹²⁰, vagy ii. azon K+F megállapodások esetében, amelyek alapján a felek egy korábbi megállapodás eredményeit közösen hasznosítják¹²¹; e korábbi megállapodás megkötésének időpontjában¹²².

¹¹⁶ Lásd a 2.4.1. szakaszt a közös K+F és a fizetett K+F közötti különbség tekintetében. Lásd még a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 1. pontját.

¹¹⁷ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikke (2) bekezdésének a) pontja.

¹¹⁸ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikke (2) bekezdésének b) pontja. Az ilyen K+F megállapodásoknak nem kell a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozniuk.

¹¹⁹ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (4) bekezdése.

¹²⁰ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontja a) alpontjának ii. alpontjában és b) alpontjának ii. alpontjában meghatározottak szerint.

¹²¹ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 1. pontjának c) és d) alpontja szerint.

135. A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (4) bekezdésében említett hétéves időszakot követően a mentesség addig alkalmazandó továbbra is, amíg a részt vevő vállalkozások együttes piaci részesedése nem haladja meg a 25 %-ot a szerződés szerinti termékek vagy technológiák piacán. Ez azt jelenti, hogy a feleknek ebben az időpontban meg kell vizsgálniuk, hogy a szerződés szerinti termék vagy technológia mely piachoz tartozik, és hogy együttes piaci részesedésük nem haladja-e meg a 25 %-ot. Ha az együttes piaci részesedés a hétéves időszak lejártá után 25 % fölé emelkedik, a K+F csoportmentességi rendeletben foglalt mentességet a küszöbérték első alkalommal történő átlépésének éve utáni két egymást követő naptári évben továbbra is alkalmazni kell¹²³.
- b) A piaci részesedésének kiszámítása a meglévő termék- és technológiapiacok tekintetében
136. A meglévő termékekre és/vagy technológiára irányuló K+F együttműködés kezdetén a vonatkoztatási pont a szerződés szerinti termékekkel vagy technológiákkal továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható termékek vagy technológiák meglévő piaca.
137. Ha a K+F megállapodás célja a meglévő termékek vagy technológiák **továbbfejlesztése, helyettesítése** vagy **felváltása**, a piaci részesedés kiszámítható a továbbfejlesztendő, helyettesítendő vagy felváltandó meglévő termékekre vagy technológiákra hivatkozással. Ha egy meglévő termék vagy technológia helyettesítője jelentősen eltér, a meglévő termékekhez vagy technológiákhoz viszonyított piaci részesedések kevésbé informatívak, de továbbra is felhasználhatók közelítő mutatóként a felek piaci pozíciójának értékeléséhez. Vagylagosan, ha piaci eladási értékek nem állnak rendelkezésre, a piaci részesedés kiszámítása más megbízható piaci információkon is alapulhat, beleértve a K+F-re fordított kiadásokat is¹²⁴.
138. A K+F csoportmentességi rendelet 7. cikke (1) bekezdésének b) pontja értelmében a piaci részesedéseket az előző naptári évre vonatkozó adatok alapján kell kiszámítani¹²⁵. Egyes piacok esetében szükségessé válhat a piaci részesedéseknek a felek előző három naptári évre jellemző átlagos piaci részesedése alapján történő kiszámítása. Ez például akkor lehet releváns, ha ajánlattételi piacokról van szó, és a piaci részesedések jelentősen (pl. 0 %-ról 100 %-ra) változhatnak egyik évről a másikra attól függően, hogy az egyik fél sikeres volt-e az ajánlattételi eljárásban. Ez olyan piacok esetében is releváns lehet, amelyeket nagy átalánymegrendelések jellemeznek, amelyek esetében az előző naptári év piaci részesedése esetleg nem reprezentatív, például ha az előző naptári évben nem került sor nagy megrendelésre. Egy másik olyan helyzet, amelyben a piaci részesedéseket az előző három naptári év átlaga alapján kell kiszámítani, az, ha az együttműködési megállapodást megelőző naptári évben kínálati vagy keresleti sokk következik be.

¹²² Az ezen iránymutatás 2.4.2. szakaszában említetteknek megfelelően a közös vagy fizetett K+F-re irányuló korábbi megállapodásnak is meg kell felelnie a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételeinek.

¹²³ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (5) bekezdése.

¹²⁴ A K+F csoportmentességi rendelet 7. cikkének (1) bekezdése.

¹²⁵ A K+F csoportmentességi rendelet 7. cikke (1) bekezdésének b) pontja úgy rendelkezik, hogy amennyiben az előző naptári év nem reprezentatív a felek érintett piac(ok)on fennálló helyzete tekintetében, a piaci részesedéseket a felek előző három naptári évre vonatkozó piaci részesedési adatainak átlagaként kell kiszámítani.

139. Ami a piaci részesedések kiszámításához használt mérőszámokat illeti, a K+F csoportmentességi rendelet előírja, hogy a piaci részesedések kiszámítása a piaci eladási érték alapján történik. Ha a piaci eladási értékről nem áll rendelkezésre adat, más megbízható piaci információ, így például a piaci értékesítés volumenén, a K+F-re fordított kiadásokon vagy a K+F képességeken alapuló becsléseket lehet igénybe venni az érintett vállalkozás piaci részesedésének megállapítására.
140. A technológiapiacok esetében az egyik eljárási lehetőség, ha a piaci részesedéseket az egyes technológiáknak a jogdíjakból származó licenciába adási összbevételéből való részesedése alapján számítják ki – ez a technológia piaci részesedését jelzi olyan piacon, ahol a versengő technológiákat licenciába adják. A technológiapiacokon a piaci részesedések kiszámításának alternatív megközelítése, amikor a számítást a licencia tárgyát képező technológiát tartalmazó áruknak vagy szolgáltatásoknak a downstream termékpiacokon történő értékesítése alapján végzik el. E megközelítés során az érintett termékpiacokon történő minden értékesítést figyelembe vesznek, függetlenül attól, hogy a termék tartalmazza-e a licencia tárgyát képező technológiát, vagy sem¹²⁶.
- 2.5.4.3. Új termékekre és/vagy technológiákra és K+F pólusokra vonatkozó megállapodások¹²⁷
- a) Az új termékekre és/vagy technológiákra és K+F pólusokra vonatkozó küszöbérték
141. Ha a K+F-megállapodásban részes felek közül kettő vagy több az innováció terén versengő vállalkozás, a mentesség akkor alkalmazható, ha a K+F-megállapodás megkötésének időpontjában a K+F megállapodásban részes felek K+F erőfeszítésein felül három vagy több azokkal összehasonlítható, versengő K+F erőfeszítés van jelen¹²⁸.
142. Az innováció terén versengő vállalkozások közötti K+F-megállapodás olyan eredményekhez is vezethet, amelyeket a felek megállapodásuk értelmében közösen hasznosíthatnak (a szerződés szerinti termékek vagy technológiák). Az, hogy a megállapodás tartalmaz-e ilyen közös hasznosítást, hatással lesz a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség időtartamára.
143. Amennyiben az új termékekre és/vagy technológiákra vagy K+F pólusokra vonatkozó közös vagy fizetett K+F-re irányuló megállapodás eredményeit **nem hasznosítják közösen**, és a megállapodás megfelel a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételeinek, a mentesség **a K+F időtartamára** alkalmazandó.
144. Ha azonban az új termékekre és/vagy technológiákra vonatkozó közös vagy fizetett K+F vagy a K+F pólusok eredményeit **közösen hasznosítják**, a felek a létrejövő

¹²⁶ Lásd még a technológiaátadásról szóló iránymutatást a technológiapiacokon való piaci részesedés kiszámításának releváns elemeiről.

¹²⁷ A K+F csoportmentességi rendelet 12. cikke úgy rendelkezik, hogy az innováció terén versengő vállalkozások közötti K+F megállapodások esetében a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 18. pontja és 6. cikkének (3) bekezdése csak azokra a megállapodásokra alkalmazandó, amelyek 2022. december 31. után lépnek hatályba.

¹²⁸ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (3) bekezdése. Amennyiben a K+F megállapodás új termékekre és új technológiákra vonatkozik, a mentesség akkor alkalmazható, ha a K+F-megállapodás megkötésének időpontjában a K+F megállapodásban részes felek K+F erőfeszítésein felül három vagy több azokkal összehasonlítható, versengő K+F erőfeszítés van jelen technológiai és termékszinten.

szerződés szerinti termékek vagy technológiák belső piacon történő első forgalomba hozatalától számított hét évig továbbra is részesülnek a mentességben¹²⁹. Ez akkor alkalmazandó, ha a megállapodás megfelel a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételeinek¹³⁰: i. a közös vagy fizetett K+F-re irányuló, a közös hasznosítást is magában foglaló megállapodás megkötésének időpontjában¹³¹ vagy ii. azon K+F megállapodások esetében, amelyek alapján a felek egy korábbi megállapodás eredményeit hasznosítják közösen¹³², az ilyen korábbi megállapodás megkötésének időpontjában¹³³.

145. A hétéves időszak lejártá után a feleknek ki kell tudniuk számítani piaci részesedésüket a létrejövő, szerződés szerinti termék vagy technológia piacán. A mentesség ezért csak addig alkalmazható, amíg a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 25 %-ot azokon a piacokon, amelyekhez a szerződés szerinti termékek vagy technológiák tartoznak¹³⁴. Ha az együttes piaci részesedés a hétéves időszak lejártá után 25 % fölé emelkedik, a K+F csoportmentességi rendeletben foglalt mentességet a küszöbérték első alkalommal történő átlépésének éve utáni két egymást követő naptári évben továbbra is alkalmazni kell¹³⁵.

b) A versengő és összehasonlítható K+F erőfeszítések meglétének értékelése

146. Az innovációval kapcsolatos K+F együttműködés mentesítése tekintetében a vonatkozó küszöbérték három **versengő** és **összehasonlítható** K+F-erőfeszítés meglétére alapul.

147. A versengő K+F erőfeszítéseknek a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 19. pontjában szereplő meghatározásából¹³⁶ az következik, hogy a **versengő K+F erőfeszítések** meghatározásához a következő elemeket kell figyelembe venni:

- a) a K+F erőfeszítések a K+F megállapodás hatálya alá tartozó termékekkel és/vagy technológiákkal azonos vagy valószínűleg helyettesíthető új termékek és/vagy technológiák kutatására és fejlesztésére vagy a K+F megállapodásával lényegében azonos célokat és célkitűzéseket követő K+F pólusokra vonatkoznak-e;

¹²⁹ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (4) bekezdése.

¹³⁰ A mentesség feltételeit a K+F csoportmentességi rendelet III. címe ismerteti; e feltételek többek között magukban foglalják a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (3) bekezdésében meghatározott küszöbértéket.

¹³¹ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontja a) alpontjának ii. alpontjában és b) alpontjának ii. alpontjában meghatározottak szerint.

¹³² A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának c) és d) alpontjában meghatározottak szerint.

¹³³ Az ezen iránymutatás 2.4.2. szakaszában említetteknek megfelelően a közös vagy fizetett K+F-re irányuló korábbi megállapodásnak is meg kell felelnie a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételeinek.

¹³⁴ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (5) bekezdése.

¹³⁵ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (5) bekezdése.

¹³⁶ A „versengő K+F-erőfeszítés” olyan K+F-erőfeszítés, amelyben egy harmadik fél egyedül vagy más harmadik felekkel együttműködve vesz részt, vagy amelyben egy harmadik fél képes és hajlandó függetlenül részt venni, és amely a következőkre vonatkozik: a) a kutatás-fejlesztési megállapodás hatálya alá tartozó termékekkel és/vagy technológiákkal azonos vagy valószínűleg helyettesíthető új termékek és/vagy technológiák kutatása és fejlesztése; vagy b) olyan K+F pólusok, amelyek lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést követik, mint amelyekre a K+F megállapodás vonatkozik. E harmadik feleknek függetlennek kell lenniük a K+F megállapodás feleitől.

- b) vannak-e olyan harmadik felek, amelyek már részt vesznek a K+F-erőfeszítésekben, vagy amelyek képesek és hajlandók függetlenül részt venni ilyen erőfeszítésekben; valamint
- c) e harmadik felek függetlenek-e a K+F megállapodás feleitől.
148. Először is, ami azt a kérdést illeti, hogy a **K+F-erőfeszítések ugyanazokra vagy valószínűleg helyettesíthető új termékekre és/vagy technológiákra vagy lényegében ugyanazt a célt vagy célkitűzést** követő K+F pólusokra **vonatkoznak-e**, ez ugyanúgy válaszolható meg, mint az innováció terén versengő vállalkozások fenti 2.5.4.1. szakaszban ismertetett értékelésénél.
149. Másodszor, a versengő K+F-erőfeszítések olyanok is lehetnek, amelyekben a **harmadik felek** – egyedül vagy más harmadik felekkel együttműködve – **már részt vesznek**. Ez azt jelenti, hogy a K+F-erőfeszítést végezheti egy harmadik fél önállóan, vagy több különböző harmadik fél közösen is. A versengő K+F-erőfeszítések azokra az erőfeszítésekre is vonatkozhatnak, amelyekben **egy harmadik fél képes és hajlandó függetlenül részt venni**. Az, hogy egy harmadik fél képes és hajlandó-e függetlenül részt venni ugyanazon vagy valószínűleg helyettesíthető új termékek és/vagy technológiák kutatásában és fejlesztésében, vagy a K+F megállapodás hatálya alá tartozókkal lényegében azonos célt vagy célkitűzést követő K+F pólusokban, a harmadik felek releváns pénzügyi és emberi erőforrásokhoz való hozzáférése, szellemi tulajdona, know-how-ja vagy egyéb speciális eszközei, vagy korábbi K+F erőfeszítései alapján határozható meg.
150. Harmadszor, annak a kérdésnek, hogy a K+F erőfeszítéseket a K+F megállapodásban részes felektől **független harmadik felek** végzik-e, az a célja, hogy az értékelésbe csak azokat a K+F-erőfeszítéseket vegye fel, amelyekben a K+F megállapodás felei nem vesznek részt.
151. A **versengő K+F erőfeszítések** K+F megállapodásban részes felek erőfeszítéseivel való **összehasonlíthatóságának** értékelése tekintetében a K+F csoportmentességi rendelet előírja, hogy azt olyan elemekre vonatkozó megbízható információk alapján kell elvégezni, mint i. a K+F-erőfeszítések mérete, szakasza és időzítése, ii. a harmadik felek pénzügyi és emberi erőforrásai (és ezekhez való hozzáférése), szellemi tulajdonuk, know-how-juk vagy egyéb speciális eszközeik, korábbi K+F erőfeszítéseik, valamint iii. a harmadik felek azon képessége és annak valószínűsége, hogy K+F erőfeszítéseik lehetséges eredményeit közvetlenül vagy közvetve a belső piacon hasznosítják¹³⁷.
152. A kritériumokat eseti alapon kell alkalmazni, egyensúlyt teremtve az összehasonlíthatóság mellett és ellen szóló tényezők között. E mérlegelés célja végső soron annak megállapítása, hogy a versengő K+F erőfeszítések versenykényszert gyakorolnak a K+F-megállapodásban részes felekre.
153. Az összehasonlíthatóság értékelésére szolgáló elemek első csoportja **magukhoz a K+F-erőfeszítésekhez kapcsolódik**. Ezek a K+F-erőfeszítések méretére, szakaszára és időzítésére vonatkoznak. Ez azt jelenti például, hogy ha egy harmadik fél versengő K+F erőfeszítései legalább ugyanolyan vagy hasonló méretűek, vagy hasonló vagy előrehaladottabb fejlődési szakaszban vannak, mint a K+F-

¹³⁷ A K+F csoportmentességi rendelet 7. cikkének (2) bekezdése. A versengő K+F erőfeszítésekben részt venni képes és hajlandó harmadik felek tekintetében csak a második és harmadik elemcsoport lenne releváns az összehasonlíthatóság értékelése szempontjából.

megállapodás hatálya alá tartozó K+F-erőfeszítések, akkor versenyképységet jelenthetnek, ami az összehasonlíthatóság mellett szólna. Hasonlóképpen, ami az időzítést illeti, például egy harmadik fél K+F erőfeszítése, amely a piacra lépéstől hat-nyolc évre van, szemben a K+F megállapodásban részes felek K+F erőfeszítésétől, amely egy évre van a piacra lépéstől, nem összehasonlítható.

154. Az elemek második csoportja a **K+F-erőfeszítést folytató harmadik fél (vagy felek) képességéhez kapcsolódik**. Ez a pénzügyi és emberi erőforrásokra (az azokhoz való hozzáférésre), a szellemi tulajdonukra, a know-how-ra vagy más speciális eszközökre, illetve a korábbi K+F-erőfeszítéseikre vonatkozik. Ezek az elemek relevánsak annak meghatározása szempontjából, hogy a harmadik felek K+F erőfeszítéseit támogató erőforrások és képességek összehasonlíthatók-e, és ezért valószínűleg legalább hasonló fejlődési ütemmel rendelkeznek-e és legalább hasonló eredménnyel járnak-e, ezáltal versenyképységet jelentenek-e. Például egy harmadik fél K+F erőfeszítései nem feltétlenül összehasonlíthatók, ha a félnél jelentős mértékben hiányoznak a hasonló K+F-erőfeszítések folytatásához szükséges pénzügyi és emberi erőforrások. Hasonlóképpen, egy harmadik félnek a K+F-megállapodás hatálya alá tartozóhoz hasonló K+F projektekben szerzett korábbi sikeres tapasztalata az összehasonlíthatóság mellett szólna. Továbbá bizonyos ágazatokban a harmadik fél releváns szellemi tulajdon-jogokhoz (pl. szabadalmakhoz) vagy a releváns know-how-hoz való hasonló hozzáférése és/vagy az ezek feletti tulajdonjoga szintén az összehasonlíthatóság mellett szólhat.
155. Az elemek harmadik csoportja az **eredmények hasznosításához kapcsolódik**. Ez a harmadik felek azon képességére és annak valószínűségére vonatkozik, hogy a K+F-erőfeszítés lehetséges eredményeit ki tudják aknázni a belső piacon (azaz ösztönözottség arra, hogy továbbra is elkötelezettek legyenek az eredmények piacra juttatása iránt). Ez azt jelenti például, hogy azok a K+F erőfeszítések, amelyeket valószínűleg csak az EU-n kívül, a belső piac elérésének kilátása nélkül aknáznak ki, nem feltétlenül összehasonlíthatók a K+F-megállapodás hatálya alá tartozó azon K+F erőfeszítésekkel, amelyek eredményei a belső piacon kerülnek forgalomba.

2.5.4.4. Nem versengő vállalkozások közötti megállapodások

156. Amennyiben a K+F megállapodás felei **nem versengő vállalkozások**, a felekre semmilyen küszöbérték nem vonatkozik¹³⁸. Ha a K+F eredményeit **nem hasznosítják közösen**, a K+F megállapodás a K+F teljes időtartamára mentességet élvez.
157. Amennyiben a K+F eredmények **hasznosítása közösen** történik, a mentesség a szerződés szerinti termék vagy technológia belső piacon történő első forgalomba hozatalától számított hét évig továbbra is alkalmazható.
158. A hétéves időszak lejártá után a feleknek ki kell tudniuk számítani piaci részesedésüket a létrejövő, szerződés szerinti termék vagy technológia piacán. A mentesség csak addig alkalmazható, amíg a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 25 %-ot a szerződés szerinti termékek vagy technológiák piacán. Ha az együttes piaci részesedés a hétéves időszak lejártá után 25 % fölé emelkedik e piacok valamelyikén, a K+F csoportmentességi rendeletben foglalt mentességet a

¹³⁸ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (1) bekezdése.

küszöbérték első alkalommal történő átlépésének éve utáni két egymást követő naptári évben továbbra is alkalmazni kell¹³⁹.

2.6. Különösen súlyos és nem mentesülő korlátozások

2.6.1. Különösen súlyos korlátozások

159. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke tartalmazza a különösen súlyos korlátozások listáját. Ezek olyan súlyos versenykorlátozásnak minősülnek, amelyeket a legtöbb esetben tiltani kell a piacnak és a fogyasztóknak okozott kár miatt. Az egy vagy több különösen súlyos korlátozást tartalmazó K+F megállapodások teljes egészében ki vannak zárva a K+F csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség hatálya alól.

160. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkében felsorolt különösen súlyos korlátozások a következő kategóriákba sorolhatók: i. a felek arra vonatkozó szabadságának korlátozása, hogy más K+F erőfeszítéseket végezzenek, ii. a kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása és az árörögzítés, iii. aktív és passzív értékesítési korlátozások és iv. egyéb különösen súlyos korlátozások.

2.6.1.1. A felek más K+F-erőfeszítések végzésére vonatkozó szabadságának korlátozása

161. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (1) bekezdése kizárja a mentességből azokat a K+F megállapodásokat, amelyek korlátozzák a felek azon szabadságát, hogy kutatást és fejlesztést végezzenek önállóan vagy harmadik felekkel együttműködve:

- a) a K+F megállapodás tárgyához nem kapcsolódó területen; vagy
- b) a kutatás és fejlesztés befejeztével ugyanazon vagy más, ahhoz kapcsolódó területen.

162. Más szóval, a K+F-megállapodásban részes feleknek mindenkor szabadon kell tudniuk végezni K+F-erőfeszítéseiket a K+F megállapodás hatálya alá tartozó területektől független területeken. A feleknek a K+F megállapodás hatálya alá tartozó K+F befejezését követően szabadon kell tudniuk végezni K+F erőfeszítéseket azon a területen is, amelyre a K+F megállapodás vonatkozik, vagy egy kapcsolódó területen. Ellenkező esetben a K+F megállapodás nem részesül a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentességben.

2.6.1.2. A kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása és az árörögzítés

163. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (2) bekezdése kizárja a mentességből azokat a K+F megállapodásokat, amelyek korlátozzák a kibocsátást vagy az értékesítést. Ha a versenytársak megállapodnak abban, hogy korlátozzák, hogy mindegyikük mennyit termelhet vagy értékesíthet, ez általában a verseny súlyos korlátozásának minősül. A termelési célok kitűzése azonban nem tekinthető különösen súlyos korlátozásnak, ha az eredmények közös hasznosítása magában foglalja a szerződés szerinti termékek közös előállítását¹⁴⁰. Hasonlóképpen, az értékesítési célok kitűzése nem tekinthető különösen súlyos korlátozásnak, ha az eredmények közös hasznosítása magában foglalja a szerződés szerinti termékek közös forgalmazását vagy a szerződés szerinti technológiák közös licenciába adását, és azt közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás végzi, vagy azzal harmadik

¹³⁹ A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (5) bekezdése.

¹⁴⁰ A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke (2) bekezdésének a) pontja.

személyt közösen bíznak meg¹⁴¹. Ez vonatkozik a hasznosítás vonatkozásában történő szakosításnak minősülő gyakorlatokra¹⁴² és bizonyos versenytilalmi kötelezettségekre is¹⁴³.

164. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (3) bekezdése értelmében a termékek értékesítésekor az árak rögzítése vagy a technológiák harmadik felek részére történő licenciába adása esetén a licencdíjak rögzítése is különösen súlyos korlátozás. Ugyanakkor, a közvetlen ügyfeleknek felszámított árak rögzítése vagy a közvetlen hasznosításba vevőknek felszámított licencdíjak rögzítése nem tekinthető különösen súlyos korlátozásnak, ha az eredmények közös hasznosítása magában foglalja a szerződés szerinti termékek közös forgalmazását vagy a szerződés szerinti technológiák közös licenciába adását, és azt közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás végzi, vagy azzal harmadik személyt közösen bíznak meg.

2.6.1.3. Az aktív és passzív értékesítés korlátozása

165. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (4), (5) és (6) bekezdése az aktív és passzív értékesítési korlátozásokra vonatkozik. A K+F megállapodások tekintetében a **passzív értékesítést** a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 24. pontja úgy határozza meg, mint a nem az eladó által kezdeményezett egyéni vevői kérés nyomán történő értékesítés, ideértve a termékeknek a vevő(k)höz történő szállítását is, anélkül, hogy az értékesítést az adott vevő, vevőcsoport vagy terület aktív megkeresésével kezdeményezték volna; a passzív értékesítés magában foglalja a magán- vagy a közbeszerzési eljárásokban való részvételből eredő értékesítéseket.
166. Az aktív értékesítés az értékesítés minden olyan formája, amely nem passzív értékesítés, beleértve:
- a) az ügyfelek aktív megkeresését látogatások, levelek, e-mailek, telefonok vagy más közvetlen kommunikációs eszközök, illetve célzott reklám és promóció révén, offline vagy online, például nyomtatott vagy digitális média, beleértve az online médiát, az árösszehasonlító eszközöket vagy a keresőmotorokban történő hirdetéseket, amelyek meghatározott területeken vagy ügyfélcsoportokban lévő ügyfeleket céloznak meg;
 - b) a honlapon a forgalmazó székhelye szerinti területen általánosan használt nyelvi változatoktól eltérő nyelvi változatok felkínálását;
 - c) a forgalmazó székhelye szerinti területtől eltérő területnek megfelelő doménnévvel rendelkező weboldal felkínálását.
167. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (4) bekezdése megszünteti a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentességet a passzív értékesítésre vonatkozó korlátozásokat tartalmazó K+F megállapodások esetében. Ez kiterjed a passzív értékesítés korlátozására a) a földrajzi terület vagy b) a vevők tekintetében, ahol vagy akik részére a felek passzívan értékesíthetik a szerződés szerinti termékeket vagy licenciába adhatják a szerződés szerinti technológiákat, de az eredményekre vonatkozó licencia másik félnek történő kizárólagos átengedését meghatározó követelmény kivételével. Ez utóbbi kivétel oka a felek számára biztosított azon

¹⁴¹ A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke (2) bekezdésének b) pontja.

¹⁴² A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke (2) bekezdésének c) pontja. A hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás fogalmának meghatározását lásd a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 14. pontjában és ezen iránymutatás 2.4.2. szakaszában.

¹⁴³ A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke (2) bekezdésének d) pontja.

kifejezett lehetőségben rejlik, hogy a szerződés szerinti termékeket csak az egyik fél gyártja és forgalmazza a többi fél által adott kizárólagos licencia alapján¹⁴⁴.

168. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (5) bekezdése megszünteti a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentességet az aktív értékesítésre vonatkozó bizonyos korlátozásokat tartalmazó K+F megállapodások esetében. Ez a helyzet azon követelmény esetében, hogy a szerződés szerinti termékek vagy technológiák aktív értékesítésével hagyjanak fel vagy korlátozzák azokon a földrajzi területeken vagy azon vevők felé, amelyeket vagy akiket nem rendeltek hozzá kizárólagosan valamelyik félhez hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás keretében.
169. Ez azt jelenti, hogy az aktív értékesítés nem korlátozható a felek között, kivéve, ha a felek a hasznosítás vonatkozásában történő szakosítást követően területeket vagy vevőket osztanak ki egyiküknek¹⁴⁵.

2.6.1.4. Egyéb különösen súlyos korlátozások

170. A K+F csoportmentességi rendelet két további különösen súlyos korlátozást tartalmaz. Először is, ha a felek a hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás útján területeket osztottak ki egymás között, vagy más módon felosztották a vevőket, különösen súlyos korlátozásnak minősül annak előírása, hogy az egyik fél megtagadja a másik félhez rendelt vevők keresletének kielégítését, ha ezek a vevők a szerződés szerinti termékeket a belső piacon belül más területeken forgalmaznák, vagy a szerződés szerinti technológiákat más területeken adnák licenciába¹⁴⁶.
171. Másodszor, az a követelmény, hogy meg kell nehezíteni a felhasználók és viszonteladók számára a belső piacon belül a szerződés szerinti termékek más viszonteladóktól történő beszerzését, szintén különösen súlyos korlátozásnak minősül¹⁴⁷.

2.6.2. Nem mentesülő korlátozások

172. A K+F csoportmentességi rendelet 9. cikke kizár bizonyos, a K+F megállapodásokban szereplő kötelezettségeket a K+F csoportmentességi rendeletben biztosított mentesség alól. Ezek azok a kötelezettségek, amelyek esetében nem feltételezhető kellő bizonyossággal, hogy teljesítik a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeket. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének hatálya alá tartozó különösen súlyos korlátozásokkal ellentétben a nem mentesülő korlátozások nem szüntetik meg a csoportmentesség kedvezményét a teljes K+F megállapodás tekintetében. Ez azonban csak akkor áll fenn, ha a szóban forgó korlátozás elválasztható a megállapodás többi részétől. Ha a korlátozás elválasztható, a megállapodás fennmaradó része továbbra is részesül a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentességben.
173. A nem mentesülő korlátozásokat egyedi értékelés alá kell vonni a 101. cikk alapján. Nincs olyan vélelem, amely szerint a nem mentesülő korlátozások a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak vagy nem tesznek eleget a 101. cikk (3) bekezdésben meghatározott feltételeknek.

¹⁴⁴ A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 14. pontjában szereplő, a hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás fogalom meghatározása szerint.

¹⁴⁵ Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 14. pontjában szereplő, a hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás fogalom meghatározását.

¹⁴⁶ A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (6) bekezdése.

¹⁴⁷ A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének (7) bekezdése.

174. Az első nem mentesülő korlátozás az a kötelezettség, hogy nem támadhatják meg a felek belső piacon fennálló szellemi tulajdon-jogainak érvényességét:
- a) a K+F szempontjából releváns szellemi tulajdon-jogokat illetően a K+F befejezését követően; vagy
 - b) a K+F-megállapodás lejártá után, azon szellemi tulajdon-jogokat illetően, amelyek a K+F eredményeit oltalmazzák¹⁴⁸.
175. Az ilyen kötelezettségek csoportmentességből való kizárásának oka az, hogy azok a felek, amelyek rendelkeznek a tévedésből odaítélt szellemi tulajdon-jog azonosításához szükséges információkkal, nem akadályozhatók meg abban, hogy megtámadják az ilyen szellemi tulajdon-jogok érvényességét. Az ilyen korlátozás esetében általában nem vélelmezhető, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesülnek, ezért a feleknek maguknak kell értékelniük ezeket a korlátozásokat. Nem zárhatók ki azonban azok a rendelkezések, amelyek lehetővé teszik a K+F-megállapodás felmondását, ha valamelyik fél megtámadja a K+F-megállapodás szempontjából releváns vagy a kutatás és fejlesztés eredményeit általánosan részesítő szellemi tulajdon-jogok érvényességét.
176. A második nem mentesülő korlátozás az a kötelezettség, hogy harmadik feleknek ne adjanak licenciát a szerződés szerinti termékek előállítására vagy a szerződés szerinti technológiák alkalmazására. Ez azt jelenti, hogy a felek főszabály szerint szabadon adhatnak licenciát harmadik feleknek. Kivétel vonatkozik arra az esetre, ha a K+F megállapodások a közös vagy a fizetett K+F eredményeinek legalább a felek egyike általi hasznosításáról rendelkeznek, és az ilyen hasznosításra a belső piacon harmadik felek tekintetében kerül sor.

2.7. A K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonása

177. A Bizottság az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdése alapján visszavonhatja a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt, ha úgy találja, hogy egy egyedi esetben a K+F csoportmentességi rendeletben foglalt mentesség hatálya alá tartozó K+F megállapodás olyan hatással jár, amely összeegyeztethetetlen a 101. cikk (3) bekezdésével. Ezenfelül, ha egy egyedi esetben a megállapodás a 101. cikk (3) bekezdésével összeegyeztethetetlen hatással jár egy tagállam területén vagy annak az elkülönült földrajzi piac minden jellemzőjével rendelkező részén, a nemzeti versenyhatóság az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (2) bekezdése alapján visszavonhatja a K+F csoportmentességi rendelet nyújtotta kedvezményeket az adott terület tekintetében. Az 1/2003/EK rendelet 29. cikke nem tesz említést a tagállamok bíróságairól, amelyek ezért nem rendelkeznek hatáskörrel a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonására, kivéve, ha az érintett bíróság az 1/2003/EK rendelet 35. cikke értelmében valamely tagállam kijelölt versenyhatósága.
178. A Bizottság és a nemzeti versenyhatóságok különösen akkor vonhatják vissza a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt, ha:
- a) a K+F megállapodás meglehetősen jelentősen korlátozza a harmadik felek mozgásterét arra, hogy a szerződés szerinti termékek, technológiák vagy K+F pólusok területén K+F-et végezzenek; ennek oka lehet például a rendelkezésre álló korlátozott kutatási kapacitás;

¹⁴⁸

A K+F csoportmentességi rendelet 9. cikke (1) bekezdésének a) pontja.

- b) a K+F megállapodás meglete jelentősen korlátozza harmadik felek piacra jutását a szerződés szerinti termékek vagy technológiák piacán; ennek oka lehet például a kínálat sajátos struktúrája;
 - c) a felek a közös vagy fizetett K+F eredményeit objektív indok nélkül nem hasznosítják harmadik felek tekintetében;
 - d) a szerződés szerinti termékek vagy technológiák nincsenek tényleges versenyhelyzetben a belső piac egészén vagy annak jelentős részén olyan termékekkel, amelyeket a felhasználók a jellemzőikre, árakra és rendeltetésükre tekintettel azokkal egyenértékűnek tartanak.
179. Az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdése értelmében a Bizottság hivatalból vagy panasz alapján vonhatja vissza a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt. Ez magában foglalja azt a lehetőséget, hogy a nemzeti versenyhatóságok – az ügyek elosztására és az Európai Versenyhatóságok Hálózatán belüli segítségnyújtásra vonatkozó szabályok alkalmazásának sérelme nélkül¹⁴⁹, valamint az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (2) bekezdése szerinti visszavonási jogkörük sérelme nélkül – kérhetik a Bizottságtól a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonását egy adott esetben. Amennyiben legalább három nemzeti versenyhatóság kéri a Bizottságot, hogy egy adott esetben alkalmazza az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdését, a Bizottság az Európai Versenyhatóságok Hálózata keretében megvitatja az ügyet annak eldöntése céljából, hogy visszavonja-e a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt. Ezzel összefüggésben a Bizottság – annak érdekében, hogy megfelelő időben meg tudja állapítani, hogy az adott esetben teljesülnek-e a visszavonás feltételei – a lehető legnagyobb mértékben figyelembe veszi azoknak a nemzeti versenyhatóságoknak a véleményét, amelyek a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonására felkérték.
180. Az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) és (2) bekezdéséből következik, hogy a Bizottság kizárólagos hatáskörrel rendelkezik a K+F csoportmentességi rendelet nyújtotta kedvezmény uniós szintű visszavonásra, annyiban, hogy a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt azon K+F megállapodások tekintetében vonhatja vissza, amelyek egy tagállam területénél nagyobb területű érintett földrajzi piacon korlátozzák a versenyt, míg a nemzeti versenyhatóságok a rendelet nyújtotta kedvezményeket csak saját tagállamuk területére vonatkozóan vonhatják vissza.
181. Az egyes nemzeti versenyhatóságok visszavonási jogkörükkel tehát abban az esetben élhetnek, ha az érintett piac egyetlen tagállamra terjed ki vagy olyan régióra, amely kizárólag egy tagállamban vagy annak egy részében helyezkedik el. Ilyen esetben a nemzeti versenyhatóság hatáskörrel rendelkezik arra, hogy a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt visszavonja azon K+F megállapodás tekintetében, amely a Szerződés 101. cikkének (3) bekezdésével összeegyeztethetetlen hatást gyakorol az adott nemzeti vagy regionális piacra. Ez párhuzamos hatáskör annyiban, hogy az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdése arra is felhatalmazza a Bizottságot, hogy a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt egy nemzeti vagy regionális piac vonatkozásában visszavonja, feltéve, hogy a szóban forgó K+F megállapodás érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet.

¹⁴⁹

Lásd az 1/2003/EK rendelet IV. fejezetét.

182. Több különálló nemzeti vagy regionális piac esetében több nemzeti versenyhatóság egyidejűleg is visszavonhatja a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt.
183. Az 1/2003/EK rendelet 29. cikke (1) bekezdésének szövegéből az következik, hogy ha a Bizottság visszavonja a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt, akkor rajta van a teher, hogy bizonyítsa először is, hogy az adott K+F megállapodás érzékelhető versenyellenes hatásokkal jár, és így a Szerződés 101. cikke (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Másodszor bizonyítania kell, hogy a megállapodásnak vannak a Szerződés 101. cikkének (3) bekezdésével összeegyeztethetetlen hatásai, ami azt jelenti, hogy a megállapodás a Szerződés 101. cikkének (3) bekezdésében foglalt négy feltétel közül legalább egynek nem felel meg. Az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (2) bekezdése értelmében ugyanezek a követelmények alkalmazandók abban az esetben is, ha egy nemzeti versenyhatóság a tagállama vonatkozásában visszavonja a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt. Ezen belül a második követelmény teljesülésével kapcsolatban fennálló bizonyítási teher vonatkozásában az 1/2003/EK rendelet 29. cikke előírja az illetékes nemzeti versenyhatóság számára annak bizonyítását, hogy a Szerződés 101. cikkének (3) bekezdésében foglalt négy feltétel közül legalább egy nem teljesül¹⁵⁰.
184. Ha az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdésében előírt követelmények teljesülnek, a Bizottság az adott egyedi esetben visszavonhatja a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt. Az ilyen visszavonást (és annak az előző bekezdésekben ismertetett követelményeit) meg kell különböztetni az 1/2003/EK rendelet III. fejezete alapján a jogsértésről hozott bizottsági határozatban tett megállapításoktól. A visszavonás azonban összekapcsolható például jogsértés megállapításával és korrekciós intézkedés előírásával, sőt akár ideiglenes intézkedésekkel is, amint arra a korábbi bizottsági határozatokban is van példa¹⁵¹.
185. Ha a Bizottság az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdése alapján visszavonja a K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt, figyelembe kell vennie, hogy a visszavonásnak csak *ex nunc* hatálya lehet, vagyis az érintett megállapodások mentessége a visszavonás hatálybalépésének időpontját megelőző időszakban változatlan marad. Az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (2) bekezdése szerinti visszavonás esetén az érintett nemzeti versenyhatóságnak

¹⁵⁰ Az 1/2003/EK rendelet 29. cikkében foglalt, az illetékes nemzeti versenyhatóság által viselt bizonyítási teherre vonatkozó előírás abból a helyzetből következik, amikor a K+F csoportmentességi rendelet nem alkalmazandó, és egy vállalkozás az adott egyedi esetben a 101. cikk (3) bekezdésére hivatkozik. Egy ilyen helyzetben az 1/2003/EK rendelet 2. cikke szerint a vállalkozás viseli azt a bizonyítási terhet, vagyis a vállalkozás köteles bizonyítani, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében előírt mind a négy feltétel teljesül. Ehhez bizonyítania kell állításait, lásd például: a Bizottság határozata az AT.39226 – Lundbeck ügyben, amelyet megerősített a Törvényszék 2016. szeptember 8-i ítélete (Lundbeck kontra Bizottság, T-472/13, EU:T:2016:449) és a Bíróság 2021. március 25-i ítélete (Lundbeck kontra Bizottság, C-591/16 P, EU:C:2021:243).

¹⁵¹ A Bizottság a korábban alkalmazandó csoportmentességi rendeletek egyike által nyújtott kedvezmény visszavonását lehetővé tevő jogkörével élt az 1992. március 25-i bizottsági határozatban (ideiglenes intézkedések), a IV/34.072 – Mars/Langnese és Schöller ügyben zajló, az EGK-Szerződés 85. cikke szerinti eljárásról szóló, 1992. december 23-i bizottsági határozatban, amelyet a Bíróság 1998. október 1-jei ítélete (Langnese-Iglo kontra Bizottság, C-279/95 P, EU:C:1998:447) erősített meg, az 1991. december 4-i bizottsági határozatban (ideiglenes intézkedések), továbbá a IV/33.157 – Eco System/Peugeot ügyben zajló, az EGK-Szerződés 85. cikke szerinti eljárásról szóló, 1991. december 4-i bizottsági határozatban.

figyelembe kell vennie az 1/2003/EK rendelet 11. cikkének (4) bekezdése szerinti kötelezettségeit is, különösen arra vonatkozóan, hogy a Bizottság rendelkezésére kell bocsátania minden vonatkozó tervezett határozatot.

2.8. A K+F csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső K+F megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése

186. Nincs olyan vélelem, amely szerint a K+F csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső K+F megállapodások a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak vagy nem tesznek eleget a 101. cikk (3) bekezdésben meghatározott feltételeknek. Az ilyen K+F megállapodások esetében a 101. cikk szerinti egyedi értékelésre van szükség.
187. Az ilyen egyedi értékelés abból a kérdésből indul ki, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt¹⁵². Amennyiben igen, a vállalkozásoknak értékelniük kell, hogy a K+F megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

2.8.1. Hatékonyásnövekedés

188. Sok K+F megállapodás – a lehetséges eredmények közös hasznosításával vagy anélkül – az egymást kiegészítő szakértelem és eszközök összekapcsolásán keresztül hatékonyságnövekedéssel jár, így gyorsabban fejlesztett és piacra vitt, továbbfejlesztett vagy új termékeket és technológiákat eredményez. A K+F megállapodások a tudás szélesebb elterjesztését is eredményezhetik, ami további innovációt indíthat el. A K+F megállapodások költségcsökkenéshez is vezethetnek, és mérsékelhetik az egyes technológiák, termékek és szolgáltatások túlságosan korlátozott számú beszállítójától való függőséget. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.

2.8.2. Nélkülözhetetlenség

189. A K+F megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Különösen a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkében felsorolt különösen súlyos korlátozások¹⁵³ kisebb valószínűséggel felelnek meg az egyedi értékelés során a nélkülözhetetlenségi kritériumnak.

2.8.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

190. A nélkülözhetetlen korlátozásokkal elért hatékonyságnövekedést a K+F megállapodás által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztónak. Például az új vagy továbbfejlesztett termékek piacra való bevezetésének nagyobb súlyt kell képviselnie, mint bármilyen árnövekedés vagy egyéb versenykorlátozó hatás.
191. Általánosságban valószínűbb, hogy a K+F megállapodás a fogyasztók számára kedvező hatékonyságnövekedéssel jár, ha a K+F megállapodás egymást kiegészítő szakértelem és eszközök összekapcsolását eredményezi. A megállapodást kötő felek például különböző kutatási képességekkel rendelkezhetnek.
192. Amennyiben a felek szakértelme és eszközei nagyon hasonlóak, a K+F megállapodás legfontosabb hatása egy vagy több fél K+F-ének részleges vagy teljes megszüntetése

¹⁵² Lásd még ezen iránymutatás 2.3. pontját.

¹⁵³ Lásd még ezen iránymutatás 2.6. pontját a különösen súlyos korlátozásokról.

lehet. Ez megszüntetné ugyan a megállapodást kötő felek (állandó) költségeit, de nem valószínű, hogy a fogyasztóknak továbbadott hasznokat eredményezne.

193. Sőt minél nagyobb a felek piaci ereje, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozásokat felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.

2.8.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

194. Nem teljesülhetnek a 101. cikk (3) bekezdésében szereplő követelmények, amennyiben a feleknek a szóban forgó termékek (vagy technológiák) jelentős része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére.

2.9. **Az értékelés időpontja**

195. A korlátozó megállapodások 101. cikk szerinti értékelését a bekövetkezésük tényleges összefüggésében, valamint az adott időpontban fennálló tények alapján kell elvégezni. Az értékelés érzékenyen tükrözi a tényállás bármely lényeges változását.
196. A 101. cikk (3) bekezdésében szereplő kivétel addig alkalmazható, amíg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltétel teljesül, az alkalmazhatósága pedig megszűnik, ha már nem ez a helyzet. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív szempont alkalmazásakor figyelembe kell venni a valamely fél által tett kezdeti, meg nem térülő beruházásokat és a hatékonyságnövelő beruházás végrehajtásához és annak megtérüléséhez szükséges időt és korlátozásokat. A 101. cikk nem alkalmazható ezen előzetes beruházások kellő figyelembevételével. A felek kockázatai, és a megállapodás végrehajtása érdekében vállalni szükséges, meg nem térülő beruházások így oda vezethetnek, hogy a megállapodás a beruházás megtérüléséhez szükséges időszakra kikerül a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alól, vagy – a körülményektől függően – megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Amennyiben a beruházásból származó találmányra a szellemi tulajdon-jog védelmére vonatkozó egyedi szabályok alapján a feleknek adott kizárólagosság bármely formája vonatkozik, az ilyen beruházások megtérülési időszaka általában nem lépi túl a kizárólagosság e szabályok alapján meghatározott időszakát.
197. Bizonyos esetekben a korlátozó megállapodás visszafordíthatatlan. A korlátozó megállapodás végrehajtása után a korábbi helyzet már nem állítható vissza. Ezekben az esetekben az értékelést kizárólag a végrehajtás idején fennálló tények alapján kell elvégezni.
198. Egy olyan K+F megállapodás esetében például, amikor a felek a kutatási projektjeik leállításáról és a képességeik egyesítéséről állapodnak meg, előfordulhat, hogy objektíve technikailag és gazdaságilag lehetetlen egy abbahagyott projekt újjáélesztése. Ha abban az időpontban a megállapodás összeegyeztethető a 101. cikk rendelkezéseivel – például mert megfelelő számú harmadik fél rendelkezik versengő K+F erőfeszítéssel –, az egyéni projektjeikkel való felhagyásról szóló megállapodás akkor is összhangban marad a 101. cikk (1) bekezdésének rendelkezéseivel, ha később a harmadik fél projektje sikertelen lesz.
199. A 101. cikk (1) bekezdésének tilalma azonban alkalmazható lehet a megállapodás azon részeire, amelyek tekintetében a visszafordíthatatlanság problémája nem áll fenn. Ha például a közös K+F mellett a megállapodás közös hasznosításról is rendelkezik, a 101. cikk rendelkezései akkor is vonatkozhatnak a megállapodás e részére, ha a későbbi piaci fejlemények miatt a megállapodás versenykorlátozó

hatással fog járni és a korábbi, meg nem térülő befektetések kellő figyelembevételével mellett (már) nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

2.10. Példa

200. Az innováció terén versengő vállalkozások közötti K+F megállapodások

1. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalat külön-külön jelentős K+F-beruházásokat hajtott végre egy olyan új, miniaturizált elektronikus alkatrész fejlesztése érdekében, amely nem fejleszt tovább és nem váltja fel a meglévőket, és amely iránti kereslet – sikeresség esetén – saját új piacot hoz létre. „A” és „B” vállalat korai prototípusokat fejlesztett. Ekkor megállapodnak abban, hogy egyesítik ezeket a K+F erőfeszítéseket azáltal, hogy közös vállalkozást hoznak létre a K+F befejezésére, amely a két K+F-erőfeszítés közül csak az egyikre összpontosít (a megállapodás K+F része), és előállítja az új alkatrészt (a megállapodás közös hasznosítási része), amelyet viszonteladnak „A” és „B” vállalatnak annak érdekében, hogy az új alkatrészt külön értékesítsék (a továbbiakban: a K+F-megállapodás).

Nincsenek más olyan vállalatok, amelyek jelenleg azonos vagy helyettesítő elektronikus alkatrészt fejlesztenek, vagy amelyek képesek és hajlandók függetlenül részt venni K+F-erőfeszítésekben ugyanazon vagy helyettesítő alkatrész fejlesztése érdekében.

Elemzés: A miniaturizált elektronikus alkatrész teljesen új termék, és elemezni kell, hogy a K+F megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt a belső piacon. Értékelni kell továbbá, hogy a K+F-megállapodás a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozik-e.

A K+F megállapodás megkötésének időpontjában „A” és „B” vállalat a két egyedüli olyan vállalkozás, amely részt vesz (vagy képes és hajlandó részt venni) az új alkatrésszel kapcsolatos K+F erőfeszítésekben. Mindegyikük képes lett volna önállóan folytatni az új alkatrész K+F-ét, és az új alkatrészt forgalomba hozni. A közös vállalkozáson keresztül „A” és „B” vállalat most egyetlen K+F-erőfeszítésre fog összpontosítani, ahelyett, hogy két külön erőfeszítést tenne. Ezért a K+F-megállapodásnak a 101. cikk értelmében vett korlátozó hatásai lehetnek, amelyeket a K+F-erőfeszítések és ezáltal a piacra valószínűleg belépő termékek számának csökkenése okoz.

Amennyiben a megállapodás versenykorlátozáshoz vezet, a feleknek meg kell határozniuk, hogy mentesíthetők-e a K+F csoportmentességi rendelet alapján. Az „A” és „B” vállalat közötti K+F megállapodás azonban nem felel meg a mentesség feltételeinek. Különösen az innováció terén versengő vállalkozások közötti megállapodásokra vonatkozó küszöbérték nem teljesül, mivel nincs más versengő K+F erőfeszítés (a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (3) bekezdése). Következésképpen egyedi értékelésre van szükség annak megállapításához, hogy a K+F megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.

A 101. cikk (3) bekezdése értelmében, míg a K+F megállapodás potenciálisan hatékonyságnövekedést eredményezhet egy új termék gyorsabb bevezetése formájában, a K+F megállapodás megszüntetné a felekre ható egyetlen versenykényszert az innováció szintjén. Következésképpen ez valószínűleg az innováció csökkenéséhez és magasabb downstream árakhoz vezetne. A K+F

megállapodás valószínűleg duopóliumot hozna létre az új miniatürizált elektronikai alkatrészek jövőbeli piacán. Az ilyen duopóliumot magas fokú közös költségviselés és a bizalmas üzleti adatok felek közötti esetleges cseréje jellemezné, mivel közös vállalkozásuk az új alkatrész egyetlen eladói, azaz „A” és „B” vállalat számára fog gyártani. A piaci összejátszást eredményező magatartáshoz vezető versenyellenes összehangolás komoly kockázata is fennáll az új piacon. Noha ezeknek az aggályoknak egy része kiküszöbölhető lenne, ha a felek kötelezettséget vállalnának, hogy a miniatürizált alkatrészek gyártására vonatkozó know-how vagy szellemi tulajdon-jogok tekintetében harmadik felek részére észszerű feltételekkel licenciát adnak, valószínűtlennek tűnik, hogy valamennyi aggály elosztható lenne és teljesülnének a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei. Ennélfogva a K+F megállapodás valószínűleg nem mentesül a 101. cikk (3) bekezdése szerint.

201. Meglévő termékért és/vagy technológiáért versengő vállalkozások közötti K+F megállapodások

2. példa

A helyzet: Az „A” vállalat 51 %-os piaci részesedéssel rendelkezik egy olyan piacon, ahol nagy sikerű gyógyszere is jelen van. A „B” vállalat kisvállalkozás, gyógyszeripari kutatással és fejlesztéssel, gyógyszerhatóanyagok gyártásával és generikus gyógyszerek gyártásával foglalkozik. A „B” vállalat olyan eljárást dolgozott ki, amely lehetővé teszi az „A” vállalat nagy sikerű gyógyszere hatóanyagának gazdaságosabb előállítását. „B” vállalat szabadalmi bejelentést nyújtott be erre az eljárásra (eljárási szabadalom). A sikeres gyógyszer vegyületre vonatkozó szabadalma, amelynek „A” vállalat a jogosultja, valamivel kevesebb, mint három év múlva lejár; és azután pedig még a gyógyszerrel kapcsolatos számos eljárási szabadalom marad. „B” vállalat szerint az általa kifejlesztett új, hatékonyabb eljárás nem bitorolná „A” vállalat meglévő eljárási szabadalmait, és az „A” vállalat API szabadalmának lejártá után lehetővé tenné a sikeres gyógyszer egy generikus változatának előállítását. „B” vállalat valószínűleg maga gyártaná a terméket, vagy licenciába adná az eljárást érdekelt harmadik felek, például más generikusgyógyszer-gyártók vagy „A” vállalat számára.

Mielőtt lezárna ezen a téren a kutatást és fejlesztést, „B” vállalat megállapodást köt „A” vállalattal, amely szerint „A” vállalat pénzügyi hozzájárulást ad a „B” vállalat által megvalósított K+F projekthez, azzal a feltétellel, hogy kizárólagos licenciát szerez az „A” vállalat sikeres gyógyszere API-jának előállításával összefüggő, „B” vállalat tulajdonában álló eljárási szabadalmak felett.

Két másik önálló K+F-erőfeszítésre kerül sor egy olyan eljárás fejlesztése irányában, amely a sikeres gyógyszer hatóanyagának előállítására szolgál, és amely nem bitorolja „A” vagy „B” vállalat eljárási szabadalmait, de egyelőre nem egyértelmű, hogy elérik-e az ipari termelést.

Elemzés: A „B” vállalat szabadalmi bejelentésének tárgyát képező eljárás csupán egy meglévő gyártási eljárás továbbfejlesztését szolgálja. Az „A” vállalat a meglévő technológia (a gyártási eljárás) piacán, valamint a meglévő termék (a sikeres gyógyszer) piacán aktív. „B” vállalat technológiai szinten potenciális versenytárs. Ha „B” vállalat hasznosítaná az eljárási szabadalmat, akkor valószínűleg be tudna lépni a termékpiacra, például egy generikus termékkel. „A” és „B” vállalat tehát potenciális versenytársak azon a termékpiacon, amelyen a nagy sikerű gyógyszer jelen van. A megállapodás nem mentesül a K+F csoportmentességi rendelet alapján,

mivel „A” vállalat piaci részesedése – legalábbis a termékpiac tekintetében – meghaladja a 25 %-ot. Ezért egyedi értékelést kell végezni.

„A” vállalat piaci erővel rendelkezik azon a piacon, amelynek a nagy sikerű gyógyszere a részét képezi. Míg ez a piaci erő jelentősen csökkenne a generikus versenytársak tényleges piacra lépésével, az eljárási szabadalomra vonatkozó kizárólagos licencia elérhetetlenné teszi a „B” vállalat által fejlesztett eljárást harmadik felek számára, így késleltetheti a generikus szerek piacra lépését (nem utolsó sorban azért, mert a terméket továbbra is több eljárási szabadalom védi, amelynek „A” vállalat a jogosultja). Mivel nem egyértelmű, hogy a két másik K+F erőfeszítés, amely jelenleg az „A” vállalat eljárási szabadalmának nem bitorló alternatíváján dolgozik, elérné-e az ipari termelést, „B” vállalat eljárási szabadalma az egyetlen hiteles útja annak, hogy olyan generikus termékeket vezessenek be, amelyek versenyezhetnének az „A” vállalat nagy sikerű gyógyszerével. Következésképpen a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt. Az új gyártási eljárás alapján „A” vállalatnál jelentkező költségmegtakarítás nem elég ahhoz, hogy felülmúlja a versenykorlátozást. A termékpiacon jelen lévő más versenytársak, például generikusgyógyszer-gyártók hiányában valószínűtlen, hogy a termelési költségek megtakarításából keletkező hasznot továbbadnák a fogyasztóknak. Ezenkívül a kizárólagos licencia nem nélkülözhetetlen az ilyen megtakarítások eléréséhez. Ebből következően nem valószínű, hogy a megállapodás teljesíti a 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit.

202. Kutatási partnerség

3. példa

A helyzet: „A”, „B” és „C” vállalat vezető szerepet játszik a megújulóenergia-technológiák terén. Kutatási partnerséget terveznek létrehozni, amely meghatározza az új megújulóenergia-technológiák fejlesztésére és a meglévő technológiák továbbfejlesztésére vonatkozó hosszú távú közös jövőképet kialakító K+F menetrendet, amelyet külön K+F projektek sorozata keretében hajtanak végre.

Ez a menetrend K+F együttműködésnek minősülne, és egyetértési megállapodás formájában hivatalosítanák, amely meghatározza az együttműködés célkitűzéseit, feltételeit, beleértve az irányítási mechanizmusokat és a nyomonkövetési intézkedéseket is. Így az egyetértési megállapodás együttműködési keretet hoz létre, amelyen belül az elfogadott hosszú távú menetrend támogatása érdekében konkrét K+F együttműködési projekteket hajtanak végre.

Elemzés: Az ilyen típusú kutatási partnerségek bevonhatnak egymással versengő vállalkozásokat e technológiák fejlesztésébe, végrehajtásába vagy mindkettőbe. Ha azonban a kutatási partnerség jellege a menetrend átfogó meghatározására korlátozódik, az ilyen típusú együttműködés valószínűleg nem okoz problémát.

Továbbá, ha a kutatási partnerség olyan kihívást kezel, amellyel egyetlen vállalat sem tud megbirkózni egyedül, és több szereplő mozgósítását igényli, megkönnyítené az olyan innovációt, amelyre egyébként nem kerülne sor, és így hozzájárulna a műszaki és gazdasági fejlődéshez.

Bár az ilyen kutatási partnerség valószínűleg nem vetne fel versenyjogi aggályokat, az egyes K+F együttműködési megállapodásokat egyenként kellene elemezni.

3. GYÁRTÁSI MEGÁLLAPODÁSOK

3.1. Bevezetés

203. E fejezet célja, hogy iránymutatást nyújtson a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó és a) a szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított kedvezményben részesülő (3.4. szakasz) vagy b) a szakosítási csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső, és a 101. cikk (1) és (3) bekezdése alapján értékelendő gyártási megállapodások hatályára és versenyszempontú értékelésére vonatkozóan (3.5. szakasz).
204. A gyártási megállapodások formájukat és hatályukat tekintve változatosak lehetnek. Előírhatják, hogy a gyártást csak az egyik fél, vagy azt, hogy kettő vagy több fél végezze. A vállalkozások közös vállalkozás útján közösen is végezhetik a gyártást – amikor egy vagy több gyártó létesítményt közösen ellenőrzött vállalat működtet –, illetve a gyártási együttműködés lazább formáját is választhatják, például az alvállalkozási megállapodásokat.
205. Ez az iránymutatás a közös gyártási megállapodások és a horizontális alvállalkozási megállapodások minden formájára alkalmazandó¹⁵⁴.
206. Az alvállalkozási megállapodások olyan megállapodásokra utalnak, amelyekben az egyik fél (a továbbiakban: a fővállalkozó) egy termék gyártásával egy másik felet (a továbbiakban: alvállalkozó) bíz meg. A horizontális alvállalkozási megállapodásokat az ugyanazon termékpiacon tevékenykedő vállalkozások kötik, függetlenül attól, hogy tényleges vagy potenciális versenytársak. A horizontális alvállalkozási megállapodások egyoldalú és kölcsönös szakosítási megállapodásokat, valamint más horizontális alvállalkozási megállapodásokat is magukba foglalnak.
207. Az ugyanazon termékpiacon tevékenységet folytató két vagy több fél között létrejött egyoldalú szakosítási megállapodás alapján a felek megállapodnak arról, hogy az egyik vagy több fél vállalja, hogy részben vagy teljesen megszünteti egyes termékek előállítását, vagy tartózkodik e termékek előállításától, és ezeket a termékeket a másik féltől vagy felektől szerzi be, amelyek vállalkoznak e termékek előállítására és szállítására azon egy vagy több fél számára, amely megszüntette e termékek előállítását vagy tartózkodik az előállításuktól.
208. Az ugyanazon termékpiacon tevékenységet folytató két vagy több fél közötti kölcsönös szakosítási megállapodás alapján két vagy több fél kölcsönösen megállapodik arról, hogy részben vagy teljesen megszünteti egyes, egymástól különböző termékek előállítását, vagy tartózkodik e termékek előállításától, és ezeket a termékeket a másik felektől szerzi be, amelyek vállalkoznak e termékek előállítására és szállítására azon egy vagy több fél számára, amely megszüntette e termékek előállítását vagy tartózkodik az előállításuktól.
209. Ez az iránymutatás más horizontális alvállalkozási megállapodásokra is vonatkozik. Ez magában foglalja a gyártás bővítését célzó alvállalkozási megállapodásokat is,

¹⁵⁴

A vertikális alvállalkozási megállapodások nem tartoznak ezen iránymutatás hatálya alá. A vertikális alvállalkozási megállapodások a piac különböző szintjein működő vállalkozások között jönnek létre. Az ilyen megállapodások a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás és bizonyos feltételek mellett a vertikális korlátozásokra vonatkozó csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak. Ezenfelül még az egyes alvállalkozási megállapodásoknak az EGK-Szerződés 85. cikkének (1) bekezdése szerint történő értékeléséről szóló, 1978. december 18-i bizottsági közlemény (HL C 1., 1979.1.3., 2. o., a továbbiakban: alvállalkozásokról szóló közlemény) vonatkozhat rájuk.

amelyekben a fővállalkozó nem szünteti meg vagy korlátozza a termék saját gyártását.

3.2. Az érintett piacok

210. A gyártási megállapodás hatással lesz az együttműködéssel közvetlenül érintett piacokra, vagyis a gyártási megállapodás alapján gyártott termékek piacára. Ezeket a piacokat a piac meghatározásáról szóló közlemény szerint kell meghatározni¹⁵⁵. A gyártási megállapodás továbbgyűrűző hatást gyakorolhat az együttműködés által közvetlenül érintett piac upstream, downstream vagy szomszédos piacaira (a továbbiakban: a továbbgyűrűző hatások által érintett piacok)¹⁵⁶. A továbbgyűrűző hatások által érintett piacok nagy valószínűséggel érintett piacok, amennyiben kölcsönösen függenek egymástól, és a felek erős pozícióval rendelkeznek a továbbgyűrűző hatások által érintett piacon.

3.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

211. A szakosítási megállapodás értékelése abból a kérdésből indul ki, hogy a megállapodás tartalmaz-e a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozást. Ha igen:
- a) először is, az értékelés arra fog összpontosítani, hogy a szakosítási megállapodás részesülhet-e a szakosítási csoportmentességi rendelet szerinti mentességben;
 - b) másodszor, ha a megállapodások nem tartoznak a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá, a megállapodás egyedi értékelésére lenne szükség annak megállapításához, hogy a szakosítási megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

3.3.1. Főbb versenyjogi aggályok

212. A gyártási megállapodások különböző versenyjogi aggályokat vethetnek fel, mint például:
- a) a felek közötti verseny közvetlen korlátozása;
 - b) a felek beszállítóként tanúsított versenymagatartásának összehangolása; vagy
 - c) a piac versenyellenes lezárása harmadik felekkel szemben egy kapcsolódó piacon.
213. A gyártási megállapodások a **felek közötti verseny közvetlen korlátozásához** vezethetnek. A gyártási megállapodások – és különösen a gyártást végző közös vállalkozások¹⁵⁷ – arra ösztönözhetik a feleket, hogy i. a kibocsátási szinteket, ii. a minőséget, iii. a közös vállalkozás termékeinek eladási árát, vagy iv. a verseny szempontjából fontos más paramétereket (pl. innováció, fenntarthatóság) közvetlenül egymáshoz igazítsák. Ez még akkor is korlátozhatja a versenyt, ha felek a termékeket önállóan értékesítik a piacon.

¹⁵⁵ Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (HL C 372., 1997.12.9., 5. o.).

¹⁵⁶ A vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet (HL L 24., 2004.1.29., 1. o.) 2. cikke (5) bekezdésének első albekezdése.

¹⁵⁷ Lásd ezen iránymutatás 51. pontját („teljes funkciójú közös vállalkozások”) és 13. pontját („felelősség a 101. cikk (1) bekezdésének megsértéséért”).

214. A gyártási megállapodások a felek beszállítóként tanúsított versenymagatartásának összehangolását is eredményezhetik, azaz összejátszást eredményező magatartást is előidézhetnek, amely i. magasabb árakhoz, ii. a kibocsátás csökkenéséhez, iii. a termékminőség csökkenéséhez, iv. a termékválaszték csökkenéséhez vagy v. az innováció csökkenéséhez vezet. Ez a következő feltételek mellett történhet:
- a) a felek piaci erővel rendelkeznek; valamint
 - b) a piac jellemzői elősegítik az ilyen összehangolást, különösen:
 - i. ha a gyártási megállapodás olyan mértékben növeli a felek közös költségviselését (azaz a változó költségeknek azt a hányadát, amelyet a felek közösen viselnek), amely lehetővé teszi számukra az összejátszást eredményező magatartás megvalósítását; vagy
 - ii. ha a megállapodás bizalmas üzleti adatok cseréjét foglalja magában, ami összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet.
215. A gyártási megállapodások a kapcsolódó piac (például a gyártási megállapodás piacáról származó inputokra támaszkodó downstream piac) versenyellenes lezárásához is vezethetnek harmadik felekkel szemben. E versenyjogi aggályok megvalósulhatnak tekintet nélkül arra, hogy a megállapodást kötő felek versenytársak-e azon a piacon, ahol az együttműködésre sor kerül. Ahhoz azonban, hogy az ilyen piaclezárás versenykorlátozó hatással járjon, legalább a felek egyikének erős piaci pozícióval kell rendelkeznie azon a piacon, amelyet a lezárás kockázata szempontjából értékelnek.
216. *Példa.* Megfelelő piaci erő szerzésével valamely upstream piacon közös gyártást folytató felek képesek lehetnek egy kulcsfontosságú összetevő (vagy input) árát megemelni a downstream piacon. Ezzel arra használhatják a közös gyártást, hogy növeljék versenytársaik költségeit a downstream piacon, és marginalizálják őket, vagy végső soron ki is szoríthatják őket a piacról. A felek piaci ereje ezáltal növekszik a downstream piacon, aminek segítségével az árakat a verseny szintje felett tarthatják, vagy más módon károsíthatják a fogyasztókat.
- 3.3.2. *Versenykorlátozó cél*
217. Általánosságban az a) árörögzítést, b) kibocsátáskorlátozást tartalmazó, illetve c) a piacot vagy vevőkört felosztó megállapodások versenykorlátozó célúak.
218. Ez azonban nem alkalmazandó a gyártási megállapodásokkal kapcsolatban, amennyiben:
- a) a felek a gyártási megállapodással közvetlenül érintett kibocsátásról (például a közös vállalkozás kapacitásában és termelési volumenében vagy a kiszervezés keretében előállított termékek mennyiségében) állapodnak meg, feltéve, hogy a verseny egyéb paramétereit (például az árakat) nem iktatják ki; vagy
 - b) a közösen gyártott termékek közös forgalmazásáról rendelkező gyártási megállapodás meghatározza e termékek eladási árait, és csak ezeket, ha ez a korlátozás szükséges a közös gyártáshoz, ami azt jelenti, hogy a feleket egyébként semmi nem ösztönözné a gyártási megállapodás megkötésére.
219. Ebben a két esetben az ilyen korlátozásokat tartalmazó gyártási megállapodásokat értékelni kell annak meghatározása érdekében, hogy a 101. cikk (1) bekezdése értelmében valószínűleg versenykorlátozó hatásúak-e. Ezeket a korlátozásokat és a

gyártási megállapodásokat nem külön értékeli, hanem a teljes gyártási megállapodásnak a piacra gyakorolt összes hatásának fényében.

3.3.3. Versenykorlátozó hatás

220. Az, hogy a gyártási megállapodások által esetleg okozott, lehetséges versenyjogi aggályok megvalósulása egy adott esetben valószínű-e több változótól függ. Ezek a változók határozzák meg a gyártási megállapodás versenyre gyakorolt valószínűsíthető hatását, és így a 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazhatóságát. E változók közé tartoznak a következők:
- a) annak a piacnak a jellemzői, ahol a megállapodásra sor kerül;
 - b) az együttműködés jellege;
 - c) az együttműködéssel lefedett piac; valamint
 - d) az együttműködés által érintett termékek.
221. A gyártási megállapodás valószínűsíthető versenykorlátozó hatása a megállapodás és annak állítólagos korlátozó hatásai hiányában fennálló helyzettől függ.
222. A megállapodás versenyszempontú értékelése szempontjából lényeges, hogy a felek mennyire közeli versenytársak, a fogyasztóknak csak korlátozott lehetőségük van-e a beszállítóváltásra, a versenytársak az árak növekedésével valószínűleg nem növelik a kínálatot, illetve a megállapodást kötő felek valamelyike jelentős versenyerőt képvisel-e.
223. **Olyan gyártási megállapodások, amelyek értékesítési funkciókat is magukban foglalnak** (pl. közös forgalmazás vagy marketing). Ezek a megállapodások a versenykorlátozó hatások nagyobb kockázatával járnak, mint a tisztán a közös gyártásra vonatkozó megállapodások. A közös értékesítés közelebb hozza az együttműködést a fogyasztóhoz, és általában magában foglalja az árak és eladások közös megállapítását, azaz a versenyre legnagyobb kockázatot jelentő gyakorlatokat.
224. A közösen gyártott termékekre vonatkozó közös forgalmazási megállapodások ugyanakkor az önálló közös forgalmazási megállapodásoknál általában kisebb valószínűséggel korlátozzák a versenyt.
225. Egy olyan közös forgalmazási megállapodás továbbá, amely szükséges ahhoz, hogy megkössék a közös gyártási megállapodást, kevésbé valószínű, hogy korlátozza a versenyt, mint ha nem lenne szükséges a közös gyártáshoz.
226. **Versenykorlátozó hatással valószínűleg nem rendelkező gyártási megállapodások.** Egyes gyártási megállapodásoknak valószínűleg nem lesz versenykorlátozó hatása:
227. Az együttműködés piacán versengő vállalkozások közötti gyártási megállapodás valószínűleg nem jár versenykorlátozó hatással, ha *a megállapodás új piacot nyit*¹⁵⁸, tehát ha a megállapodás lehetővé teszi a felek számára, hogy új terméket vezessenek be, amire objektív tényezők alapján más módon nem lettek volna képesek, például a felek műszaki lehetőségei miatt.
228. A gyártási megállapodások valószínűleg nem vezetnek a verseny közvetlen korlátozásához, összejátszást eredményező magatartáshoz vagy versenykorlátozó

¹⁵⁸ E fejezet alkalmazásában az „új piacot” tágabban kell értelmezni, mint a 2. fejezet hatálya alá tartozó K+F megállapodásokkal összefüggésben (lásd például a 60. pontot).

piaclezáráshoz, ha a megállapodást kötő feleknek nincs piaci ereje azon a piacon, ahol a versenykorlátozást értékelik. Kizárólag a piaci erő teszi lehetővé, hogy a megállapodás részes felei az árakat nyereségesen a verseny szintje felett, illetve a kibocsátást, a termékminőséget vagy a termékválasztékot a verseny által diktálnál alacsonyabban tartásák.

3.3.3.1. Piaci erő

229. A piaci erő elemzésének kiindulópontja a) a felek önálló és együttes piaci részesedése. Ezt általában b) a koncentráció aránya és a piaci szereplők száma követi, továbbá c) olyan változó tényezők, mint a lehetséges piacra lépés és a változó piaci részesedések, valamint d) egyéb, a piaci erő értékelése szempontjából releváns tényezők.

a) Piaci részesedések

230. Bizonyos szintű piaci részesedés alatt a vállalkozások valószínűleg nem rendelkeznek piaci erővel.

231. **Szakosítási csoportmentességi rendelet.** A szakosítási csoportmentességi rendelet értelmében a piaci részesedés küszöbértéke 20 %. A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak a szakosítási megállapodások¹⁵⁹, amennyiben azok olyan felek között jönnek létre, amelyek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot az érintett piacon vagy piacokon, feltéve, hogy a szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazásának egyéb feltételei teljesülnek.

232. **Mentesítési szabály.** Azon horizontális alvállalkozási megállapodások esetében, amelyek nem tartoznak a szakosítási csoportmentességi rendelet szerinti szakosítási megállapodás fogalom meghatározásába (az 1. cikk (1) bekezdésének a) pontja), a legtöbb esetben nem valószínű, hogy piaci erő áll fenn, ha a megállapodásban részes felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot. Mindenesetre azok a horizontális alvállalkozási megállapodások, amelyekben a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot, valószínűleg teljesítik a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeket.

233. **20 % feletti piaci részesedés.** Ha a felek együttes piaci részesedése meghaladja a 20 %-ot, a korlátozó hatásokat elemezni kell. Összességében annak kockázata, hogy egy gyártási megállapodás növelheti a megállapodásban részes felek arra irányuló ösztönzöttségét, hogy emeljék áraikat (és/vagy csökkentsék a minőséget és a választékot), annál valószínűbb, minél nagyobb a felek együttes piaci részesedése.

b) A piaci koncentráció aránya

234. A gyártási megállapodás koncentrált piacon általában könnyebben vezet versenykorlátozó hatáshoz, mint nem koncentrált piacon. Hasonlóképpen, a gyártási megállapodás a koncentrált piacon még akkor is növelheti az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha a felek együttes piaci részesedése nem túl magas.

235. A felek 20 %-nál mérsékelten magasabb együttes piaci részesedése azonban nem feltétlenül jelent erősen koncentrált piacot. Nem túl koncentrált piacokon is előfordulhat, hogy a felek együttes piaci részesedése 20 %-nál valamivel több.

c) Dinamikus tényezők

¹⁵⁹

A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikkének (1) bekezdése.

236. A versenykorlátozó hatás kockázata még a megállapodásban részt vevő felek magas piaci részesedése és magas piaci koncentráció esetén is lehet alacsony, ha a piac dinamikus, azaz gyakori a piacra lépés és a piaci részesedések változása.

d) A piaci erő értékelése szempontjából releváns egyéb tényezők

237. A piaci versenytársak közötti kapcsolatok (például más együttműködési megállapodások) száma és intenzitása szintén releváns a felek piaci erejének értékelése szempontjából.

238. Továbbá: ha egy adott piacon piaci erővel rendelkező vállalkozás együttműködik egy potenciális piacra lépővel – például ugyanazon termék beszállítójával – egy szomszédos földrajzi vagy termékpiacon, a megállapodás növelheti az inkumbens szereplő piaci erejét. Ez akkor vezethet versenykorlátozó hatáshoz, ha: a) az inkumbens szereplő piacán a tényleges verseny már gyenge, és b) a piacra lépés veszélye a versenyképesség jelentős forrása.

3.3.3.2. A felek közötti verseny közvetlen korlátozása

239. A gyártási megállapodást kötő felek közötti verseny különböző módokon korlátozható közvetlenül. Például:

a) A gyártást végző közös vállalkozásban részt vevő felek például korlátozhatják a közös vállalkozás kibocsátását ahhoz képest, amit akkor vinnének piacra, ha mindegyikük önállóan döntene saját kibocsátásáról.

b) Ha a fő termékjellemzőket a gyártási megállapodás határozza meg, ez szintén megszüntetheti a felek közötti verseny kulcsfontosságú dimenzióit, így végső soron versenykorlátozó hatású lehet.

c) A megállapodásban részes felekre magas transzferátum szabó közös vállalkozás növelheti a felek inputköltségét, ami magasabb árakhoz vezethet a downstream piacokon. A versenytársak válaszlépésként nyereségesnek találhatják az árak emelését, és ezzel hozzájárulnak az érintett piacon az áremelkedéshez.

240. Ezenfelül egyes iparágakban, ahol a gyártás a fő gazdasági tevékenység, egy tisztán gyártási megállapodás önmagában is megszüntetheti a verseny kulcsfontosságú dimenzióit, így közvetlenül korlátozva a megállapodást megkötő felek közötti versenyt.

3.3.3.3. Összejátszást eredményező magatartás és versenyellenes piaclezárás

241. Az összejátszást eredményező magatartás valószínűsége a felek piaci erejétől (3.3.3.1. szakasz) és az érintett piac jellemzőitől függ. Az összejátszást eredményező magatartás különösen (de nem kizárólag) a közös költségviselés vagy a gyártási megállapodás miatti információcsere eredménye lehet.

242. A gyártási megállapodás versenyellenes piaclezáráshoz is vezethet: a) a vállalkozások piaci erejének növelésével; vagy b) közös költségviselésük növelésével; vagy c) ha bizalmas üzleti adatok cseréjét foglalja magában.

a) Közös költségviselés

243. A piaci erővel rendelkező felek közötti gyártási megállapodás akkor járhat versenykorlátozó hatással, ha olyan szintre növeli közös költségviselésüket, amely lehetővé teszi számukra az összejátszást (például az árakról vagy más versenyparaméterekről való megállapodást), vagy harmadik felekkel szemben a továbbgyűrűző hatással érintett piacok lezárását.

244. A közös költségviselés a változó költségek azon arányára utal, amelyet a megállapodásban részes felek közösen viselnek. A releváns költségek a gyártási megállapodást kötő felek közötti verseny tárgyát képező termék változó költségei.
245. Gyártási megállapodás nagyobb valószínűséggel vezet összejátszást eredményező magatartáshoz vagy piaclezáráshoz, ha a felek már a megállapodás előtt nagy arányban viselnek közösen változó költségeket, mivel a megállapodás tárgyát képező termék gyártási költségei jelentette további növekmény az összejátszást eredményező magatartás javára billentheti a mérleget. Ezzel szemben, még ha a közös költségviselés kezdeti szintje alacsony is, ha a (megállapodás tárgyát képező termék gyártási költségei jelentette) növekmény nagy, az összejátszást eredményező magatartás vagy piaclezárás kockázata magas lehet.
246. A közös költségviselés csak akkor növeli az összejátszást eredményező magatartás vagy a piaclezárás kockázatát, ha a szóban forgó változó költségek nagy arányát a gyártási költségek teszik ki.
- a) Egy példája annak, amikor a közös költségviselés összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet, amikor a felek a végtermék (amely tekintetében a felek downstream piacon versenyeznek) változó költségeinek nagy arányáért felelős közbelső termék közös gyártásáról állapodnak meg. A felek a gyártási megállapodást használhatják a downstream piacon megjelenő termékeik szempontjából fontos közös input árának növelésére. Ez gyengíti a versenyt a downstream piacon, ami valószínűleg magasabb végső árakhoz vezet. Ezzel a nyereség a downstream piacról átkerül az upstream piacra, ahol a közös vállalkozáson keresztül megosztják a felek között.
 - b) Ehhez hasonlóan a közös költségviselés növeli a horizontális alvállalkozási megállapodás versenyellenes piaclezárási kockázatát, amennyiben a fővállalkozó által az alvállalkozótól beszerzett input a végtermék – amely tekintetében a felek versenyeznek – változó költségeinek nagy arányát teszi ki.
247. A közös költségviselés azonban kevésbé valószínű, hogy növeli az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha az együttműködés költséges értékesítést igénylő termékekre vonatkozik; jó példa erre egy új vagy heterogén termék, amely költséges marketinget igényel, vagy magas a szállítási költsége.
- b) Információcsere
248. A gyártási megállapodás versenykorlátozó hatással járhat, ha a kereskedelem szempontjából stratégiai fontosságú információk cseréjét is magában foglalja, amely összejátszást eredményező magatartás vagy versenyellenes piaclezárás elősegítésére alkalmas.
249. A gyártási megállapodással összefüggésben létrejött információcsere versenykorlátozó hatásának valószínűségét az ezen iránymutatás 6. fejezetében adott útmutatásnak megfelelően kell értékelni. Az információcsere nyomán felmerülő bármely negatív hatást nem önmagában, hanem a gyártási megállapodás összehatásainak fényében kell értékelni.
250. A gyártási megállapodás nagyobb valószínűséggel felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt kritériumoknak, ha az információcsere nem lép túl a megállapodás tárgyát képező termékek gyártásához szükséges adatok megosztásán, még akkor is, ha az információcsere a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó hatással járt. Ez esetben a közös gyártásból származó

hatékonyságnövekedés valószínűsíthetően felülmúlja a felek összehangolt magatartásának versenykorlátozó hatását.

251. A gyártási megállapodás kisebb valószínűséggel felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt kritériumoknak, ha az információcsere túllépi a közös gyártáshoz szükséges mértéket, például az árakkal és az értékesítéssel kapcsolatos információk esetében.

3.4. A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodások

252. A szakosítási csoportmentességi rendelet bizonyos feltételek mellett mentesítési szabályt hoz létre bizonyos gyártási megállapodásokra vonatkozóan, amelyeket „szakosítási megállapodásoknak” neveznek.
253. A szakosítási csoportmentességi rendeletben megállapított mentesség kedvezménye azokra a szakosítási megállapodásokra alkalmazható, amelyekről megfelelő bizonyossággal feltételezhető, hogy megfelelnek a 101. cikk (3) bekezdésének.

3.4.1. Szakosítási megállapodások

254. A szakosítási megállapodások a következő típusú horizontális gyártási megállapodásokat foglalják magukban: egyoldalú szakosítási megállapodások, kölcsönös szakosítási megállapodások és közös gyártási megállapodások, amelyek áruk gyártására vagy szolgáltatások előkészítésére vonatkoznak.
255. **Egyoldalú szakosítási megállapodások.** E megállapodásoknak a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése a) pontjának i. alpontjában meghatározott fő elemei a következők:
- a) két vagy több fél vesz részt bennük; és
 - b) a megállapodásokban részes felek már aktívak ugyanazon a termékpiacon; és
 - c) a megállapodás ugyanazokra a termékekre vonatkozik; és
 - d) az egyik vagy több fél vállalja, hogy részben vagy teljesen megszünteti egyes termékek előállítását, vagy tartózkodik e termékek előállításától, és ezeket a termékeket a másik féltől vagy felektől szerzi be; és
 - e) egy másik fél vagy másik felek vállalják, hogy ezeket a termékeket előállítják és szállítják azon másik vagy többi fél számára, amely megszünteti e termékek előállítását vagy tartózkodik attól.
256. Az egyoldalú szakosítási megállapodások meghatározása nem követeli meg, hogy: i. a felek ugyanazon a földrajzi piacon folytassanak tevékenységet; vagy ii. az az egy vagy több fél, amely bizonyos termékek gyártását megszünteti vagy tartózkodik attól, csökkentse a kapacitását (pl. gyárak értékesítése, gyártósorok bezárása stb.), mivel elegendő, ha csökkenti termelési volumenét.
257. **Kölcsönös szakosítási megállapodások.** E megállapodásoknak a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése a) pontjának ii. alpontjában meghatározott fő elemei a következők:
- a) két vagy több fél vesz részt bennük; és
 - b) a megállapodásokban részes felek már aktívak ugyanazon a termékpiacon; és
 - c) a megállapodás különböző termékekre vonatkozik; és

- d) két vagy több fél kölcsönösen vállalja, hogy részben vagy teljesen megszünteti egyes, egymástól különböző termékek előállítását, vagy tartózkodik e termékek előállításától, és ezeket a termékeket a másik felektől szerzi be; és
 - e) e másik felek vállalják, hogy ezeket a termékeket előállítják és szállítják azon felek számára, amelyek megszüntetik e termékek előállítását vagy tartózkodnak attól.
258. A kölcsönös szakosítási megállapodások meghatározása nem követeli meg, hogy: i. a felek ugyanazon a földrajzi piacon folytassanak tevékenységet; vagy ii. az az egy vagy több fél, amely a meghatározott, de egymástól különböző termékek gyártását megszünteti vagy tartózkodik attól, csökkentse a kapacitását (pl. gyárak értékesítése, gyártósorok bezárása stb.), mivel elegendő, ha csökkenti termelési volumenét.
259. **Közös gyártási megállapodások.** E megállapodásoknak a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése a) pontjának iii. alpontjában meghatározott fő elemei a következők:
- a) két vagy több fél vesz részt bennük; és
 - b) a felek közösen állítanak elő bizonyos termékeket (lásd a 3.4.3. szakaszt).
260. A közös gyártási megállapodások meghatározása nem követeli meg, hogy: i. a felek ugyanazon a termékpiacra folytassanak tevékenységet; vagy ii. bármely fél vagy felek beszüntessék bármilyen termék gyártását, vagy tartózkodjanak attól.
- 3.4.2. *A szakosítási megállapodások egyéb rendelkezései*
261. A szakosítási csoportmentességi rendelet mentesít egyes olyan rendelkezéseket is, amelyek szerepelhetnek a szakosítási megállapodásokban.
262. **A szellemi tulajdon-jogok egy vagy több fél részére történő átruházására vagy licenciába adására vonatkozó rendelkezések** (a szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikkének (3) bekezdése). Ezek a rendelkezések akkor részesülnek a szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikkében előírt mentességben, ha két kumulatív feltételnek megfelelnek:
- a) nem képezik a szakosítási megállapodás elsődleges tárgyát; valamint
 - b) közvetlenül kapcsolódnak az ilyen megállapodás végrehajtásához, és ahhoz szükségesek.
263. **Szállítási vagy beszerzési kötelezettségekre vonatkozó rendelkezések** (a szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdése, valamint (11) preambulumbekkezdése). A szakosítási csoportmentességi rendelet megállapítja, hogy az egyoldalú és kölcsönös szakosítási megállapodások csak akkor élveznek mentességet, ha szállítási és beszerzési kötelezettségeket írnak elő. Ilyen esetben ezek a kötelezettségek lehetnek kizárólagosak vagy nem (a szakosítási csoportmentességi rendelet (11) preambulumbekkezdése).
264. A kizárólagos szállítási vagy beszerzési kötelezettségek tekintetében a szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdése megállapítja, hogy a mentesség azokra a szakosítási megállapodásokra vonatkozik, amelyekben a felek kizárólagos beszerzési vagy kizárólagos szállítási kötelezettséget fogadnak el.
- a) A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének j) pontjában meghatározott kizárólagos szállítási kötelezettség azt a kötelezettséget jelenti, hogy a (szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke

(1) bekezdésének c) pontjában meghatározottak szerinti) szakosított termékeket nem szállíthatják a megállapodásban részes féltől vagy felektől eltérő versengő vállalkozás részére. A kizárólagos szállítási kötelezettség tehát nem akadályozza meg a feleket abban, hogy a szakosított termékeket olyan harmadik feleknek szállítsák, amelyek nem versengő vállalkozások.

- b) A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének k) pontjában meghatározott kizárólagos beszerzési kötelezettség azt a kötelezettséget jelenti, hogy a szakosított termékeket csak a megállapodásban részes féltől vagy felektől lehet megvásárolni.

265. A szakosítási megállapodásokban foglalt, járulékos korlátozásoknak minősülő egyéb rendelkezések is részesülnek a szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikkében előírt mentességben, amennyiben teljesülnek az uniós ítélkezési gyakorlatban¹⁶⁰ meghatározott feltételek.

3.4.3. *Közös forgalmazás és a „közös” fogalma a szakosítási csoportmentességi rendelet értelmében*

266. A szakosítási csoportmentességi rendelet a forgalmazással összefüggésben határozza meg a „közös” fogalmát. A közös forgalmazás képezheti a szakosítási megállapodás részét, és abban az esetben részesülhet a szakosítási csoportmentességi rendelet szerinti mentességben, ha a forgalmazási tevékenységeket az alábbi két módszer valamelyikével végzik:

- a) a forgalmazást közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás végzi; vagy
- b) a forgalmazást olyan harmadik fél forgalmazó végzi, amely megfelel három kumulatív feltételnek:
- i. a szakosítási megállapodásban részes felek közösen bízzák meg; és
 - ii. kizárólagos vagy nem kizárólagos alapon bízzák meg; valamint
 - iii. nem a szakosítási megállapodásban részes felek tényleges vagy potenciális versenytársa.

267. A szakosítási csoportmentességi rendeletben előírt mentesség azokra a szakosítási megállapodásokra is vonatkozik¹⁶¹, amelyekben a felek a) közösen forgalmazzák a szakosított termékeket, és b) nem önállóan értékesítik azokat.

268. A szakosítási csoportmentességi rendelet a „közös gyártási megállapodások” fogalommeghatározásában is használja a „közös” fogalmát (a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése a) pontjának iii. alpontja). A „közös” kifejezést azonban a gyártással összefüggésben nem határozta meg. Ezért a szakosítási csoportmentességi rendelet értelmében a közös gyártás bármilyen formában történhet.

¹⁶⁰ A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89. pont; a Bíróság 1985. július 11-i ítélete, Remia és társai kontra Bizottság, 42/84, EU:C:1985:327, 19–20. pont; a Bíróság 1986. január 28-i ítélete, Pronuptia, 161/84, ECLI:EU:C:1986:41, 15–17. pont; a Bíróság 1994. december 15-i ítélete, DLG, C-250/92, ECLI:EU:C:1994:413, 35. pont; a Bíróság 1995. december 12-i ítélete, Oude Luttikhuis és társai, C-399/93 ECLI:EU:C:1995:434, 12–15. pont.

¹⁶¹ A szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikke (4) bekezdésének b) pontja és 1. cikke (1) bekezdésének 1. pontja.

3.4.4. *A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó szolgáltatások*

269. A szakosítási csoportmentességi rendelet szerinti mentességben részesülő szakosítási megállapodások szolgáltatások előkészítésére is vonatkozhatnak. A szolgáltatások előkészítése a vevők számára történő szolgáltatásnyújtást megelőző (upstream) szakaszban végzett tevékenységekre vonatkozik (a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének e) pontja). Például egy olyan platform létrehozására irányuló szakosítási megállapodás, amelyen keresztül szolgáltatást nyújtanak, szolgáltatások előkészítésére vonatkozó megállapodásnak tekinthető.
270. A szakosítási csoportmentességi rendelet (9) preambulumbekkezdésében kifejtettek szerint azonban a szolgáltatásnyújtás nem tartozik a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá, kivéve a forgalmazással összefüggésben, amelynek keretében a felek a szakosítási megállapodás alapján előkészített szolgáltatásokat nyújtják.

3.4.5. *Versengő vállalkozások: tényleges vagy potenciális versenytársak*

271. A szakosítási csoportmentességi rendelet (az 1. cikk (1) bekezdésének i. pontja) értelmében a versengő vállalkozások a következők: a) tényleges versenytársak, ha ugyanazon az érintett piacon tevékenykednek; vagy b) potenciális versenytársak, ha reálisan – tehát nem pusztán elméleti lehetőségként – feltételezhető, hogy a gyártási megállapodás hiányában legfeljebb három éven belül vállalnák az érintett piacra lépéshez szükséges többletberuházásokat vagy egyéb szükséges költségeket.
272. A potenciális versenyt valós alapon kell értékelni. A felek például nem tekinthetők potenciális versenytársaknak pusztán azért, mert a szakosítási megállapodás lehetővé teszi számukra egyes gyártási tevékenységek elvégzését. A döntő kérdés az, hogy az egyes felek önállóan rendelkeznek-e az ehhez szükséges eszközökkel.

3.4.6. *Piaci részesedési küszöb és a mentesség időtartama*

3.4.6.1. *Piaci részesedési küszöb*

273. A szakosítási csoportmentességi rendelet 3. cikke értelmében a szakosítási megállapodások akkor részesülnek a mentességben, ha a következő piaci részesedési küszöbértékek teljesülnek:
- a) a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot a szakosítási megállapodás által lefedett érintett piacon vagy piacokon, feltéve, hogy a szakosítási csoportmentességi rendelet szerinti mentesség egyéb feltételei teljesülnek;
 - b) amennyiben a szakosított termékek olyan közbenső termékek, amelyeket egy vagy több fél részben vagy egészben továbbfeldolgozott termékek előállításához használ fel, amelyeket szintén értékesít, a szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott mentesség a következőktől függ:
 - i. a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot azo(ko)n az érintett piac(ok)on, amely(ek)hez a szakosított termékek tartoznak; valamint
 - ii. a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot azo(ko)n az érintett piac(ok)on, amely(ek)hez a továbbfeldolgozott termékek tartoznak. A szakosítási csoportmentességi rendelet értelmében a „továbbfeldolgozott termék” olyan termék, amelynek előállításához egy vagy több fél szakosított terméket használ fel nyersanyagként, és amelyet e felek a piacon értékesítenek (az 1. cikk (1) bekezdésének g) pontja).

3.4.6.2. A piaci részesedések kiszámítása

274. A szakosítási csoportmentességi rendelet 4. cikke értelmében a piaci részesedéseket az előző naptári évre vonatkozó adatok alapján kell kiszámítani.
275. Egyes piacok esetében szükségessé válhat a piaci részesedéseknek a felek előző három naptári évre jellemző átlagos piaci részesedése alapján történő kiszámítása. Ez például akkor lehet releváns, ha ajánlattételi piacokról van szó, és a piaci részesedések jelentősen (pl. 0 %-ról 100 %-ra) változhatnak egyik évről a másikra attól függően, hogy az egyik fél sikeres volt-e az ajánlattételi eljárásban. Ez olyan piacok esetében is releváns lehet, amelyeket nagy általánymegrendelések jellemeznek, amelyek esetében az előző naptári év piaci részesedése esetleg nem reprezentatív, például ha az előző naptári évben nem került sor nagy megrendelésre. Egy másik olyan helyzet, amelyben a piaci részesedéseket az előző három naptári év átlaga alapján kell kiszámítani, az, ha az együttműködési megállapodást megelőző naptári évben kínálati vagy keresleti sokk következik be.
276. Ami a piaci részesedések kiszámításához használt mérőszámokat illeti, a szakosítási csoportmentességi rendelet előírja, hogy a piaci részesedések kiszámítása az eladási érték alapján történik. Ha az eladási értékről nem áll rendelkezésre adat, más megbízható piaci információ, így például a piaci értékesítés volumenén alapuló becsléseket is fel lehet használni a felek piaci részesedésének megállapítására.
277. A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazásában a „vállalkozás” és a „fél” kifejezés magában foglalja az 1. cikk (2) bekezdésében meghatározott „kapcsolt vállalkozásaikat”. A szakosítási csoportmentességi rendelet 4. cikkének (3) albekezdése szerint a szakosítási megállapodásban részes felek és kapcsolt vállalkozásaik piaci részesedését egyenlő arányban kell felosztani minden olyan vállalkozás között, amely a következő jogokkal vagy hatáskörökkel rendelkezik:
- a) a szavazati jogok több mint felének közvetlen vagy közvetett gyakorlására vonatkozó jogosultság;
 - b) a felügyelő testület, az ügyvezető testület vagy a vállalkozást jogszerűen képviselő testületek tagjai több mint felének kinevezésére való jogosultság; vagy
 - c) a vállalkozás ügyeinek közvetlen vagy közvetett irányítására való jogosultság.

3.4.6.3. A mentesség tartama

278. A szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott mentességének nincs konkrét időtartama. A mentesség mindaddig alkalmazandó a szakosítási megállapodás időtartamára, amíg a piaci részesedésre vonatkozó küszöbértékek teljesülnek.
279. A szakosítási csoportmentességi rendelet előírja, hogy amennyiben a felek együttes piaci részesedése a szakosítási megállapodás által érintett legalább egyik piacon meghaladja a 20 %-ot, a mentességet a 20 %-os küszöbérték első alkalommal történő átlépésének éve utáni két egymást követő naptári évben továbbra is alkalmazni kell.

3.4.7. Különösen súlyos korlátozások a szakosítási csoportmentességi rendeletben

3.4.7.1. Különösen súlyos korlátozások

280. A szakosítási csoportmentességi rendelet 5. cikke tartalmazza a különösen súlyos korlátozások listáját. A különösen súlyos korlátozások olyan súlyos versenykorlátozásnak minősülnek, amelyeket a legtöbb esetben tiltani kell a piacnak és a fogyasztóknak okozott kár miatt. Az egy vagy több különösen súlyos korlátozást

tartalmazó szakosítási megállapodások teljes egészében ki vannak véve a szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség hatálya alól.

281. A szakosítási csoportmentességi rendelet 5. cikkében felsorolt különösen súlyos korlátozások a következő kategóriákba sorolhatók:

- a) az árak rögzítése a szakosított termékek harmadik felek részére történő értékesítésekor;
- b) a kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása; valamint
- c) a piacok vagy a vevőkör felosztása.

282. Az ilyen korlátozásokat a) közvetlenül vagy közvetve, és b) a szakosítási megállapodásban részes felek ellenőrzése alatt álló egyéb tényezőkkel együtt vagy önmagukban lehet elérni.

3.4.7.2. Kivételek

283. A szakosítási csoportmentességi rendelet 5. cikke tartalmazza a különösen súlyos korlátozások alóli kivételeket is. Az e rendelkezéseket tartalmazó szakosítási megállapodások továbbra is mentesíthetők, ha a szakosítási csoportmentességi rendelet szerinti mentesség egyéb feltételei teljesülnek.

- a) Az árak rögzítése: a közös forgalmazással összefüggésben a szakosítási csoportmentességi rendelet megengedi a közvetlen vevőknek felszámított árak rögzítését (az 5. cikk (1) bekezdésének második albekezdése).
- b) A kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása:
 - i. az egyoldalú vagy kölcsönös szakosítási megállapodásokkal összefüggésben a szakosítási csoportmentességi rendelet megengedi a rendelkezéseket azon termékek megállapodás szerinti mennyiségére vonatkozóan, i. amelyek esetében egy vagy több fél beszüntetné a gyártást vagy az előkészítést, és/vagy ii. amelyeket egy vagy több fél gyártana vagy készítené elő a másik fél vagy felek számára (az 5. cikk (2) bekezdése második albekezdésének a) pontja);
 - ii. a közös gyártási megállapodásokkal összefüggésben a szakosítási csoportmentességi rendelet megengedi a felek szakosított termékekkel kapcsolatos kapacitásának és termelési volumenének megállapítására vonatkozó rendelkezéseket (az 5. cikk (2) bekezdése második albekezdésének b) pontja);
 - iii. a közös forgalmazással összefüggésben a szakosítási csoportmentességi rendelet megengedi a szakosított termékek tekintetében az értékesítési célokat meghatározó rendelkezéseket (az 5. cikk (2) bekezdése második albekezdésének c) pontja).

3.4.8. A szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonása

284. A szakosítási csoportmentességi rendelet 6. és 7. cikke előírja, hogy a Bizottság és a nemzeti versenyhatóságok az 1/2003/EK rendelet 29. cikke (1) bekezdésének, illetve 29. cikke (2) bekezdésének rendelkezései alapján visszavonhatják a szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezményt, különösen akkor, ha:

- a) az érintett piac nagyon koncentrált; és

- b) a verseny már most is gyenge, különösen i. a többi piaci szereplő egyéni piaci pozíciója vagy ii. a többi piaci szereplő között egyes párhuzamos szakosítási megállapodások által létrehozott kapcsolatok miatt.
285. A K+F csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmények visszavonására vonatkozó iránymutatás a szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmények visszavonására is vonatkozik (lásd ezen iránymutatás 2.7. szakaszát).
- 3.5. A szakosítási csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső gyártási megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése**
286. Nincs olyan vélelem, amely szerint a szakosítási csoportmentességi rendelet hatályán kívül eső gyártási megállapodások a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak vagy nem tesznek eleget a 101. cikk (3) bekezdésben meghatározott feltételeknek. E gyártási megállapodások esetében egyedi értékelésre van szükség.
287. Az ilyen gyártási megállapodások egyedi értékelése abból a kérdésből indul ki, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt¹⁶². Amennyiben igen, a vállalkozásoknak értékelniük kell, hogy a gyártási megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.
- 3.5.1. Hatékonyságnövekedés**
288. A gyártási megállapodások a következők révén eredményezhetnek hatékonyságnövekedést:
- a) a vállalkozások olyan költségeket takaríthatnak meg, amelyek egyébként duplikálódnának;
 - b) amennyiben a vállalkozások az egymást kiegészítő szakértelmüket és know-how-jukat egyesítik, a megállapodás segítheti őket a termékminőség javításában;
 - c) azt is lehetővé tehetik, hogy a vállalkozások növeljék a termékválasztékot, amit egyébként nem tudtak volna finanszírozni, illetve másként nem tudtak volna elérni;
 - d) lehetővé tehetik a vállalkozások számára, hogy javítsák a gyártási technológiákat, vagy olyan új termékeket (például fenntartható termékeket) vezessenek be, amelyeket egyébként nem tudtak volna megtenni (például a felek műszaki képességei miatt);
 - e) ösztönzik a vállalkozásokat arra és lehetővé teszik számukra, hogy termelési kapacitásaikat a kereslet hirtelen megugrásához vagy bizonyos termékek kínálatának visszaeséséhez igazítsák, amely megugrás vagy visszaesés a hiány kockázatához vezethet;
 - f) kezelik az ellátási lánc hiányosságait és zavarait a gazdaság kritikus ágazataiban, lehetővé téve a felek számára, hogy csökkentsék bizonyos termékek, szolgáltatások és technológiák túlságosan korlátozott számú beszállítójától való függőségüket;
 - g) lehetővé teszik a vállalkozások számára az alacsonyabb költség melletti gyártást, ha az együttműködés lehetővé teszi a felek számára a gyártás

¹⁶²

Ezen iránymutatás 2.3. szakasza.

növelését, és így a nagyobb kibocsátással csökken a határköltség – azaz méretgazdaságossági megtakarítások jönnek létre; valamint

- h) költségmegtakarítást biztosít a választékgazdaságosság révén, amennyiben a megállapodás lehetővé teszi a felek számára, hogy növeljék a különböző terméktípusok számát.

289. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.

3.5.2. *Nélkülözhetetlenség*

290. A gyártási megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túli korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Például a gyártási megállapodásban a felek együttműködés körén kívül eső kibocsátással kapcsolatos versenymagatartásának korlátozása általában nem tekinthető nélkülözhetetlennek. Ehhez hasonlóan a közös árképzés sem tekinthető nélkülözhetetlennek, ha a gyártási megállapodás nem foglal magában közös értékesítést is.

3.5.3. *Haszon továbbadása a fogyasztóknak*

291. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést a versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak például alacsonyabb árak, jobb termékminőség vagy nagyobb termékválaszték formájában.

292. A csak a felek előnyére szolgáló hatékonyságnövekedés, illetve kibocsátáscsökkentés vagy piacfelosztás által okozott költségmegtakarítás nem elegendő a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek való megfeleléshez.

293. Amennyiben a gyártási megállapodást kötő felek a változó költségeikben érnek el megtakarításokat, azt nagyobb valószínűséggel adják tovább a fogyasztóknak, mintha az állandó költségeiket csökkentenék.

294. Emellett minél nagyobb a felek piaci ereje, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozást felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.

3.5.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

295. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények nem teljesülhetnek, ha a feleknek az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. Ezt az együttműködés tárgyát képező termék érintett piacán és a lehetséges továbbgyűrűző hatások által érintett piacokon kell elemezni.

3.6. **Mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások**

296. Ebben a szakaszban a Bizottság egy sajátos típusú, a mobil infrastruktúrával kapcsolatos gyártási megállapodásra – a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodásokra – vonatkozóan ad iránymutatást¹⁶³. A konnektivitási hálózatok a digitális gazdaság és társadalom alapját képezik, és gyakorlatilag minden vállalkozás

¹⁶³ Meg kell jegyezni, hogy ebben a szakaszban a „mobil infrastruktúra” kifejezés nemcsak a mobil szolgáltatásokra, például a széles sávú mobil szolgáltatásokra vonatkozik, hanem az olyan helyhez kötött vezeték nélküli hozzáférés biztosítására is, mint az FWA, amelyet a vezetékes összeköttetések alternatívájaként használnak.

és fogyasztó számára jelentőséggel bírnak. A mobilhálózat-üzemeltetők gyakran együttműködnek hálózatuk kiépítése költséghatékonyságának növelése érdekében¹⁶⁴.

297. A mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások a szolgáltatások közös előkészítésére vonatkozó szakosítási megállapodások egy példáját jelentik. A mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodásokban a mobilhálózat-üzemeltetők megállapodnak abban, hogy megosztják az infrastruktúra egyes elemeit. Ez magában foglalhatja alapvető telephelyi infrastruktúráik, például tartóoszlopok, szekrények, antennák vagy áramforrások megosztását („passzív megosztás” vagy „helymegosztás”). A mobilhálózat-üzemeltetők a rádiós hozzáférési hálózat (RAN) helyszíni berendezéseit is megoszthatják, mint például a bázisállomásokat vagy a vezérlő csomópontokat („aktív RAN megosztás”) vagy megoszthatják spektrumukat, például a frekvenciasávokat („spektrummegosztás”)¹⁶⁵.
298. A Bizottság elismeri a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodásoknak a költségcsökkenésből vagy a minőségjavulásból eredő potenciális előnyeit. A – például a bevezetéssel és a karbantartással kapcsolatos – költségcsökkentések az alacsonyabb árak révén előnyösek lehetnek a fogyasztók számára. A szolgáltatások jobb minősége vagy a termékek és szolgáltatások nagyobb választéka származhat például az új hálózatok és technológiák gyorsabb bevezetéséből, a szélesebb lefedettségéből vagy a sűrűbb hálózatokból. A mobil infrastruktúra megosztása olyan verseny kialakulását is lehetővé teheti, amely egyébként nem létezne¹⁶⁶. A Bizottság általánosságban azt is megállapította, hogy a mobilhálózat-üzemeltetők profitálhatnak a nagy hatékonyságú hálózatok előnyeiből azáltal, hogy mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodásokat kötnek anélkül, hogy összefonódások révén történő konszolidációra lenne szükség.
299. A Bizottság úgy véli, hogy a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások, beleértve a spektrummegosztás lehetőségét is, elvben nem versenykorlátozó célúak a 101. cikk (1) bekezdése értelmében, kivéve, ha kartellben való részvétel eszközeként szolgálnak.

¹⁶⁴ Az elektronikus hírközlés szabályozási kerete meghatározza a mobilinfrastruktúra-megosztás lehetőségeit bizonyos nagyon sajátos körülmények között. Ez lehet a helyzet például a kevésbé sűrűn lakott területeken, ahol a párhuzamos kiépítés kivitelezhetetlen, és fennáll a veszélye annak, hogy a végfelhasználókat megfosztják a digitális konnektivitástól. Lásd az Európai Elektronikus Hírközlési Kódex létrehozásáról szóló, 2018. december 11-i (EU) 2018/1972 irányelv 61. cikkének (4) bekezdésében foglalt feltételeket, amelyek értelmében a tagállamok biztosítják, hogy az illetékes hatóságok jogosultak legyenek előírni a vállalkozások számára a passzív infrastruktúra megosztásával kapcsolatos vagy a lokalizált barangolási célú hozzáférési megállapodások megkötésére, valamint kivételesen az aktív infrastruktúra megosztására irányuló kötelezettségeket. Lásd még az Unió Covid19-válság utáni gazdasági fellendülésének támogatása érdekében a hálózati összekapcsoltságot elősegítő, a nagyon nagy kapacitású hálózatok kiépítési költségeinek csökkentésére, valamint az 5G rádióspektrumhoz való időben történő és beruházásbarát hozzáférés biztosítására szolgáló közös uniós eszköztárról szóló bizottsági ajánlást.

¹⁶⁵ Végezetül, a hálózatok RAN-részének megosztásán túl a mobilhálózat-üzemeltetők megoszthatják saját törzshálózatuk egyes csomópontjait, például a mobil-kapcsolóközpontokat és a mobilitáskezelő egységeket.

¹⁶⁶ A mobilinfrastruktúra-megosztás például kiskereskedelmi szinten olyan versenyt tehet lehetővé, amely a megállapodás hiányában nem létezne. Lásd analógia útján: a Törvényszék 2006. május 2-i ítélete, O2 (Németország) kontra Bizottság, T-328/03, EU:T:2006:116, 77–79. pont. Ez az ítélet a nemzeti barangolási megállapodásokra vonatkozik, az elvek azonban értelemszerűen alkalmazhatók a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodásokra.

300. A mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások azonban versenykorlátozó hatásúak lehetnek. Korlátozhatják a megállapodás hiányában megvalósuló infrastrukturális versenyt¹⁶⁷. A csökkent infrastrukturális verseny viszont mind nagy-, mind kiskereskedelmi szinten korlátozhatja a versenyt. Ennek oka, hogy az infrastruktúra szintjén a korlátozottabb verseny hatással lehet olyan paraméterekre, mint a telephelyek száma és elhelyezkedése, a kiépítés időzítése, valamint az egyes telephelyeken kiépített kapacitások mennyisége, ami viszont befolyásolhatja a szolgáltatás minőségét és az árakat.
301. A mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások ténylegesen csökkenthetik a felek döntéshozatali függetlenségét, és korlátozhatják a felek azon képességét és ösztönzőit, hogy az infrastruktúrát érintően versengjenek egymással. Ennek okai lehetnek például a megállapodás egyes műszaki¹⁶⁸, szerződéses vagy pénzügyi feltételei¹⁶⁹. A felek közötti információcsere is problematikus lehet a verseny szempontjából, különösen akkor, ha túllépi a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodás működéséhez feltétlenül szükséges mértéket.
302. Míg a 101. cikk szerinti versenyszempontú értékelést mindig eseti alapon kell elvégezni¹⁷⁰, a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások különböző típusaira vonatkozó ilyen értékelés elvégzéséhez iránymutatásként átfogó elvek adhatók:
- a) a passzív megosztás valószínűleg nem jár versenykorlátozó hatással, amennyiben a hálózatüzemeltetők jelentős mértékű függetlenséget és rugalmasságot őriznek meg üzleti stratégiájuk, szolgáltatásaik jellemzői és hálózati beruházásaik meghatározása során;
 - b) az aktív RAN-megosztási megállapodások nagyobb valószínűséggel vezetnek versenykorlátozó hatáshoz. Ennek az az oka, hogy a passzív megosztáshoz képest az aktív RAN-megosztás valószínűleg kiterjedtebb együttműködést foglal magában azon hálózati elemek tekintetében, amelyek valószínűleg nemcsak a lefedettséget, hanem a kapacitás független kiépítését is érintik;
 - c) a spektrummegosztási megállapodások (más néven „spektrumösszevonás”) szélesebb körű együttműködést jelentenek, és tovább korlátozhatják a felek azon képességét, hogy kis- és/vagy nagykereskedelmi ajánlataikat differenciálják, és közvetlenül korlátozhatják a közöttük fennálló versenyt¹⁷¹.

¹⁶⁷ Meg kell vizsgálni a megállapodás hatásait, és a megállapodás megtiltásához olyan tényezők megléte szükséges, amelyek arra utalnak, hogy a verseny működése érezhetően akadályozott, korlátozott vagy torzult. A verseny működését abban a tényleges közegben kell értelmezni, amely a vitatott megállapodás hiányában létrejött volna; és a verseny megváltozását különösen akkor nem kell feltételezni, ha a megállapodás éppen hogy szükségesnek tűnik ahhoz, hogy egy vállalkozás új térségben szerezzon piacot. Lásd: a Törvényszék ítélete, O2(Németország) kontra Bizottság, T-328/03, ECLI:EU:C:2006:116, 68. pont.

¹⁶⁸ A mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások olyan helyzetekhez vezethetnek, amikor az egyik fél visszafogja a másik felet. Például az egyik fél nem képes bizonyos technológiákat a másik fél által kiszolgált területen telepíteni.

¹⁶⁹ Földrajzi felosztás esetén például akkor, ha az egyik fél a hálózat korszerűsítését az alapul szolgáló növekményes költségeknél magasabb áron számítja fel a másik félnek.

¹⁷⁰ A Törvényszék ítélete, O2(Németország) kontra Bizottság, T-328/03, ECLI: EU:C:2006:116, 65–71. pont.

¹⁷¹ Meg kell jegyezni, hogy ebben a szakaszban a „spektrummegosztás” kifejezés csak az infrastruktúra-megosztási megállapodás azon típusára vonatkozik, amelyben két vagy több mobilhálózat-üzemeltető közös erőforrásként használja (azaz összevonja) az általuk birtokolt spektrumot egy vagy több frekvenciasávban. A spektrummegosztással kapcsolatos megfontolások azonban nem érintik a spektrummegosztás egyéb típusait, például a spektrummegosztást nem versenytársak (többek között a

Bár az illetékes hatóságok a rádióspektrum-használati jogokhoz kapcsolódó feltételek mellett nem akadályozhatják meg a rádióspektrum megosztását¹⁷², ezeket a megállapodásokat a 101. cikk alapján körültekintően kell megvizsgálni¹⁷³.

303. Annak értékelése során, hogy egy mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodás versenykorlátozó hatással lehet-e, számos tényező releváns, többek között:
- a) a megosztás típusa és mélysége (beleértve a hálózatüzemeltetők által megőrzött függetlenség mértékét)¹⁷⁴;
 - b) a megosztott szolgáltatások és technológiák köre, a megállapodások időtartama és az általuk bevezetett struktúra;
 - c) a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodás földrajzi hatálya és piaci lefedettsége (például a népességi arány és az, hogy a megállapodás sűrűn lakott területekre vonatkozik-e)¹⁷⁵;
 - d) a piac szerkezete és jellemzői (a felek piaci részesedése, a felek által birtokolt spektrum mennyisége, a felek közötti verseny szorossága, a megállapodáson kívüli üzemeltetők száma és az általuk gyakorolt versenynyomás mértéke, belépési korlátok stb.).
304. Bár nem jelenti automatikusan a 101. cikknek való megfelelést, ahhoz, hogy egy mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodást érintően első ránézésre úgy lehessen tekinteni, hogy nem valószínű, hogy a 101. cikk értelmében korlátozó hatásokkal jár, meg kell felelnie legalább a következőknek:

mobilhálózat-üzemeltetők és a nem mobilhálózat-üzemeltetők) között, amelyek dinamikusan használják ugyanazokat a spektrumsávokat, elősegítve ezáltal az ilyen szűkös erőforrások hatékony felhasználását és az 5G kiépítésének új lehetőségeit. Ezenkívül az ebben a szakaszban szereplő „spektrummegosztás” kifejezés nem tévesztendő össze az úgynevezett „dinamikus spektrummegosztással”, amely technológia egy adott frekvenciasávban lehetővé teszi egy mobilszolgáltató kapacitásforrásainak dinamikus felosztását annak érdekében, hogy lehetővé tegye egynél több mobiltechnológia-generáció, például a 3G, a 4G és az 5G egyidejű működését ezen a frekvenciasávon.

¹⁷² Lásd az EHK 47. cikke (2) bekezdésének rendelkezéseit, amelyek értelmében a tagállamok illetékes hatóságai a rádióspektrum-használati jogokhoz kötött feltételek mellett nem akadályozhatják meg a rádióspektrum megosztását. Az illetékes hatóságok továbbá az egyéni rádióspektrum-használati jogok feltételekhez kötéskor lehetővé tehetik: a) a passzív vagy aktív infrastruktúra megosztását; b) a barangolási szolgáltatásokhoz való hozzáférésre vonatkozó kereskedelmi megállapodásokat; c) a rádióspektrum-használaton alapuló hálózatok és szolgáltatások biztosítását szolgáló infrastruktúra közös kiépítését.

¹⁷³ Például ha a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodás két olyan mobilszolgáltató között jött létre, amelyek stabil, 90 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkeznek, lefedi a tagállam teljes területét, az összes technológiára (2G–5G) kiterjed, és spektrummegosztást tartalmaz, alapos vizsgálatra lesz szükség, mivel vélhetően nagy valószínűséggel azonosíthatók végső soron a fogyasztókat károsító korlátozó hatások a piacon. Bizonyos körülmények között azonban (például ha a megállapodás csak ritkán lakott területekre korlátozódik) az ilyen megállapodásoknak nem feltétlenül lesznek ilyen korlátozó hatásai.

¹⁷⁴ A Bizottság határozata (2003. július 16.) a T-Mobile Deutschland/O2 Németország: Network Sharing Rahmenvertrag ügyben (COMP/38.369), (12) preambulumbekkezdés; a Bizottság határozata (2003. április 30.) az O2 UK Limited/T-Mobile UK Limited (UK Network Sharing Agreement) ügyben (COMP/38.370), (11) preambulumbekkezdés.

¹⁷⁵ Lásd az Európai Elektronikus Hírközlési Szabályozók Testületének (BEREC) a mobilinfrastruktúra-megosztásról szóló, 2019. június 13-i közös álláspontját, 4.2. szakasz. Aktív megosztás. Lásd például: a Bizottság határozata (2020. március 6.) Vodafone Italia/TIM/INWIT JV (M.9674) és az azt kísérő sajtóközlemény: [Mergers: INWIT/Telecom Italia, Vodafone \(europa.eu\)](https://ec.europa.eu/competition/mergers/decisions/m9674_en.pdf).

- a) az üzemeltetők ellenőrzik és működtetik saját törzshálózatukat, és nincsenek olyan műszaki, szerződéses, pénzügyi vagy egyéb visszatartó tényezők, amelyek megakadályoznák az üzemeltetőket abban, hogy önállóan/egyoldalúan kiépítsék infrastruktúrájukat, korszerűsítsenek és innovációs tevékenységet folytassanak, amennyiben úgy kívánják;
 - b) az üzemeltetők független kis- és nagykereskedelmi műveleteket tartanak fenn (műszaki, kereskedelmi és egyéb döntéshozatali függetlenség). Ez magában foglalja azt is, hogy az üzemeltetők szabadon határozhatják meg a szolgáltatásaik árát, a termék/csomag paramétereit, független spektrumstratégiákat követhetnek, és szolgáltatásaikat a minőség és más paraméterek alapján differenciálhatják;
 - c) az üzemeltetők csak annyi információt cserélnek, amennyi feltétlenül szükséges a mobilinfrastruktúra-megosztás működéséhez, és az információcserét gátló szükségessé akadályokat vezettek be.
305. A mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodás e minimumfeltételeknek való meg nem felelése arra utal, hogy a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodásnak valószínűleg korlátozó hatásai lesznek a 101. cikk értelmében.

3.7. Példa

306. A verseny közvetlen korlátozása

1. példa

A helyzet: „X” termék két beszállítója, „A” és „B” vállalat úgy határozta, hogy bezárják a jelenlegi, előregegyeztetett gyártóüzemeiket, és helyette egy közös vállalkozás által üzemeltetett nagyobb és hatékonyabb üzem építenek, nagyobb kapacitással, mint „A” és „B” régi gyártóüzemeinek összkapacitása. A versenytársak saját gyártóüzemeiket teljes kapacitással használják, és nem terveznek bővítést. „A” és „B” vállalat 20 %-os, illetve 25 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „X” termék érintett piacán. A piac koncentrált, stagnál, az utóbbi időben nem volt belépés, és a piaci részesedések az idők során nem változtak. Az „X” termék gyártási költségei képezik „A” és „B” vállalat változó költségeinek egy nagy részét. Az értékesítés a költségeket és a stratégiai jelentőséget tekintve kevésbé fontos gazdasági tevékenység a gyártáshoz képest: a marketingköltségek jelentéktelenek, mivel az „X” termék homogén, bevezetett, a szállítás pedig nem fontos mozgatórugója a versenynek.

Elemzés: A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazható erre a példára, mivel a felek együttes piaci részesedése az „X” termék érintett piacán meghaladja a 20 %-ot. Ezért a gyártási megállapodás egyedi értékelésére lenne szükség.

Ha „A” és „B” vállalatok megosztják az összes változó költségüket vagy azok többségét, ez a gyártási megállapodás a felek közötti verseny közvetlen korlátozásához vezethet. Ez arra indíthatja a feleket, hogy csökkentsék a közös vállalkozás kibocsátását ahhoz képest, amennyit a felek akkor vittek volna a piacra, ha mindegyikük önállóan határozta volna meg a kibocsátását. Tekintettel arra, hogy a versenytársak a kapacitás tekintetében csekély versenyképesszert fognak gyakorolni, ez a csökkentett kibocsátás magasabb árakhoz vezethet.

Ezért valószínű, hogy „A” és „B” gyártást végző közös vállalkozása az „X” termék piacán a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású.

A két kisebb, régi gyártóüzem egy újra cserélése azonban arra ösztönözheti a közös vállalkozást, hogy a fogyasztók számára előnyös módon növelje a kibocsátást, alacsonyabb árakon. A gyártási megállapodás viszont csak akkor felelhet meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek, ha a felek kellően alátámasztott bizonyítékot mutatnak be arra vonatkozóan, hogy a hatékonyságnövekedés jelentős lenne, és azt a versenykorlátozó hatásokat felülmúló mértékben továbbadják a fogyasztóknak.

307. Összejátszást eredményező magatartás

2. példa

A helyzet: Két beszállító – „A” és „B” – „Y” termék tekintetében a gyártásért felelős közös vállalkozást létesít. „A” és „B” vállalat 15 %-os, illetve 10 %-os piaci részesedéssel rendelkezik az „Y” termék piacán. A piacon három további szereplő van: „C” vállalat 30 %-os piaci részesedéssel, „D” vállalat 25 %-kal és „E” vállalat 20 %-kal rendelkezik. „B” vállalat már rendelkezik „D”-vel közös gyártóüzemmel. Az „Y” termék homogén, az alapul szolgáló technológia egyszerű, és a beszállítóknak nagyon hasonló változó költségeik vannak.

Elemzés: A piacot nagyon kevés, hasonló piaci részesedéssel és hasonló változó termelési költségekkel rendelkező szereplő jellemzi. Az „A” és „B” vállalat közötti együttműködés további kapcsolatot teremtené a piacon, ténylegesen tovább növelné a koncentrációt, mivel „D” vállalatot is összekapcsolná „A” és „B” vállalattal. Ez az együttműködés valószínűleg növeli az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, és ezáltal a 101. cikk (1) bekezdése értelmében valószínűleg versenykorlátozó hatással jár. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények csak jelentős, a fogyasztóknak a versenyre gyakorolt korlátozó hatást felülmúló mértékben továbbadott hatékonyságnövekedés mellett teljesülhetnek. Ebben a példában azonban, tekintettel az „Y” termék homogén jellemzőire és az alapjául szolgáló technológia egyszerűségére, ez valószínűtlennek tűnik.

308. Versenyellenes piaclezárás

3. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalat közös vállalkozást hoz létre „X” közbenső termék gyártására, amely közös vállalkozás „X” közbenső termék teljes gyártását adja. Az „X” közbenső termék az „Y” továbbfeldolgozott termék gyártásának legfontosabb inputja, és nincs más olyan termék, amelyet helyette inputként lehetne felhasználni. „X” gyártási költségei az „Y” végtermék változó költségeinek 70 %-át teszik ki; ez utóbbi tekintetében „A” és „B” vállalat a downstream piacon versenyeznek. „A” és „B” vállalat egyenként 20 %-os részesedéssel rendelkezik „Y” piacán, ahol a piacra lépés korlátozott, és a piaci részesedések hosszú ideje változatlanok. Az „X” iránti saját keresletük fedezése mellett (belső felhasználás) mind „A” vállalat, mind „B” vállalat 40 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „X” piacán (harmadik személyeknek történő értékesítés). „X” piacán a piacra történő belépésnek komoly akadályai vannak, a meglévő gyártók pedig közel teljes kapacitással dolgoznak. „Y” piacán két másik jelentős beszállító – egyenként 15 %-os piaci részesedéssel – és néhány kisebb versenytárs tevékenykedik. Ez a megállapodás az állandó költségek megtakarításához vezet a székhely költségeinek csökkentése formájában, ami méretgazdaságosságot eredményez a közös vállalkozás számára.

Elemzés: A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazható erre a példára, mivel a felek együttes piaci részesedése meghaladja a 20 %-ot mind „X” közbenső

termék, mind „Y” továbbfeldolgozott termék piacán. Ezért a gyártási megállapodás egyedi értékelésére lenne szükség.

A gyártással foglalkozó közös vállalkozásnak köszönhetően „A” és „B” vállalat nagymértékben ellenőrizhetné „X” alapvető input versenytársak részére történő beszállítását „Y” downstream piacán. Ez lehetővé tenné „A” és „B” vállalat számára, hogy „X” árának mesterséges emelésével vagy a kibocsátás csökkentésével megemelje a versenytársak költségeit. Ez kizárhatná „A” és „B” vállalat versenytársait „Y” piacáról. A downstream piacon valószínűleg jelentkező versenyellenes piaclezárás miatt ez a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó hatású. A gyártással foglalkozó közös vállalkozás által előidézett méretgazdaságosság valószínűleg nem múlja felül a versenykorlátozó hatásokat, emiatt a megállapodás minden valószínűség szerint nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.

309. A piac felosztása gyártási megállapodás révén

4. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalat egyaránt gyárt „X” és „Y” terméket, amelyek külön termékpiacokhoz tartoznak. „A” vállalat piaci részesedése „X” tekintetében 30 %, „Y” tekintetében pedig 10 %. „B” vállalat piaci részesedése „X” tekintetében 10 %, „Y” tekintetében pedig 30 %. A gyártás méretgazdaságosságának elérése érdekében „A” és „B” vállalat kölcsönös szakosítási megállapodást köt, amelynek értelmében „A” csak „X”-et, „B” pedig csak „Y”-t állít elő. A termékeket nem fogják keresztbe szállítani egymásnak, így „A” vállalat csak „X”-et, „B” pedig csak „Y”-t értékesít. A felek állítása szerint az ily módon kialakított szakosítás révén a méretgazdaságosságnak köszönhetően jelentős állandó költségeket takarítanak meg, a csak egy termékre történő összpontosítás eredményeként pedig javulni fognak a gyártási technológiák, ami miatt jobb lesz a termékek minősége.

Elemzés: A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazandó, mivel a felek együttes piaci részesedése „X” és „Y” termékpiacok mindegyikén meghaladja a 20 %-ot. Emellett az „A” és „B” vállalat között létrejött megállapodás nem tartozik a szakosítási csoportmentességi rendelet szerinti kölcsönös szakosítási megállapodás fogalommeghatározásába, mivel nincsenek keresztszállítások (azaz nincs megállapodás „X” és „Y” termék „B”, illetve „A” vállalatától történő beszerzéséről, amelyek vállalták azok gyártását és beszállítását). Ezért a gyártási megállapodás egyedi értékelésére lenne szükség.

Ami a piaci versenyre gyakorolt hatását illeti, ez a gyártási megállapodás felosztja „X” és „Y” termék piacait a felek között. Ezért ez a megállapodás versenykorlátozó célú. Az állandó költségek csökkenésében és a fejlettebb gyártási technológia formájában jelentkező állítólagos hatékonyságnövekedés csak a piacfelosztáshoz kapcsolódik, nem valószínű, hogy felülmúlná a megállapodás korlátozó hatásait, így a megállapodás nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Mindenesetre, ha „A” vagy „B” úgy gondolja, hogy hatékonyabb volna csak egy termékre összpontosítania, elég egy egyoldalú döntés arról, hogy ezentúl csak „X” vagy „Y” terméket gyártja, nem szükséges megállapodást kötni arról, hogy a másik vállalkozás a másik termékre fog koncentrálni.

310. Információcsere

5. példa

A helyzet: „Z” vegyipari terméket „A” és „B” vállalat is gyártja. „Z” egy európai szabványnak – amely nem tesz lehetővé különböző termékvariációkat – megfelelően gyártott homogén termék. A gyártási költségek jelentős költségtényezőt jelentenek „Z” tekintetében. „A” vállalat 20 %-os, „B” 25 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „Z” egész Unióra kiterjedő piacán. A piacon még négy másik vállalkozás gyárt „Z”-t, 20 %-os, 15 %-os, illetve 10–10 %-os piaci részesedéssel. „A” vállalat gyártóüzeme Észak-Európában, „X” tagállamban van, míg „B” gyártóüzeme Dél-Európában, „Y” tagállamban. Bár „A” vállalat vevőinek nagy része Észak-Európában van, számos dél-európai vevővel is rendelkezik. „B” vállalat vevőinek nagy része Dél-Európában van, azonban számos vevője van Észak-Európában is. „A” jelenleg az „X” tagállamban található gyártóüzeméből látja el a dél-európai fogyasztóit „Z”-vel, amelyet tehergépjárművel juttat el hozzájuk. Hasonlóképpen „B” vállalat „Y” tagállamban gyártott „Z”-vel látja el észak-európai fogyasztóit, és az árut tehergépjárművel szállítja hozzájuk. A szállítási költségek meglehetősen magasak, de nem annyira, hogy veszteségesse tegyék „A” vállalat szállításait Dél-Európába és „B” vállalat szállításait Észak-Európába.

„A” és „B” vállalat úgy határoz, hogy hatékonyabb lenne, ha „A” nem szállítana „Z”-t „X” tagállamból Dél-Európába és „B” sem szállítana tovább „Z”-t „Y” tagállamból Észak-Európába, ugyanakkor szeretnék megtartani a meglévő vevőiket. Ennek érdekében „A” és „B” swap-megállapodást akar kötni, amely lehetővé teszi, hogy a megállapodás szerinti éves „Z” mennyiséget a másik fél gyártóüzeméből szerezzék be, hogy a beszerzett „Z”-t a másik fél üzeméhez közelebbi vevőik számára értékesítsék. Az egyik fél számára sem kedvezőbb, továbbá a felek különböző gyártási költségeit és szállítási költségeinek eltérő megtakarításait figyelembe vevő vételár kiszámítása, valamint annak érdekében, hogy mindkét fél megfelelő hasznot tudjon elérni, megállapodnak, hogy felfedik egymás előtt a „Z”-re vonatkozó fő költségeiket (azaz a gyártási és a szállítási költségeket).

Elemzés: Az a tény, hogy „A” és „B” vállalat – akik versenytársak – gyártásuk egy része tekintetében helyettesítik egymást, önmagában még nem okoz versenyjogi aggályokat. A megállapodás azonban rendelkezik a felek „Z”-vel kapcsolatos gyártási és szállítási költségeire vonatkozó információ cseréjéről is. Emellett „A” és „B” vállalat erős együttes piaci pozícióval rendelkezik a homogén tömegtermék meglehetősen koncentrált piacán. Ennélfogva „Z” tekintetében folytatott, a verseny kulcsparaméterére vonatkozó kiterjedt információcsere miatt valószínű, hogy az „A” és „B” vállalat közötti swap-megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású, mivel összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet. Bár a megállapodás költségmegtakarítás formájában jelentős hatékonyságnövekedéssel jár a felek számára, a megállapodás által előidézett versenykorlátozás nem nélkülözhetetlen annak eléréséhez. A felek hasonló költségmegtakarításokat érhetnek el olyan árképletről való megállapodással is, amely nem teszi szükségessé a gyártási és szállítási költségeik nyilvánosságra hozatalát. Következésképpen a swap-megállapodás a jelenlegi formájában nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.

4. BESZERZÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

4.1. Bevezetés

311. Ez a fejezet a termékek több vállalkozás általi közös beszerzésére vonatkozó megállapodásokra összpontosít. A közös beszerzés megvalósítható közösen ellenőrzött vállalkozással, olyan vállalkozással, amelyben több vállalkozás rendelkezik ellenőrzésre nem jogosító részesedéssel, szövetkezetek vagy szövetkezetek szövetkezete útján, akár szerződéses megállapodás révén, akár az együttműködés még lazább formái révén, ha például egy beszerző vagy tárgyaló képviseli beszerzők egy csoportját (a továbbiakban együttesen: közös beszerzési egyezségeket).
312. A közös beszerzési egyezségeket számos gazdasági ágazatban megtalálhatók, és magukban foglalják a beszerzési tevékenységek összevonását. Állhatnak a tényleges beszerzéseknek közös beszerzési egyezség keretében történő összevonásából. Korlátozódhatnak továbbá a vételárról, az ár bizonyos elemeiről vagy más feltételekről folytatott közös tárgyalásokra, miközben a közösen kialakított ár és feltételek szerinti tényleges beszerzéseket az egyes tagokra hagyják. A közös beszerzési egyezség olyan tevékenységekre is kiterjedhet, mint például a közös forgalmazás, a minőségellenőrzés és a raktározás, elkerülve a párhuzamos szállítási költségeket. Az ágazattól függően a beszerző felhasználhatja a termékeket, vagy használhatja őket saját tevékenységéhez szükséges inputként, például energiaként vagy műtrágyaként. A potenciális licenciába vevők csoportjai közösen is tárgyalásokat folytathatnak a licenciába adókkal a szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmakra vonatkozó licenciamegállapodásokról annak érdekében, hogy a technológiát beépítsék termékeikbe (e csoportokat néha licenciatárgyaló-csoportnak nevezik). A forgalmazási ágazatban a beszerzők egyszerűen továbbértékesíthetik a termékeket, például a napi fogyasztási cikkeket, az elektronikai fogyasztási cikkeket vagy más fogyasztási cikkeket. Az utóbbi beszerzői csoportokat, amelyek független kiskereskedőkből, kiskereskedelmi láncokból vagy kiskereskedői csoportokból állnak, általában „kiskereskedelmi szövetségeknek” nevezik¹⁷⁶.
313. A közös beszerzési egyezségeket célja általában az, hogy olyan vevői erőt teremtsenek a nagy beszállítókkal szemben, amelyet a közös beszerzési egyezség egyes tagjai nem érnének el, ha külön lépnének fel, ahelyett, hogy közösen járnak el. Ezen egyezségeket értékelése ezért elsősorban a beszerzési piacra összpontosít, ahol a közös beszerzési egyezség összesíti tagjai vevői erejét, és beszállítókkal tárgyal vagy tőlük vásárol. A közös beszerzési egyezség jelentette vevői erő alacsonyabb árakhoz, nagyobb választékhoz vagy jobb minőségű termékekhez vagy szolgáltatásokhoz vezethet a fogyasztók számára. A vállalkozások közös beszerzési egyezségeket köthetnek akkor is, ha ez lehetővé teszi számukra, hogy megelőzzék a hiányokat vagy kezeljék bizonyos termékek előállításának zavarait, ezáltal elkerülve az ellátási lánc megszakadását. Ugyanakkor a vevői erő bizonyos körülmények között versenyjogi aggályokat is felvetethet, amint azt a 4.2.3. szakasz bemutatja.
314. A közös beszerzési egyezségeket horizontális és vertikális megállapodások megkötését is magukban foglalhatják. Ezekben az esetekben kétlépcsős elemzésre van szükség. Először is, a közös beszerzésben részt vevő versengő vállalkozások közötti

¹⁷⁶ Lásd: Colen, L., Bouamra-Mechemache. Z., Daskalova, V., Nes, K., Retail Alliances in the agricultural and food supply chain, EUR 30206 EN, Európai Bizottság, 2020, ISBN 978-92-76-18585-7, doi:10.2760/33720, JRC120271.

horizontális megállapodásokat vagy a vállalkozások társulása által hozott döntéseket az ebben az iránymutatásban kifejtett alapelveknek megfelelően kell értékelni. Amennyiben ebből az értékelésből az a következtetés vonható le, hogy a közös beszerzési egyezség nem vet fel versenyjogi aggályokat, további értékelésre lesz szükség a közös beszerzési egyezség és annak valamely tagja, valamint a közös beszerzési egyezség és a beszállítók közötti releváns vertikális megállapodások vizsgálatához. Ez utóbbi értékelés a vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet és a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás szabályait követi. A vertikális csoportmentességi rendelet hatálya alá nem tartozó vertikális megállapodások esetében nem vélelmezik a jogellenességet, de azok egyedi vizsgálatot igényelnek.

4.2. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

4.2.1. Főbb versenyjogi aggályok

315. A beszerzési megállapodások az upstream beszerzési és/vagy a downstream értékesítési piacon vagy piacokon olyan versenykorlátozó hatásokhoz vezethetnek, mint az áremelkedés, a kibocsátáscsökkentés, a termékminőség vagy -választék romlása vagy az innovációscsökkentés, a piacfelosztás vagy más lehetséges beszerzők versenyellenes kizárása.

4.2.2. Versenykorlátozó cél

316. A közös beszerzési egyezségek általában nem minősülnek versenykorlátozó célúnak, ha valóban közös beszerzésre vonatkoznak, azaz ha a közös beszerzési egyezség egy vagy több kereskedelmi feltétel bármely beszállítójával folytatott kollektív tárgyalást és a tagjai nevében megállapodás megkötését foglalja magában. Az ilyen egyezségeket meg kell különböztetni a vevői kartellektől, azaz a két vagy több beszerző közötti megállapodásoktól vagy összehangolt magatartásoktól, amelyek célja:
- a) e beszerzők egyéni piaci versenymagatartásának összehangolása vagy a verseny releváns paramétereinek befolyásolása olyan gyakorlatok révén, mint például – de nem kizárólag – a vételárak vagy azok egy részének rögzítése vagy összehangolása (beleértve a béreket rögzítő vagy adott termékért adott ár meg nem fizetésére vonatkozó megállapodásokat) vagy egyéb kereskedelmi feltételek rögzítése vagy összehangolása, a beszerzési kvóták kiosztása, a piacok és a beszállítók felosztása; és
 - b) az említett beszerzők beszállítókkal folytatott egyéni tárgyalásainak vagy a beszállítóktól való egyéni beszerzéseinek befolyásolása, például a beszerzők ártárgyalási stratégiáinak összehangolása vagy a beszállítókkal folytatott ilyen tárgyalások állásáról folytatott eszmecsere révén.
317. A vevői kartellek célja a belső piaci verseny folyamatának¹⁷⁷ a 101. cikk (1) bekezdésének a) pontjával ellentétes torzítása¹⁷⁸. A vevői kartellben a beszerzők összehangolják magatartásukat egymás között, tekintettel a beszerzési piacon a beszállítóval fenntartott egyéni kapcsolataikra. Ha a beszerzők egyénileg tárgyalnak a beszállítókkal, saját beszerzési döntéseiket egymástól függetlenül kell meghozniuk

¹⁷⁷ Lásd: a Bíróság 2019. november 7-i ítélete, Campine, T-240/17, EU: T:2019:778, 297. pont.

¹⁷⁸ Lásd: a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 37. pont; a Törvényszék 2006. december 13-i ítélete, Francia marhahús, T-217/03 és T-245/03, EU:T:2006:391, 83. és azt követő pontok.

anélkül, hogy megállapodások és összehangolt magatartások révén megszüntetnék egymás között a stratégiai bizonytalanságot, vagy mesterségesen növelnék jövőbeli piaci magatartásuk átláthatóságát. Nyilvánvalóan nem ez a helyzet akkor, amikor a beszerzők először egymás között rögzítik a vételárat, és ezt követően minden egyes beszerző egyénileg tárgyal, és egyénileg vásárol a beszállítótól.

318. Vevői kartell akkor is fennállhat, ha a beszerzők megállapodnak abban, hogy bizalmas üzleti adatokat cserélnek egymás között a minden, a beszállítókkal a tagjai nevében együttesen kapcsolatba lépő valódi közös beszerzési egyezségeen kívüli egyéni beszerzési szándékaikról vagy a beszállítókkal folytatandó tárgyalásaikról¹⁷⁹. Ez különösen a beszerzők között a fizetendő vételárakról (maximális árak, minimális árengedmények és az árak egyéb szempontjai), a szerződési feltételekről, a beszerzési forrásokról (mind a beszállítók, mind a területek tekintetében), a volumenekről és a mennyiségekről, a minőségről vagy a verseny egyéb paramétereiről (például az időzítésről, a szállításról és az innovációról) folytatott információcserét érinti.
319. A tényezők alábbi, nem kimerítő jellegű felsorolása segítheti a vállalkozásokat annak értékelésében, hogy az a megállapodás, amelynek részes felei más beszerzőkkel együtt, nem minősül-e vevői kartellnek. Ezeket a tényezőket is eseti alapon kell értékelni:
- a) a közös beszerzési egyezség egyértelművé tette a beszállítók számára, hogy közösen tárgyal a tagjai egyéni beszerzéseire vonatkozó, a tagjai számára kötelező feltételekről vagy közösen szerez be tagjai számára. Ez nem követeli meg, hogy a közös beszerzési egyezség közzétégye tagjainak pontos kilétét, különösen, ha azok nagy beszállítókkal kapcsolatban álló kis- vagy középvállalkozások. A közös beszerzési egyezségről a beszállítók által például harmadik felek vagy sajtóbeszámolók révén szerzett közvetett tudomás azonban valószínűleg nem tekinthető elégségesnek¹⁸⁰;
 - b) a közös beszerzési egyezség felei írásbeli megállapodásban határozták meg együttműködésük formáját, hatókörét és működését annak érdekében, hogy a 101. cikk (1) bekezdésének való megfelelés utólagosan ellenőrizhető legyen, és összevethető legyen a közös beszerzési egyezség tényleges működésével. Az írásbeli megállapodás azonban nem védheti meg az egyezséget a versenyjogi vizsgálattól.
320. A vevői kartell, feltéve, hogy érinti a tagállamok közötti kereskedelmet, jellegénél fogva és bármilyen tényleges hatásától függetlenül érzékelhetően korlátozza a versenyt¹⁸¹. Ezért a vevői kartellek értékelése – a közös beszerzési egyezségekkel ellentétben – nem követeli meg az érintett piac(ok) meghatározását, a beszerzők piaci pozíciójának figyelembevételét az upstream beszerzési piacon, sem annak figyelembevételét, hogy versenyeznek-e a downstream értékesítési piacon.

¹⁷⁹ Lásd az információcseréről szóló 6. fejezetet, és különösen a 6.2.6. szakaszt, amely a bizalmas üzleti adatok beszerzők közötti cseréjére is vonatkozik.

¹⁸⁰ A titkosság azonban nem követelmény a vevői kartell meglétének megállapításához. A Bizottság szankcionálta azokat a vevői kartelleket, amelyek nem teljesen titkosan működtek, de legalábbis viszonylag átlátható módon kezdték meg működésüket. Lásd: a Bizottság 2003/600/EK határozata (2003. április 2.) a Francia marhahús ügyben (HL L 209., 2003.8.19., 12. o.).

¹⁸¹ A Bíróság 2012. december 13-i ítélete, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, 37. pont.

321. A közös beszerzési egyezségek versenykorlátozó célúak lehetnek, ha rejtett kartellben, azaz a downstream értékesítési piacon vagy piacokon az árakat rögzítő, a kibocsátást korlátozó vagy a piacot, illetve a vevőkört felosztó, a beszerzők között létrejött megállapodásban való részvétel eszközeként szolgálnak.
322. A beszerzők egy csoportja közötti közös beszerzési egyezség, amelynek célja egy tényleges vagy potenciális versenytárs kizárása az értékesítési piac azonos szintjéről, kollektív bojkottnak és versenykorlátozó célúnak is minősül.

4.2.3. Versenykorlátozó hatás

323. Az olyan közös beszerzési egyezségeket, amelyekben a beszerzők együtt, egyezség útján létesítenek kapcsolatot a beszállítókkal, a versenyre gyakorolt tényleges és valószínű hatásaikra tekintettel, jogi és gazdasági háttérükkel összefüggésben kell értékelni. A közös beszerzési egyezség által előidézett versenykorlátozó hatások elemzésének ki kell terjednie mind a beszerzési piacot vagy piacokat – ahol a közös beszerzési egyezség kapcsolatba lép a beszállítókkal –, mind pedig az értékesítési piacot vagy piacokat – ahol a közös beszerzési egyezségben részt vevő felek eladóként versenyezhetnek – érő negatív hatásokra.
324. Általánosságban véve ugyanakkor a közös beszerzési egyezségek kisebb valószínűséggel vetnek fel versenyjogi aggályokat, ha a felek nem rendelkeznek piaci erővel az értékesítési piacon vagy piacokon.
325. A közös beszerzési egyezség tagjaira vonatkozó bizonyos szerződéses korlátozások nem feltétlenül korlátozzák a versenyt a 101. cikk (1) bekezdése értelmében, és még kedvező hatást is gyakorolhatnak a versenyre, ha az egyezség megfelelő működésének biztosításához és a beszállítókkal szembeni vevői erő gyakorlásához objektíve szükséges mértékre korlátozódnak¹⁸². Ez vonatkozik például arra a tilalomra, amely szerint a közös beszerzési egyezségben részt vevő felek nem vehetnek részt más versengő egyezségekből, amennyiben e részvétel veszélyeztetheti az egyezség működését és a vevői erőt. Ezzel szemben a kizárólagos beszerzési kötelezettségek, amelyek alapján a közös beszerzési egyezség tagjai kötelesek a szükségleteik egészét vagy többségét az egyezség keretében megvásárolni, negatív hatást gyakorolhatnak a versenyre, és szükségessé tehetik a közös beszerzési egyezség átfogó hatásainak fényében történő értékelést.

4.2.3.1. Az érintett piacok

326. A közös beszerzési egyezségek két piacot érinthetnek. Először, a közös beszerzési egyezség által közvetlenül érintett piacot vagy piacokat, azaz az érintett beszerzési piacot vagy piacokat, ahol a felek tárgyalnak a beszállítókkal vagy vásárolnak tőlük. Másodszor, az értékesítési piacot vagy piacokat, azaz a downstream piacot vagy piacokat, ahol a közös beszerzési egyezség résztvevői eladóként tevékenykednek.
327. Az érintett beszerzési piac meghatározása a piac meghatározásáról szóló közleményben foglalt elveket és az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásával kapcsolatos bármely jövőbeli iránymutatást követi, és a versenykényszer meghatározása érdekében a helyettesíthetőség fogalmán alapul. Az „értékesítési piac” meghatározásához képest az egyetlen különbség az, hogy a helyettesíthetőséget nem a kereslet, hanem a kínálat szempontjából kell meghatározni. Más szóval: a beszerzőkre gyakorolt versenynyomás

¹⁸²

Lásd: a Bíróság 1994. december 15-i ítélete, Gøttrup-Klim, C-250/92, EU:C:1994:413, 34. pont.

meghatározásakor a beszállítók alternatívái döntőek. Ezen alternatívák például elemezhetők a beszállítóknak a kis mértékű, de tartós árcsökkenésre adott reakcióinak vizsgálatával. A piac meghatározását követően az érintett felek beszerzéseinek a beszerzett termék vagy termékek érintett piacon történő összes értékesítéséhez viszonyított százalékos arányaként kiszámítható a piaci részesedés.

328. Ha emellett a felek egy vagy több értékesítési piacon versenytársak, az értékelés szempontjából ezek is érintett piacoknak számítanak. Az értékesítési piacokat a piac meghatározásáról szóló közleményben ismertetett módszertan és az érintett piacoknak az uniós versenyjog alkalmazásában történő meghatározásával kapcsolatos bármely jövőbeli iránymutatás alkalmazásával kell meghatározni.

4.2.3.2. Piaci erő

329. Nem létezik olyan abszolút küszöbérték, amely azt jelezné, hogy a közös beszerzési egyezség felei piaci erővel bírnak és így a közös beszerzési egyezség valószínűleg a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatással jár. A legtöbb esetben azonban nem valószínűsíthető a piaci erő fennállása, amennyiben a közös beszerzési egyezséget kötő felek 15 %-ot el nem érő együttes piaci részesedéssel rendelkeznek a beszerzési piacon vagy piacokon, valamint ugyancsak 15 %-ot el nem érő együttes piaci részesedéssel rendelkeznek az értékesítési piacon vagy piacokon. Mindenesetre, ha a felek együttes piaci részesedése sem a beszerzési, sem az értékesítési piacon vagy piacokon nem haladja meg a 15 %-ot, valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesülnek.
330. Ha a piaci részesedés egyik vagy mindkét piacon meghaladja ezt a küszöbértéket, az nem jelenti automatikusan azt, hogy a közös beszerzési egyezség valószínűleg versenykorlátozó hatású. Részletesen értékelni kell az említett küszöbértéket meghaladó együttes piaci részesedéssel jellemzett közös beszerzési egyezség piacra gyakorolt hatásait, beleértve – de nem kizárólagosan – az olyan tényezőket is, mint a piaci koncentráció, a haszonkulcsok és az erős beszállítók lehetséges ellensúlyozó erejének értékelése.
331. Ha a közös beszerzési egyezségben részt vevő felek jelentős vevői erővel rendelkeznek a beszerzési piacon, fennáll a veszélye annak, hogy ártalmasak a versenyre az upstream piacon, ami végső soron a downstream fogyasztók számára is versenyhátrányt okozhat. A közösen gyakorolt vevői erő például károsíthatja a beruházási ösztönzőket, és arra kényszerítheti a beszállítókat, hogy csökkentsék az általuk előállított termékek választékát vagy minőségét. Ez olyan versenykorlátozó hatásokkal járhat, mint a minőség csökkenése, az innovációs erőfeszítések csökkentése vagy végső soron az optimálistól elmaradó kínálat.
332. Annak kockázata, hogy egy közös beszerzési egyezség elriaszthatja a fogyasztók javát szolgáló beruházásokat vagy innovációkat, nagyobb lehet azon nagy beszerzők esetében, akik együttesen a beszerzések nagy hányadáért felelnek – különösen a kisebb beszállítókkal való kapcsolatban. Az ilyen beszállítók különösen kiszolgáltatottak lehetnek a beszerzési piacon vagy piacokon jelentős piaci részesedéssel rendelkező közös beszerzési egyezség okán történő nyereségcsökkenésnek, különösen akkor, ha a kis beszállítók konkrét beruházásokat hajtottak végre a közös beszerzési egyezség tagjainak ellátására. A versenykorlátozó hatások kevésbé valószínűek, ha a beszállítók jelentős kiegyenlítő eladói erővel rendelkeznek (ami nem feltétlenül jelent erőfölényt) a beszerzési piacon vagy piacokon, például azért, mert olyan termékeket vagy szolgáltatásokat értékesítenek,

amelyekre a beszerzőknek szükségük van ahhoz, hogy versenyezzenek a downstream értékesítési piacon vagy piacokon.

333. Például a közös beszerzési egyezség tagjai közötti megállapodás arról, hogy bizonyos beszállítóktól többé ne vásároljanak termékeket, mivel ezek a termékek nem fenntarthatók, míg a beszerzési egyezség szerint csak fenntartható termékeket kívánnak vásárolni, a verseny korlátozásához vezethet az ár és a választék tekintetében. Az ilyen megállapodásnak – tartalmára, céljaira, valamint jogi és gazdasági összefüggéseire tekintettel¹⁸³ – főszabály szerint nem célja, hogy kizárja a nem fenntartható termékeket előállító beszállítókat a beszerzési piacról. Ilyen körülmények között a kizárólag fenntartható termékek vásárlására irányuló közös beszerzési egyezség versenykorlátozó hatásait különösen a termékek jellegének, a beszerzők piaci pozíciójának és a beszállítók piaci pozíciójának a figyelembevételével kell értékelni. Ebben az összefüggésben fontos mérlegelni, hogy az érintett beszállítók rendelkeznek-e a közös beszerzési egyezségben részes felektől eltérő vevőkkel (beleértve a más piacokon lévő vevőket is), vagy könnyen dönthetnek-e úgy, hogy megkezdik fenntartható termékek előállítását is.
334. A közös beszerzési egyezségben részt vevő felek vevői ereje arra is felhasználható, hogy kizárják a versengő beszerzőket a beszerzési piacról azáltal, hogy korlátozzák a hatékony beszállítókhoz való hozzáférésüket, és szükségessé teszi az egyezség versenykorlátozó hatásainak értékelését. Ez akkor a legvalószínűbb, ha csak korlátozott számú beszállító van jelen, és az upstream beszerzési piac kínálati oldalán piacralépési korlátok vannak. Ezzel szemben, a beszerzők egy csoportja közötti közös beszerzési egyezség, amelynek célja egy tényleges vagy potenciális versenytárs kizárása az értékesítési piac azonos szintjéről, kollektív bojkottnak és versenykorlátozó célúnak minősül.
335. Ha a közös beszerzési egyezségben részt vevő felek tényleges vagy potenciális downstream versenytársak, a downstream értékesítési piacon vagy piacokon, az árversenyre való ösztönözöttségük jelentősen csökkenhet, ha termékeik jelentős részét együtt szerzik be. Először is, ha a felek együttesen jelentős piaci erővel rendelkeznek az értékesítési piacon vagy piacokon (ami nem feltétlenül éri el az erőfölény szintjét), kevésbé valószínű, hogy a közös beszerzési egyezség által elért alacsonyabb beszerzési árakból eredő hasznot továbbadják a fogyasztóknak. Másodszor, minél magasabb a beszerzők együttes piaci részesedése a downstream értékesítési piacon, annál nagyobb a kockázata annak, hogy az upstream beszerzés összehangolása a downstream értékesítés összehangolásához is vezethet. Ez a kockázat különösen magas, ha a közös beszerzési egyezség korlátozza (vagy visszafogja) tagjainak azon képességét, hogy a beszerzési piacon akár a közös beszerzési egyezségeken keresztül, akár azon kívül önállóan további mennyiségeket vásároljanak az inputból. A közös beszerzési egyezség tagjainak azon kötelezettsége esetében, hogy szükségleteik egészét vagy többségét az egyezségeken keresztül vásárolják meg, értékelni kell a versenykorlátozó hatásokat. Ez az értékelés figyelembe veszi különösen a kötelezettség terjedelmét, a közös beszerzési egyezségnek az értékesítési piacon jellemző piaci részesedését és a beszállítók beszerzési piacon való koncentrációjának mértékét, valamint azt, hogy e kötelezettség szükséges-e az egyezség erős beszállítókkal szembeni kellően erőteljes tárgyalási pozíciójának biztosításához.

¹⁸³

Lásd az 1.2.4. szakaszt.

336. Annak értékelése során, hogy a közös beszerzési egyezségben részt vevő felek rendelkeznek-e vevői erővel, a beszerzési piacon lévő versenytársak közötti kapcsolatok (például más beszerzési megállapodások) száma és intenzitása játszik döntő szerepet.
337. Ha azonban az együttműködő versenytárs beszerzők nem ugyanazon az érintett értékesítési piacon tevékenykednek (például olyan kiskereskedők, amelyek különböző földrajzi piacokon tevékenykednek, és nem tekinthetők potenciális versenytársaknak), a közös beszerzési egyezség kevésbé valószínű, hogy versenykorlátozó hatást gyakorol az értékesítési piacon. Az olyan tagokkal kötött közös beszerzési egyezségek azonban, amelyek nem ugyanazon az értékesítési piacon tevékenykednek, nagyobb valószínűséggel vezethetnek versenykorlátozó hatáshoz, ha a beszerzési piacokon olyan jelentős pozícióval rendelkeznek, hogy károsíthatják a beszerzési piacok többi szereplője számára a versenyfolyamatot (például azáltal, hogy jelentősen károsítják a beruházási ösztönzőket az upstream piacon).
- 4.2.3.3. Összejátszást eredményező magatartás
338. A közös beszerzési egyezségek összejátszást eredményező magatartáshoz vezethetnek, ha megkönnyítik a felek magatartásának összehangolását az értékesítési piacon, ahol tényleges vagy potenciális versenytársak. Ez különösen akkor fordulhat elő, ha az értékesítési piac szerkezete elősegíti az összejátszást (például azért, mert a piac koncentrált, és jelentős mértékű átláthatóságot mutat). Az összejátszást eredményező magatartás akkor is valószínűbb, ha a közös beszerzési egyezség az értékesítési piacon jelentős számú vállalkozást foglal magában, és túlmutat a beszerzési feltételek pusztán közös tárgyalásán (például a tagok beszerzési volumenének rögzítésével), ezáltal jelentősen korlátozva az egyezségben részt vevő felek azon mozgásterét, hogy versenyezzenek az értékesítési piacon.
339. Az összejátszást az is megkönnyítheti, ha a felek közös költségviselése a közös beszerzés miatt magas szintet ér el, feltéve, hogy a felek rendelkeznek piaci erővel az értékesítési piacon, és a piac jellemzői elősegítik az összehangolást.
340. Nagyobb a versenykorlátozó hatás valószínűsége, ha a közös beszerzési egyezséget kötő felek változó költségei az értékesítési piacon jelentős arányban közösek. Ez a helyzet akkor, ha az ugyanazon az érintett kiskereskedelmi piacon vagy piacokon tevékenykedő kiskereskedők közösen szereznek be jelentős mennyiségű terméket, amelyet továbbértékesítenek. Ez történhet akkor is, ha a végtermék versenytárs gyártói és eladói az input nagy hányadát közösen szerzik be.
341. A közös beszerzési egyezség végrehajtása olyan bizalmas üzleti adatok cseréjét teheti szükségessé, mint a vételárak (vagy azok egy része) és a beszerzési volumenek. Az ilyen információk cseréje megkönnyítheti az eladási árak és a kibocsátás összehangolását, így összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet az értékesítési piacokon. A bizalmas üzleti adatok cseréjéből származó továbbgyűrűző hatás a minimumra csökkenthető például akkor, ha az adatokat közös beszerzési egyezség útján gyűjtik össze és az információkat nem adják tovább az egyezség feleinek, mivel olyan műszaki vagy gyakorlati intézkedéseket vezetnek be, amelyek védik az adatok bizalmasságát. Emellett egy vállalkozás több közös beszerzési egyezségben való részvétele nem vezethet a különböző beszerzési egyezségek közötti versenyellenes információcseréhez vagy más típusú összehangoláshoz.

342. A bizalmas üzleti adatok cseréjéből eredő, a versenyre gyakorolt hatásokat a közös beszerzési egyezség általános hatásainak fényében kell értékelni, feltéve, hogy az ilyen információcsere szükséges a közös beszerzési egyezség működéséhez. A közös beszerzési egyezséggel összefüggésben zajló információcsere versenykorlátozó hatásának lehetőségét a 6. fejezetben adott útmutatásnak megfelelően is értékelni kell. Amennyiben az információcsere nem lép túl a termékek közös beszerzési egyezségben részes felek általi közös beszerzéséhez szükséges adatok megosztásán, a megállapodás még a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatású információcsere esetén is nagyobb valószínűséggel felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek, mintha az információcsere túllépte volna a közös beszerzéshez szükséges mértéket.
343. A feltételek beszállítókkal folytatott megtárgyalása során a közös beszerzési egyezség azzal fenyegetheti a beszállítókat, hogy felhagynak a tárgyalásokkal, vagy ideiglenesen leállítják a vásárlást, hacsak nem kínálnak a számukra jobb feltételeket vagy alacsonyabb árakat. Az ilyen fenyegetések jellemzően a tárgyalási folyamat részét képezik, és magukban foglalhatják a beszerzők kollektív fellépését, amikor a tárgyalásokat közös beszerzési egyezség keretében folytatják le. Az erős beszállítók hasonló, a tárgyalásoknak vagy a termékek beszállításának megszüntetésére irányuló fenyegetéseket használhatnak a beszerzőkkel folytatott tárgyalásaik során. Az ilyen fenyegetések általában nem minősülnek versenykorlátozó célúnak, és az ilyen kollektív fenyegetésekből eredő esetleges negatív hatásokat nem külön, hanem a közös beszerzési egyezség általános hatásainak fényében értékelik. Az ilyen tárgyalási fenyegetésekre példa, hogy a kiskereskedelmi szövetség tagjai ideiglenesen leállítják bizonyos, a tagok által a saját üzleteik számára külön-külön kiválasztott termékek megrendelését egy beszállítótól a jövőbeli beszállítási megállapodásuk feltételeiről folytatott tárgyalásuk során¹⁸⁴. Az ilyen ideiglenes szüneteltetések azt eredményezhetik, hogy a szövetség egyes tagjai által kiválasztott termékek korlátozott ideig nem érhetők el a kiskereskedők polcain, mégpedig addig, amíg a kiskereskedelmi szövetség és a beszállító meg nem állapodik a jövőbeli szállítások feltételeiről.

4.3. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

4.3.1. Hatékonyságnövekedés

344. A közös beszerzési egyezségek jelentős hatékonyságnövekedéssel járhatnak. Költségmegtakarításhoz vezethetnek különösen az alacsonyabb vételárak vagy a csökkentett tranzakciós, szállítási és raktározási költségek révén, tehát elősegítik a méretgazdaságosságot. Ezenkívül a közös beszerzési egyezségek minőségi hatékonyságnövekedést is eredményezhetnek azáltal, hogy a beszállítókat innovációra és új vagy továbbfejlesztett termékeknek a piacra való bevezetésére bírják. Az ilyen minőségi hatékonyságnövekedés a fogyasztók javát szolgálhatja azáltal, hogy reziliensebb ellátási láncok révén csökkenti a függőségeket, elkerülhetővé teszi a hiányokat, és hozzájárul a belső piac reziliensebbé tételéhez.

¹⁸⁴

A bizonyos termékek beszállítóktól történő megrendelésének a kiskereskedők általi ideiglenes leállításait meg kell különböztetni az úgynevezett „kिलistázástól”, vagyis az olyan intézkedéstől, amelynek keretében a kiskereskedő véglegesen eltávolítja a beszállító bizonyos termékeit a kínálatából, és feladja a kapcsolódó polchelyet.

4.3.2. *Nélkülözhetetlenség*

345. A beszerzési megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. A kizárólag a közös beszerzési egyezségeken keresztül történő beszerzés kötelezettsége bizonyos esetekben nélkülözhetetlen lehet a vevői erő szükséges mértékének vagy a méretgazdaságosság megvalósításához szükséges mennyiségnek az eléréséhez. Az ilyen kötelezettséget azonban mindig az adott eset összefüggésében kell értékelni.

4.3.3. *Haszon továbbadása a fogyasztóknak*

346. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést – mint amilyen a költségcsökkentő beszerzési hatékonyság, vagy a minőségi hatékonyság növekedése az új vagy továbbfejlesztett termékeknek a piacra való bevezetése formájában – a közös beszerzési egyezség által okozott versenykorlátozó hatásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. Tehát a kizárólag a közös beszerzési egyezséget kötő felek számára előnyös költségmegtakarítások vagy egyéb hatékonyságnövekedések nem elegendők. Ehelyett a költségmegtakarításokat a felek saját vevőire, azaz a fogyasztókra kell áthárítani. Az alacsonyabb beszerzési költségek példájában a továbbadásra az értékesítési piacon vagy piacokon alkalmazott alacsonyabb árak révén kerülhet sor.
347. A vállalatok általában arra ösztönöztek, hogy a változó költségek csökkentésének legalább egy részét továbbadják saját vevőiknek. A változó költségek csökkentéséből eredő magasabb haszonkulcs jelentős kereskedelmi ösztönzést ad a vállalatoknak arra, hogy árcsökkentések révén növeljék kibocsátásukat. A közös beszerzési egyezség azon tagjai azonban, amelyek együttesen jelentős piaci erővel rendelkeznek az értékesítési piacon vagy piacokon, kevésbé hajlamosak arra, hogy a változó költségek csökkenéséből eredő hasznot továbbadják a fogyasztóknak. Ezenkívül az állandó költségek egyszerű csökkentését (például a beszállítók általi átalányösszegű kifizetéseket) valószínűleg nem hárítják tovább a fogyasztókra, mivel e költségcsökkenések általában nem ösztönzik a vállalatokat a kibocsátás bővítésére. Ezért az adott közös beszerzési egyezség gondos értékelésére van szükség annak megállapításához, hogy az gazdasági ösztönzést ad-e a kibocsátás bővítésére, és ezáltal a költségcsökkentések vagy a hatékonyságnövekedések továbbadására¹⁸⁵. Végül az alacsonyabb fogyasztói árak különösen valószínűtlenek, ha a közös beszerzési egyezség korlátozza (vagy visszafogja) tagjainak azon képességét, hogy a közös beszerzési egyezség keretében vagy azon kívül önállóan további mennyiségeket vásároljanak. Valójában az olyan közös beszerzési egyezségek, amelyek korlátozzák a további mennyiségek tagok általi önálló megrendelését, az eladási árak emelésére ösztönöznek. Ennek az az oka, hogy az inputok beszerzésének együttes korlátozása azzal a hatással is járhat, hogy az értékesítési piacon vagy piacokon korlátozza az értékesítés volumenét.

4.3.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

348. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények nem tarthatók be, ha a feleknek az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny

¹⁸⁵ Például, míg az árendemény szerződéses *formája* lehet átalányösszegű kifizetés, az ténylegesen kötődhet ahhoz a feltételhez, hogy a szerződés következő évi újratárgyaláskor a vevő elér-e bizonyos várható értékesítési célokat.

megszüntetésére. Ennek az értékelésnek ki kell terjednie a beszerzési és az értékesítési piacokra egyaránt.

4.4. Példa

349. Vevői kartell

1. példa

A helyzet: Számos kisvállalkozás használt mobiltelefonokat gyűjt kiskereskedelmi egységeken keresztül, ahova e készülékeket a fogyasztók az új mobiltelefon vásárlásakor adják le. Ezek a gyűjtők a használt mobiltelefonokat olyan újrafeldolgozó vállalkozásoknak értékesítik, amelyek értékes nyersanyagokat, például aranyat, ezüstöt és rezet nyernek ki újrafelhasználás céljából, a kisüzemi bányászat fenntarthatóbb alternatívájaként. A használt mobiltelefonok beszerzési piacának 12 %-át képviselő öt újrafeldolgozó vállalkozás megegyezik egy telefononkénti, közös maximális beszerzési árban. Ez az öt újrafeldolgozó vállalkozás folyamatosan tájékoztatja egymást a használt mobiltelefonok gyűjtőivel egyénileg folytatott ártárgyalásokról, a gyűjtők által nekik tett ajánlatokról, valamint arról, hogy végül milyen árat fizetnek a gyűjtőknek telefononként.

Elemzés: Az öt újrafeldolgozó vállalkozás mindegyike vevői kartellben vesz részt. Mindegyikük külön-külön tárgyal és vásárol a mobiltelefon-gyűjtőktől. Nincs olyan közös beszerzési egyezség, amely a vevőket a gyűjtőkkel folytatott tárgyalásokban vagy a gyűjtőktől történő beszerzésben együttesen képviselné. Függetlenül attól, hogy az újrafeldolgozást végző vállalkozások viszonylag kis piaci részesedéssel rendelkeznek az elektronikus hulladék beszerzési piacán, a közöttük létrejött megállapodás versenykorlátozó célúnak minősül, ezért nincs szükség sem a piac meghatározására, sem a piacra gyakorolt lehetséges hatásainak értékelésére.

350. Egy európai kiskereskedelmi szövetség által folytatott közös tárgyalások

2. példa

A helyzet: Egy európai kiskereskedelmi szövetség, amelynek hét nagy, egyenként különböző tagállamból származó kiskereskedelmi lánc van, közösen tárgyal egy nagy, márkás cukrászárukat előállító gyártóval a jövőbeli beszállítási megállapodásukra vonatkozó további feltételekről. A szövetség piaci részesedése nem haladja meg a 18 %-ot a cukrászáru egyik érintett beszerzési piacán sem, és minden egyes tagja 15–20 %-os piaci részesedéssel rendelkezik az adott tagállamuk kiskereskedelmi piacán. A tárgyalások különösen a gyártó rendes listaárából származó további engedményekre terjednek ki bizonyos promóciós szolgáltatásokért cserébe, amelyek arra a hét tagállamra vonatkoznak, amelyekben a szövetség tagjai az értékesítési piacon tevékenykednek. Mindkét fél kemény tárgyalásokat folytat annak érdekében, hogy a lehető legjobb megállapodást érje el. A tárgyalások valamely pontján a kiskereskedelmi szövetség azzal fenyeget, majd úgy dönt, hogy ideiglenesen leállítja bizonyos termékek gyártótól való megrendelését a nyomás növelése érdekében. E határozat végrehajtása során a szövetség minden egyes tagja egyénileg dönt arról, hogy a tárgyalások holtpontra jutása során a gyártó mely termékeit nem rendeli meg. Végül egy újabb tárgyalási fordulót követően a gyártó és a szövetség megállapodik a tagok ezt követő egyedi beszerzéseire alkalmazandó további engedményről, és újraindítják a gyártótól származó termékek teljes skálájára vonatkozó megrendeléseiket.

Elemzés: Az európai kiskereskedelmi szövetség akkor is közös beszerzési egyezségnek minősül, még akkor is ha tagjai nevében közösen csak bizonyos feltételekről tárgyal a gyártóval, amelyek alapján e tagok egyénileg vásárolják meg a szükséges mennyiséget. A szövetség tagjai közé tartozó nemzeti kiskereskedelmi láncok nem ugyanazokon az értékesítési piacokon tevékenykednek. Ezért a közös beszerzési egyezség kevésbé valószínű, hogy versenykorlátozó hatást gyakorol a downstream piacon, amennyiben a versenytárs kiskereskedők részéről elegendő versenynyomással néz szembe. A kiegészítő engedményből eredő, az upstream gyártók tekintetében a versenyre gyakorolt negatív hatásokat (például a beszállítók innovációját érintően) a közös beszerzési egyezség általános hatásainak fényében kell értékelni. Úgy tűnik, hogy a megrendelések ideiglenes leállítása rövid távon nem károsítja a fogyasztókat, mivel vannak más versenytárs kiskereskedők, amelyekről ugyanazokat a termékeket vagy a helyettesítő termékeket megvásárolhatják, és az alacsonyabb árak révén hosszú távon a fogyasztók javát szolgálhatja.

351. Mérsékelt együttes piaci részesedéssel rendelkező, kisvállalkozások közös beszerzése

3. példa

A helyzet: 150 kis kiskereskedő közös beszerzési egyezség kialakításáról szóló megállapodást köt. A kiskereskedők kötelesek az egyezségen keresztül beszerezni legalább az egyenkénti összköltségüknek durván 50 %-át kitevő minimális mennyiséget. A kiskereskedők a minimális mennyiségnél többet is vásárolhatnak az egyezségen keresztül, és az együttműködésen kívül is vásárolhatnak. A kiskereskedők mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon 23 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkeznek. „A” és „B” vállalkozás a közös beszerzési egyezség tagjainak két nagy versenytársa. „A” vállalkozás mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon 25 %-os, „B” pedig 35 %-os részesedéssel rendelkezik. Nincsenek olyan korlátok, amelyek miatt a fennmaradó kisebb versenytársak ne köthetnének közös beszerzési egyezséget. A 150 kiskereskedő a közös beszerzési egyezségen keresztül történő közös beszerzés révén jelentős költségmegtakarításokat ér el.

Elemzés: A kiskereskedők mérsékelten erős piaci pozícióval rendelkeznek a beszerzési és az értékesítési piacon. Az együttműködés ezenkívül bizonyos méretgazdaságossággal jár. Bár a kiskereskedők közös költségviselésének mértéke magas, „A” és „B” vállalkozás piaci jelenléte miatt – amelyek egyenként is nagyobbak, mint a közös beszerzési egyezség – nem valószínű, hogy az értékesítési piacon piaci erővel rendelkeznek. Következésképpen valószínűtlen, hogy a kiskereskedők összehangolják a magatartásukat és összejátszást eredményező magatartást valósítanak meg. Ennélfogva nem valószínű, hogy a közös beszerzési egyezség a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású.

352. Közös költségviselés és piaci erő az értékesítési piacon

4. példa

A helyzet: Két supermarketlánc megállapodást köt a változó költségüknek durván 80 %-át kitevő termékek közös beszerzéséről. A termékek különféle kategóriáinak érintett beszerzési piacain a felek 25 % és 40 % közötti együttes piaci részesedéssel rendelkeznek. Az érintett értékesítési piacon együttesen 60 %-os piaci részesedéssel

rendelkeznek, ahol további négy jelentős kiskereskedő van jelen, amelyek mindegyike 10 %-os piaci részesedéssel rendelkezik. A piacra lépés nem valószínű.

Elemzés: Ez a beszerzési megállapodás valószínűleg lehetővé tenné a felek számára magatartásuk összehangolását az értékesítési piacon, ezáltal összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet. A felek piaci erővel rendelkeznek az értékesítési piacon, mivel csak kevés kisebb versenytárs működik ott, és a beszerzési megállapodás jelentős mértékű közös költségviselést eredményez. Emellett a piacra lépés valószínűtlen. A felek magatartásának összehangolására irányuló ösztönzés erősebb, ha a költségszerkezetük már a megállapodás megkötése előtt is hasonló. A felek hasonló haszonkulcsa tovább növeli az összejátszást eredményező magatartás kockázatát. Ez a megállapodás annak kockázatát is magában hordozza, hogy a felek visszafogják keresletüket, és így, a mennyiség csökkenése miatt a downstream piac(ok) eladási árai növekednek. Így a beszerzési megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó hatású. Bár a megállapodás nagy valószínűséggel költségmegtakarítás formájában jelentkező hatékonyságnövekedéssel jár, a felek értékesítési piacon meglévő jelentős piaci ereje miatt nem valószínű, hogy azt a versenykorlátozó hatást felülmúló mértékben továbbadnák a fogyasztóknak. Ennélfogva a beszerzési megállapodás valószínűleg nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltaknak.

353. Különböző földrajzi piacokon tevékenykedő felek

5. példa

A helyzet: Hat, más-más tagállamban letelepedett nagyobb kiskereskedő beszerzési egyezségeket köt, hogy közösen szerezzenek be néhány márkás, durumbúzaliszt alapú terméket. A felek az együttműködés körén kívül beszerezhetnek hasonló, márkás termékeket. Emellett közülük öt kínál hasonló, saját márkás termékeket is. A közös beszerzési egyezség tagjainak megközelítőleg 22 %-os együttes piaci részesedése van az egész Unióra kiterjedő, érintett beszerzési piacon. A beszerzési piacon három másik, hasonló méretű nagyobb vevő van jelen. A közös beszerzési egyezségeket létrehozó felek mindegyike 20–30 %-os piaci részesedéssel rendelkezik a tevékenysége szerinti értékesítési piacon, amelyek nemzeti piacok. Egyikük sincs jelen a csoport másik tagjának tevékenységi helye szerinti tagállamban. A felek egymás piacain nem potenciális piacra lépők.

Elemzés: A közös beszerzési egyezség képes lesz a beszerzési piacon a meglévő többi főbb vevővel versenyezni. Az értékesítési piacok sokkal kisebbek (üzleti forgalom és földrajzi kiterjedés tekintetében), mint az egész Unióra kiterjedő beszerzési piac, és ezeken az egyezség tagjai rendelkezhetnek piaci erővel. Még akkor sem valószínű, hogy a közös beszerzési egyezség felei összehangolják a magatartásukat és összejátszanak az értékesítési piacokon, ha együttesen több mint 15 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek, ugyanis a downstream piacokon nem tényleges és nem is potenciális versenytársak. Valószínűleg tovább fogják adni a fogyasztóknak a csökkentett árakat is, amennyiben jelentős versennyel szembesülnek az értékesítési piacokon. Következésképpen a közös beszerzési egyezség nem valószínű, hogy a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó hatással járna.

354. Információcsere

6. példa

A helyzet: Három versenytárs „A”, „B” és „C” gyártó független közös beszerzési egyezségeket bíz meg a „Z” termék megvásárlásával, amely olyan közbenső termék, amelyet a három fél az „X” végtermék előállításához használ. „Z” költségei nem minősülnek jelentős költségtényezőnek az „X” előállításánál. A közös beszerzési egyezség nem versenyez a felekkel „X” értékesítési piacán. A felek a beszerzéshez szükséges minden információt (például minőségi előírások, mennyiségek, szállítási időpontok, maximális beszerzési árak) csak a közös beszerzési egyezség előtt fednek fel, a többi fél előtt nem. A közös beszerzési egyezség megállapodik a beszállítókkal a beszerzési árakról. „A”, „B” és „C” mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon együttesen 30 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek. A beszerzési és értékesítési piacokon hat versenytársuk van, ebből kettőnek 20 %-os a piaci részesedése.

Elemzés: Mivel a felek között nincs közvetlen információcsere, a beszerzésekhez szükséges információnak a közös beszerzési egyezségeken keresztül történő átadása valószínűleg nem vezet összejátszást eredményező magatartáshoz. Következésképpen ez az információcsere a 101. cikk (1) bekezdése értelmében valószínűleg nem versenykorlátozó hatású.

5. ÉRTÉKESÍTÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

5.1. Bevezetés

355. Az értékesítési megállapodások a versenytársak között a helyettesítő termékeik eladása, forgalmazása, vagy promóciója terén folyó együttműködésre irányulnak. E megállapodástípus hatálya az együttműködés körébe tartozó értékesítési funkcióktól függően igen eltérő lehet. A skála egyik végén a közös értékesítési megállapodás a termék eladásával kapcsolatos valamennyi kereskedelmi szempont – beleértve az árat – közös meghatározásához vezethet. A skála másik végén állnak a csak egy bizonyos értékesítési funkcióról – mint például a forgalmazás, a szerviz, vagy a reklám – szóló, korlátozottabb megállapodások.
356. E korlátozottabb megállapodások egyik fontos csoportját a forgalmazási megállapodások alkotják. A forgalmazási megállapodások általában a vertikális csoportmentességi rendelet és a vertikális iránymutatás hatálya alá tartoznak, kivéve, ha a felek tényleges vagy potenciális versenytársak. Amennyiben a versenytársak helyettesítő termékeik forgalmazásában állapodnak meg (különösen, ha különböző földrajzi piacokon teszik ezt), bizonyos esetekben fennáll a veszélye, hogy a megállapodások célja vagy hatása a piac felek közötti felosztása vagy összejátszást eredményező magatartás. Ez igaz lehet mind a kölcsönös, mind a nem kölcsönös, versenytársak közötti megállapodásokra, amelyeket így először az e fejezetben kifejtett elvek szerint kell értékelni. Amennyiben ez az értékelés arra a következtetésre jut, hogy a versenytársak közötti együttműködés a forgalmazás területén főszabály szerint elfogadható, az ilyen megállapodásokban rejlő vertikális korlátozások vizsgálata céljából további értékelésre van szükség. Ennek az értékelésnek a vertikális iránymutatásban kifejtett elveken kell alapulnia.
357. Az előző pontban említett kétlépcsős eljárás alóli egyedüli kivételt azok a versenytársak közötti, nem kölcsönös forgalmazási megállapodások jelentik, amelyekben a) a beszállító termékek gyártója, nagykereskedője vagy importőre és forgalmazója, a vevő pedig olyan forgalmazó, amely a gyártás, a nagykereskedelem vagy az import szintjén nem versengő vállalkozás; vagy b) a beszállító a

kereskedelem különböző szintjein nyújt szolgáltatásokat, míg a vevő kiskereskedelmi szinten kínálja szolgáltatásait, és nem versengő vállalkozás a kereskedelemnek azon a szintjén, ahol igénybe veszi a vertikális csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó, szerződés szerinti szolgáltatásokat¹⁸⁶; ezekre a megállapodásokra ez az iránymutatás nem vonatkozik. A 48. pont további iránymutatást nyújt ezen iránymutatás és a vertikális iránymutatás közötti általános kapcsolatról.

358. Különbséget kell tenni továbbá az olyan megállapodások, amelyekben a felek csak a közös értékesítésről állapodnak meg, és az olyanok között, amelyekben az értékesítés egy másik típusú upstream együttműködéshez – mint a közös gyártás vagy a közös beszerzés – kapcsolódik. Az együttműködés különböző szakaszait magában foglaló értékesítési megállapodások elemzésekor el kell végezni a 6–7. pont szerinti értékelést.
359. A mezőgazdasági termékek értékesítésére külön szabályok vonatkoznak. A 101. cikk nem vonatkozik i. a mezőgazdasági termékek elismert termelői szervezeteken és termelői szervezetek társulásain keresztül történő értékesítésére¹⁸⁷, valamint ii. bizonyos olyan értékesítési megállapodásokra, amelyek nem érintik a közös értékesítés árait, és amelyeket mezőgazdasági termelők és társulásaik között kötöttek¹⁸⁸, az e szabályokban meghatározott egyedi feltételekre is figyelemmel. Emellett külön rendelkezések vonatkoznak a nyers tej értékesítésére¹⁸⁹.

5.2. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

5.2.1. Főbb versenyjogi aggályok

360. Az értékesítési megállapodások több módon is korlátozhatják a versenyt. Először is és leginkább nyilvánvalóan az értékesítési megállapodások árörögzítéshez vezethetnek.
361. Másodszor, mivel a felek dönthetnek a piacra kerülő termékek mennyiségéről, ezzel korlátozva a kínálatot, az értékesítési megállapodások megkönnyíthetik a kibocsátáskorlátozást is.
362. Harmadszor, az értékesítési megállapodások eszközként szolgálhatnak a felek számára a piacfelosztáshoz vagy a megrendelések és a vevőkör felosztásához, például ha a felek gyártóüzemei különböző földrajzi piacokon találhatók, vagy a kölcsönös megállapodások esetében.
363. Végül az értékesítési megállapodások az együttműködés hatályán belüli vagy kívüli szempontokkal kapcsolatos stratégiai információk cseréjéhez, illetve – különösen az árörögzítést nem tartalmazó megállapodások esetében – közös költségviseléshez vezethetnek, aminek nyomán összejátszást eredményező magatartás valósulhat meg.

5.2.2. Versenykorlátozó cél

364. Először is az értékesítési megállapodások versenykorlátozó célúak, amennyiben rejtett kartellben való részvétel eszközeként szolgálnak. Mindenesetre az árörögzítést,

¹⁸⁶ A vertikális korlátozásokról szóló csoportmentességi rendelet [...] cikke.

¹⁸⁷ A 2021. december 2-i (EU) 2021/2117 európai parlamenti és tanácsi rendelettel módosított, a mezőgazdasági piacok közös szervezésének létrehozásáról szóló, 2013. december 17-i 1308/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet 152. cikkének (1a) bekezdése.

¹⁸⁸ Ugyanezen rendelet 209. cikke.

¹⁸⁹ Ugyanezen rendelet 149. cikke.

a kibocsátás korlátozását vagy a piac felosztását magukban foglaló értékesítési megállapodások valószínűleg versenykorlátozó célúak.

365. A versenytársak közötti értékesítési megállapodások esetében az egyik fő versenyjogi aggály az árrögzítés. A közös eladásra korlátozódó, és általában a közös árszabást tartalmazó közös értékesítési megállapodások tipikusan a versenytárs gyártók vagy szolgáltatók árképzési politikájának összehangolásához vezetnek. Az ilyen megállapodások nemcsak a felek között a helyettesítő termékek vonatkozásában fennálló árversenyt szüntethetik meg, hanem a megrendelések felosztásának rendszere keretében a felek által szállítandó termékek összmenyiségét is korlátozhatják. Ennélfogva az ilyen megállapodások valószínűsíthető célja a versenykorlátozás.
366. Ez az értékelés akkor sem változik, ha a megállapodás ugyan nem kizárólagos, azaz ha a felek egyénileg, a megállapodáson kívül is szabadon árusíthatnak, amíg megállapítható, hogy a megállapodás a felek által a vevők összessége vagy egy részük felé felszámított árak átfogó összehangolásához vezet.
367. Hasonlóképpen, a kibocsátáskorlátozások is az értékesítési megállapodásokból esetlegesen eredő fontos versenyjogi aggályt jelentenek. Amennyiben a megállapodásban részes felek közösen döntenek a forgalmazandó termékek mennyiségéről, a szerződéses termékek rendelkezésre álló kínálata csökkenhet, ami növeli az árakat. A megállapodásban részes feleknek elvben önállóan kell dönteniük arról, hogy a piaci kereslet kielégítése érdekében növelik vagy csökkentik-e kibocsátásukat. A kibocsátáskorlátozások kockázata mérsékeltebb a nem kizárólagos értékesítési megállapodások esetében, ameddig a felek szabadon és ténylegesen rendelkezésre állnak minden további kereslet önálló kielégítésére, és feltéve, hogy a megállapodás nem vezet a felek kínálati politikájának összehangolásához.
368. Az eltérő földrajzi piacokon tevékenykedő vagy különböző vevőköroket kiszolgáló felek közötti értékesítési megállapodásokhoz kapcsolódó másik, konkrét versenyjogi aggály, hogy e megállapodások a piac felosztásának eszközei lehetnek. Az egymás termékeinek forgalmazására vonatkozó kölcsönös értékesítési megállapodások esetén, amennyiben a megállapodást kötő felek a köztük lévő tényleges vagy potenciális verseny megszüntetése érdekében szándékosan felosztják egymás közt a piacot vagy a vevőket, a megállapodás valószínűleg versenykorlátozó célú. Amennyiben a megállapodás nem kölcsönös, a piacfelosztás kockázata kevésbé hangsúlyos. Értékelni kell azonban, hogy a nem kölcsönös megállapodás az egymás piacára történő belépéstől való kölcsönös tartózkodásra irányuló megegyezés alapját képezi-e.

5.2.3. *Versenykorlátozó hatás*

369. A nem versenykorlátozó célú értékesítési megállapodásoknak továbbra is lehetnek versenykorlátozó hatásai, amelyeket a 37. pontban említett elemeknek megfelelően kell ellenőrizni. A következő pontosításokat lehet tenni különös tekintettel az értékesítési megállapodások versenyellenes hatásaira.
370. Az értékesítési megállapodás lehetséges versenykorlátozó hatásainak értékeléséhez meg kell határozni a felek közötti versenyjogi viszonyt az együttműködéssel közvetlenül érintett releváns termék- és földrajzi piacokon (azaz azon a piacon vagy azokon a piacokon, amelyekhez a megállapodás tárgyát képező termékek tartoznak). Az értékesítési megállapodásokban a fő érintett piac általában az a piac, ahol a megállapodásban részes felek közösen értékesítik a szerződés szerinti termékeket.

Ugyanakkor, mivel az egyik piacon kötött értékesítési megállapodás hatást gyakorolhat a felek versenymagatartására az együttműködéssel közvetlenül érintett piaccal szoros kapcsolatban lévő szomszédos piacon, bármely ilyen szomszédos piacot szintén meg kell határozni. A szomszédos piac horizontálisan vagy vertikálisan kapcsolódhat az együttműködéssel érintett piachoz.

371. Azokban az esetekben, amikor nem versenykorlátozó célúak, a versenytársak közötti értékesítési megállapodások általában csak akkor fejtenek ki versenykorlátozó hatást, ha a felek bizonyos fokú piaci erővel rendelkeznek, amelyet az esetleges kiegyenlítő vevői erőt is figyelembe véve kell értékelni. E tekintetben az értékesítési megállapodásokban a felek a vevőkkel közvetlenül kapcsolatos, a piachoz kapcsolódó tevékenységeiket (vagy azok egy részét) egyesítik. Közös piaci erő esetén ezért általában jelentős a valószínűsége annak, hogy a felek képesek az árak emelésére, illetve a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték vagy az innováció csökkentésére. A vevőkkel való közvetlen kapcsolat növeli a megállapodás versenyellenes hatásainak kockázatát.
372. Az értékesítési megállapodás rendes körülmények között valószínűleg nem vet fel versenyjogi aggályokat, ha objektív módon szükséges annak lehetővé tételéhez, hogy az egyik fél olyan piacra lépjen be, ahová egyedül vagy az együttműködésben ténylegesen részt vevőknél kisebb számú féllel – például a költségek miatt – nem tudott volna belépni.
373. Egy kölcsönös értékesítési megállapodás értékelésekor kulcskérdés, hogy a szóban forgó megállapodás megkötése objektíven szükséges-e a felek számára ahhoz, hogy belépjenek egymás piacaira. Ha igen, a megállapodás nem okoz horizontális jellegű versenyproblémát. Ha azonban a megállapodás az ösztönzők korlátozásával csökkenti valamelyik fél döntéshozatali függetlenségét a másik fél piacára vagy piacaira való belépés tekintetében, akkor valószínűleg versenykorlátozó hatású. Ugyanez az érvelés alkalmazandó a nem kölcsönös megállapodásokra is, ekkor azonban a versenykorlátozó hatások kockázata kevésbé hangsúlyos.

5.2.3.1. Összejátszást eredményező magatartás

374. Amennyiben a változó költségek közös viselése olyan szintre emelkedik, hogy lehetővé teszi az összejátszást eredményező magatartást, az árörögzítést, kibocsátáskorlátozást vagy piacfelosztást nem tartalmazó közös értékesítési megállapodás is valószínűsíthetően versenykorlátozó hatású. Valószínűleg ez a helyzet a közös értékesítési megállapodás esetében, ha a felek a változó költségeiket már a megállapodást megelőzően is nagy arányban közösen viselték. Ilyen helyzetben a közös költségviselés (vagyis a megállapodás tárgyát képező termék értékesítési költségei) további növekedése az egyensúlyt az összejátszást eredményező magatartás felé billentheti. Nagyobb növekmény esetében viszont az összejátszást eredményező magatartás kockázata akkor is lehet nagy, ha a közös költségviselés eredeti szintje alacsony.
375. Az összejátszást eredményező magatartás valószínűsége a felek piaci erejétől és az érintett piac jellemzőitől függ. A közös költségviselés csak akkor növelheti az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha a felek rendelkeznek piaci erővel, és ha a szóban forgó termékekkel kapcsolatos változó költségek nagy arányát az értékesítési költségek teszik ki. Nem ez a helyzet például homogén termékek esetében, ahol a legmagasabb költségtenyező a gyártás. Az értékesítési költségek közös viselése akkor növeli az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha az értékesítési megállapodás olyan termékekre vonatkozik, amelyek értékesítése

költséges, azaz például magas forgalmazási vagy marketingköltségekkel jár. Következésképpen, a kizárólag közös hirdetési vagy promóciós költségekre vonatkozó megállapodások is lehetnek versenykorlátozó hatásúak, ha e költségek jelentős költségtényezőt képeznek.

376. A közös értékesítés általában magában foglalja – különösen a marketingstratégiával és az árképzéssel kapcsolatos – bizalmas üzleti adatok cseréjét. A legtöbb értékesítési megállapodás esetében a végrehajtáshoz bizonyos mértékű információcsere van szükség. Emiatt meg kell vizsgálni, hogy – a feleknek az együttműködés keretén belül vagy kívül végzett tevékenysége tekintetében – az információcsere vezethet-e összejátszást eredményező magatartáshoz. Az információcsere nyomán felmerülő bármely negatív hatást nem önmagában, hanem a megállapodás összhatásainak fényében kell értékelni.
377. Akárhogy is, az értékesítési megállapodásokkal összefüggésben folytatott információcsere versenyre gyakorolt valószínűsíthető korlátozó hatása a piac és a megosztott adatok jellemzőitől függ, és a 6. fejezetben adott általános útmutatás fényében kell értékelni.

5.2.3.2. Olyan együttműködés, amely általában nem vet fel aggályokat

378. A 367. pontban már említettek szerint a versenytársak közötti értékesítési megállapodás általában akkor versenykorlátozó hatású, ha a felek valamilyen mértékű piaci erővel rendelkeznek. Legtöbbször nem valószínű a piaci erő megléte, ha a megállapodást kötő felek 15 %-ot meg nem haladó együttes piaci részesedéssel rendelkeznek azon a piacon, ahol a szerződés szerinti termékeket közösen értékesítik. Mindenesetre, ha a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 15 %-ot, valószínűleg teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei.
379. A felek 15 %-nál nagyobb együttes piaci részesedése esetén nem vélelmezhető, hogy megállapodásuk nem jár versenykorlátozó hatással, így értékelni kell a közös értékesítési megállapodás piacra gyakorolt valószínű hatását.

5.3. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

5.3.1. Hatékonyságnövekedés

380. Az értékesítési megállapodások jelentős hatékonyságnövekedéssel járhatnak. A tevékenység jellegétől és az együttműködésben részt vevő felektől függ, hogy mely hatékonyságnövekedést kell figyelembe venni annak értékelésekor, hogy az értékesítési megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Az árrögzítés általában csak akkor lehet indokolt, ha az más marketingfunkciók integrációjához nélkülözhetetlen, és ha ez az integráció lényeges hatékonyságnövekedéssel fog járni. A közös forgalmazás jelentős hatékonyságnövekedést eredményezhet, ami a méretgazdaságosságból vagy a választékgazdaságosságból ered, különösen a kisebb gyártók vagy független kiskereskedői csoportok számára, például abban az esetben, ha új forgalmazási platformokat vesznek igénybe, hogy versenyezzenek a globális vagy nagyobb gazdasági szereplőkkel. A közös forgalmazás különösen fontos lehet a környezetvédelmi célkitűzések elérése szempontjából, feltéve, hogy azok biztosak, számszerűsíthetőek és dokumentáltak. Az értékesítési megállapodások a függőségek csökkentése és/vagy az ellátási láncok hiányosságainak és zavarainak enyhítése révén hozzájárulhatnak a reziliens belső piachoz és a fogyasztók javát szolgáló hatékonyságnövekedéshez is.

381. Emellett a hatékonyságnövekedésnek nemcsak a verseny szerves részét képező költségek kiküszöböléséből kell származnia, hanem a gazdasági tevékenységek integrálásából eredő megtakarításokból is. Ennélfogva a szállítási költségeknek a logisztikai rendszer integrációja nélkül történő csökkentése – ami pusztán a vevőkör felosztásának eredménye – a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján nem tekinthető hatékonyságnövekedésnek.

382. A hatékonyságnövekedést a megállapodásban részes feleknek bizonyítaniuk kell. Ebben a tekintetben fontos elem a felek jelentős tőkével, technológiával vagy más vagyoni eszközökkel történő hozzájárulása. A források vagy létesítmények megkettőzésének csökkentése révén elért költségmegtakarítás is elfogadható. Ha azonban a közös értékesítés nem jelent többet egy beruházás nélküli értékesítő ügynökségnél, valószínűsíthetően nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

5.3.2. *Nélkülözhetetlenség*

383. Az értékesítési megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. A nélkülözhetetlenség kérdése különösen fontos az árrögzítést vagy piacfelosztást – amelyek csak kivételes körülmények között tekinthetők nélkülözhetetlenek – tartalmazó megállapodások esetében.

5.3.3. *Haszon továbbadása a fogyasztóknak*

384. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést az értékesítési megállapodás által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. Ez alacsonyabb árak, jobb termékminőség vagy szélesebb termékválaszték formájában is történhet. Minél nagyobb azonban a felek piaci ereje, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozást felülmúló mértékben továbbadják a fogyasztóknak. Ha a felek együttes piaci részesedése 15 % alatt van, valószínű, hogy a megállapodás alapján létrejött hatékonyságnövekedést megfelelő mértékben továbbadják a fogyasztóknak.

5.3.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

385. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények nem tarthatók be, ha a feleknek az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. Ezt az együttműködés tárgyát képező termék által érintett piacon és a lehetséges továbbgyűrűző hatások által érintett piacokon kell elemezni.

5.4. **Ajánlattételi konzorciumok**

386. Az ajánlattételi konzorcium kifejezés olyan helyzetre utal, amikor két vagy több fél működik együtt közös ajánlat benyújtása érdekében közbeszerzési vagy magánbeszerzési verseny keretében¹⁹⁰.

¹⁹⁰

Az ajánlattételi együttműködés vagy alvállalkozás útján valósulhat meg, amennyiben a hivatalos ajánlattevő az odaítélés esetén beleegyezik abba, hogy a tevékenység egy részét egy vagy több másik félnek alvállalkozásba adja, vagy konzorciumon keresztül, ahol valamennyi konzorciumi partner közösen vesz részt a pályázati eljárásban, általában a pályázati eljárás céljából egy meghatározott jogi személlyel. Közbeszerzési szempontból az alvállalkozás és a konzorcium közötti különbség az, hogy az első esetben előfordulhat, hogy a fővállalkozónak nem kell azonnal közölnie alvállalkozóinak nevét, míg a konzorciumban a konzorcium tagjainak nevét azonnal bejelentik az ajánlatkérő hatóságnak. Versenyjogi szempontból az alvállalkozás és a konzorciumok egyaránt közös ajánlattételnek minősülnek. Ez a szakasz az egyszerűség kedvéért az ajánlattételi konzorcium kifejezést használja.

387. E szakasz alkalmazásában az ajánlattételi konzorciumokat meg kell különböztetni az ajánlattételben való összejátszástól (vagy összejátszásra irányuló ajánlattételtől), amely a gazdasági szereplők közötti olyan jogellenes megállapodásokra vonatkozik, amelyek célja, hogy torzítsák a versenyt az odaítélési eljárásokban. Az ajánlattételben való összejátszás a versenykorlátozó cél egyik legsúlyosabb megjelenése, és különféle formákat ölthet, például az ajánlat tartalmának (különösen az árak) az előzetes meghatározása az eljárás eredményének befolyásolása érdekében, az ajánlat benyújtásától való tartózkodás, a piac földrajzi alapú, az ajánlatkérők vagy a beszerzés tárgya szerinti felosztása, vagy több eljárás esetén rotációs rendszerek létrehozása. Mindezen gyakorlatok célja az, hogy lehetővé tegyék egy előre meghatározott ajánlattevő számára a szerződéskötést, miközben azt a benyomást keltik, hogy az eljárás valójában versenyen alapul¹⁹¹. Versenyszempontból az ajánlattételben való összejátszás a kartell olyan formája, amely a szerződés odaítélésére irányuló pályázati eljárás manipulálásából áll¹⁹².
388. Az ajánlattételben való összejátszás általában nem foglalja magában a pályázati eljárásban való közös részvételt. Jellemzően inkább a potenciális résztvevők közötti rejtett vagy hallgatóságos megállapodásról van szó, amelynek célja, hogy összehangolják a pályázati eljárásban való részvétellel kapcsolatos nyilvánvaló egyedi döntéseiket. Egyes esetekben azonban az ajánlattételben való összejátszás és a közös ajánlattétel jogszerű formái közötti különbségtétel nem egyértelmű, különösen az alvállalkozás esetében. Például azok az esetek, amikor két ajánlattevő kölcsönösen alvállalkozói szerződést köt egymással, az összejátszás lehetséges jelei lehetnek, mivel az ilyen alvállalkozási megállapodások általában lehetővé teszik a felek számára, hogy megismerjék egymás pénzügyi ajánlatát, ami megkérdőjelezi a felek függetlenségét saját ajánlataik megfogalmazása során. Mindazonáltal nem áll fenn olyan általános vélelem, amely szerint a nyertes ajánlattevő és ugyanazon eljárásban egy másik ajánlattevő közötti alvállalkozói kapcsolat összejátszást jelent az érintett gazdasági szereplők között, és az érintett felek ennek ellenkezőjét bizonyíthatják¹⁹³.
389. Az ajánlattételi konzorciumi megállapodások magukban foglalhatják a felek erőforrásainak és tevékenységeinek jelentős mértékű integrációját, különösen akkor, ha a szerződéses tevékenység a közös gyártás formáit is magában foglalja a pályázati eljárásban való részvétel céljából. Azokban az esetekben, amikor a közös értékesítés csupán kiegészítő jellegű a feleknek a gyártási folyamatba való fő integrációjához képest, a megállapodás súlypontja a gyártási tevékenységben van, és a versenyszempontú értékelést az adott együttműködésre, azaz a közös gyártásra alkalmazandó szabályoknak megfelelően kell elvégezni. Ebben az esetben a szerződés szerinti termékek vagy szolgáltatások árának rögzítése általában nem tekinthető versenykorlátozó célúnak, és a versenykorlátozó hatás vizsgálatára van szükség (lásd a fenti 216. pontot a gyártási megállapodásokról).
390. Elvben azonban azokat a konzorciumi megállapodásokat, amelyek főként vagy kizárólag közös értékesítést foglalnak magukban, értékesítési megállapodásoknak

¹⁹¹ A Bizottság közleménye a közbeszerzések során történő összejátszás elleni küzdelem eszközeiről és az ehhez kapcsolódó kizárási ok alkalmazásának módjára vonatkozó iránymutatásról (HL C 91., 2021.3.18., 1. o.).

¹⁹² A Bíróság 2021. január 14-i ítélete, Kilpailu- ja kuluttajavirasto, C-450/19, EU:C:2021:10, 35. pont.

¹⁹³ A Bizottság közleménye a közbeszerzések során történő összejátszás elleni küzdelem eszközeiről és az ehhez kapcsolódó kizárási ok alkalmazásának módjára vonatkozó iránymutatásról (HL C 91., 2021.3.18., 1. o.), 5.6. szakasz.

kell tekinteni, és ezért az e fejezetben meghatározott elvekkel összhangban kell értékelni.

391. A közös ajánlattételi konzorciumi megállapodás – jogi minősítésétől függetlenül – nem korlátozza a versenyt, ha lehetővé teszi az abban részes vállalkozások számára, hogy olyan projektekben vegyenek részt, amelyeket önállóan nem tudnának vállalni. Mivel ennek következtében a konzorciumi megállapodásokat kötő felek a projekt végrehajtása tekintetében nem potenciális versenytársak, a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében nem korlátozzák a versenyt. Ez a helyzet állhat fenn olyan vállalkozások esetében, amelyek a pályázati eljárásban való részvétel céljából különböző, egymást kiegészítő szolgáltatásokat nyújtanak. Egy másik lehetőség az, ha az érintett vállalkozások, bár ugyanazokon a piacokon tevékenykednek, nem tudják önállóan teljesíteni a szerződést, például a szerződés mérete vagy összetettsége miatt.
392. Annak értékelése, hogy a felek önállóan versenyezhetnek-e egy pályázati eljárásban, és így versenytársak-e, elsősorban az ajánlattételi szabályzatban foglalt követelményektől függ. A szerződéses tevékenység végzésének pusztán elméleti lehetősége azonban nem teszi automatikusan versenytársakká a feleket: reálisan kell értékelni, hogy a vállalkozás képes lesz-e egyedül teljesíteni a szerződést, figyelembe véve az eset sajátos körülményeit, például a vállalkozás méretét és képességeit, valamint a szerződéses követelmények alakulásának fényében értékelt jelenlegi és jövőbeli kapacitását.
393. Olyan ajánlati felhívások esetében, ahol ajánlatot lehet benyújtani a szerződés egyes részeire, azokat a vállalkozásokat, amelyek képesek egy vagy több részre, de feltételezhetően nem az egész szerződésre ajánlatot tenni, versenytársnak kell tekinteni. Hasonló helyzetekben az együttműködést gyakran indokolja az a tény, hogy a konzorciumi megállapodásban szereplő együttműködés lehetővé tenné a felek számára, hogy a teljes szerződésre ajánlatot tegyenek, és hogy így a teljes szerződésre kombinált engedményt kínáljanak. Ez azonban nem változtat azon a tényen, hogy a felek főszabály szerint a szerződés legalább egy része tekintetében versenytársak, és a teljes szerződésre vonatkozó közös ajánlattal elért lehetséges hatékonyságnövekedést a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt elvek alapján kell értékelni.
394. Ha nem zárható ki, hogy a konzorciumi megállapodásban részes felek önállóan versenyezhetnek a pályázati eljárásban (vagy ha a szükségesnél több résztvevő van a konzorciumi megállapodásban), a közös ajánlat korlátozhatja a versenyt. Ez a megállapodás tartalmától és az ügy sajátos körülményeitől függően megnyilvánulhat versenykorlátozó célban vagy hatásban (lásd a fenti 360–375. pontot).
395. A versenytársak közötti konzorciumi megállapodás mindenestre megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt kritériumoknak. Általában egyedi és konkrét értékelésre lesz szükség olyan különböző tényezők alapján, mint a felek pozíciója az érintett piacon, a pályázati eljárás többi résztvevőjének száma és piaci pozíciója, a konzorciumi megállapodás tartalma, az érintett termékek vagy szolgáltatások és a piaci viszonyok.
396. Ami a hatékonyságot illeti, ez alacsonyabb árak, de az ajánlati felhívás által érintett termékek vagy szolgáltatások jobb minősége, szélesebb választéka vagy gyorsabb megvalósulása formájában is megjelenhet. Emellett a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt összes többi kritériumnak is teljesülnie kell (a nélkülözhetetlenség, a hasznon fogyasztóknak való továbbadása és a verseny megszüntetésének tilalma). A pályázati

eljárásokban ezek gyakran összekapcsolódnak: a konzorciumi megállapodáson keresztül történő közös ajánlat hatékonyságnövekedését könnyebben lehet továbbadni a fogyasztóknak – alacsonyabb árak vagy az ajánlat jobb minősége formájában –, ha a szerződéssel kapcsolatos verseny nem szűnt meg, és más érintett versenytársak is részt vesznek az ajánlattételi eljárásban.

397. A 101. cikk (3) bekezdésének kritériumai lényegében akkor teljesíthetők, ha a pályázati eljárásban való közös részvétel lehetővé teszi a felek számára, hogy olyan ajánlatot nyújtsanak be, amely versenyképesebb – az árak és/vagy a minőség tekintetében –, mint azok az ajánlatok, amelyeket egyedül nyújtottak volna be, és a fogyasztók és az ajánlatkérő javára jelentkező előnyök meghaladják a versenykorlátozásokat. A hatékonyságnövekedést tovább kell adni a fogyasztóknak, és nem lesz elegendő a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt kritériumoknak való megfeleléshez, ha a hatékonyságnövekedés csak a közös ajánlattételi konzorciumi megállapodásban részes felek javát szolgálja.

5.5. Példa

398. A piacra lépéshez szükséges közös értékesítés

1. példa

A helyzet: Egy másik tagállam határához közeli nagyvárosban négy, mosodai szolgáltatásokat nyújtó vállalkozás – a város teljes mosodapiacán egyenként 3 %-os piaci részesedéssel – megállapodik közös marketingcég létrehozásáról mosodai szolgáltatásaik intézményi fogyasztók (például szállodák, kórházak és hivatalok) számára történő eladása céljából, miközben megőrzik függetlenségüket, és szabadságukat a helyi, lakossági ügyfelekért folytatott verseny tekintetében. Az új keresleti szegmens (intézményi ügyfelek) tekintetében közös márkanevet, árat és szabványfeltételeket állapítanak meg, többek között legfeljebb 24 órán belüli szállítást és szállítási menetrendeket. Közös telefonközpontot hoznak létre, ahol az intézményi ügyfelek kérhetnek el- és/vagy kiszállítási szolgáltatást. Ügyintézőt (a telefonközpontba) és néhány gépkocsivezetőt vesznek fel. Befektetnek még néhány árukihordó autóba, és a láthatóság növelése érdekében a márka népszerűsítésébe. A megállapodás nem csökkenti teljes mértékben az egyéni infrastrukturális költségeiket (mivel megtartják a saját létesítményeiket, és továbbra is versenyeznek egymással a helyi, lakossági ügyfelekért), de növeli a méretgazdaságosságot, és lehetővé teszi átfogóbb szolgáltatások nyújtását más fajta ügyfelek számára, ami magában foglalja a hosszabb nyitva tartást és a nagyobb földrajzi területet lefedő szállítást. A projekt életképességének biztosítása érdekében nélkülözhetetlen, hogy mind a négyen részt vegyenek a megállapodásban. A piac nagyon szétagolt, egyik egyéni versenytárs sem rendelkezik 15 %-nál nagyobb piaci részesedéssel.

Elemzés: A felek közös piaci részesedése ugyan 15 % alatt van, de a megállapodásban szereplő árörögzítés miatt a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazható lehet. Amennyiben azonban a felek sem önállóan, sem a megállapodásban jelenleg részt vevő négy félnél kevesebb féllel együttműködve nem tudtak volna belépni az intézményi ügyfeleknek nyújtott mosodai szolgáltatások piacára, a megállapodás nem vet fel versenyjogi aggályokat, függetlenül az árörögzítési korlátozástól, amely ebben az esetben nélkülözhetetlen a közös márka népszerűsítéséhez és a projekt sikeréhez.

399. A piacra lépéshez szükségesnél több fél által kötött értékesítési megállapodás

2. példa

A helyzet: Ugyanaz a helyzet, mint a 398. pontban szereplő 1. példában, egy lényeges különbséggel: a projekt életképességének biztosítása érdekében a megállapodást (az együttműködésben jelenleg részt vevő négy helyett) három féllel is végre lehetett volna hajtani.

Elemzés: A felek közös piaci részesedése ugyan 15 % alatt van, viszont a megállapodásban szereplő árrögzítés miatt, valamint amiatt, hogy a megállapodás négynél kevesebb résztvevővel is végrehajtható lett volna, a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó. A megállapodást így a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján kell értékelni. A megállapodás hatékonyságnövekedéssel jár, mivel a felek így képesek új fogyasztói csoportnak jobb szolgáltatást nyújtani, nagyobb mennyiségben (amire egyenként nem volnának képesek). Mivel a felek együttes piaci részesedése 15 % alatt van, valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést megfelelő mértékben továbbadják a fogyasztóknak. Meg kell vizsgálni továbbá, hogy a megállapodás révén létrejött korlátozások nélkülözhetetlenek-e a hatékonyságnövekedés eléréséhez, illetve hogy a megállapodás megszünteti-e a versenyt. Mivel a megállapodás célja átfogóbb szolgáltatás nyújtása (beleértve a korábban nem kínált elszállítást is) további fogyasztói csoport számára, egy márkanév alatt, közös szabványfeltételekkel, az árrögzítés nélkülözhetetlennek tűnik a közös márkanév népszerűsítéséhez, a projekt sikeréhez és a hatékonyságnövekedés eléréséhez. Emellett, a piac szétagoltságát figyelembe véve, a megállapodás nem szünteti meg a versenyt. Az, hogy a megállapodást négy fél kötötte (amikor szigorúan véve három is elég lett volna), megnövekedett kapacitást tesz lehetővé, és hozzájárul ahhoz, hogy a szabványfeltételek betartásával egyszerre több intézményi ügyfél igényét elégítsék ki (azaz betartsák a szolgáltatás megállapított határidőit). Ezáltal a hatékonyságnövekedés valószínűsíthetően felülmúlja a felek közötti verseny csökkenése következtében felmerülő korlátozó hatásokat, és a megállapodás valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltaknak.

400. Közös internetes platform – 1

3. példa

A helyzet: A tagállamban több kis szaküzlet csatlakozik egy webalapú elektronikus platformhoz, gyümölcs ajándékkosarak reklámozása, eladása és kiszállítása céljából. Több egymással versengő internetes platform létezik. A platform üzemeltetéséhez havidíjjal járulnak hozzá, és közösen fektetnek be a márka népszerűsítésébe. Az ügyfelek a honlapon keresztül – ahol különféle ajándékkosarak széles választékát találják – megrendelik (és kifizetik) a kívánt ajándékkosarat. Ezután a platform a megrendelést a kiszállítási címhez legközelebbi szaküzletnek továbbítja. A szaküzlet maga viseli az ajándékkosár összeállításával és az ügyfélhez történő kiszállításával kapcsolatos költségeket. Az internetes platform által meghatározott, és a részt vevő szaküzletekre egységesen alkalmazott ár 90 %-a az üzleté, 10 %-ot pedig az internetes platform közös népszerűsítésének és üzemeltetésének a költségeire fordítanak. A platformhoz való csatlakozáshoz nem határoztak meg a havidíjon kívüli egyéb korlátozást az országban található szaküzletek számára. Emellett a saját honlappal rendelkező szaküzletek az interneten saját nevükben is értékesíthetnek (és néhány esetben értékesítenek is) gyümölcskosarakat, így az együttműködésen kívül továbbra is versenyeznek. Az internetes platformon keresztül vásárló ügyfelek számára garantálják a gyümölcskosarak aznapi kiszállítását, és választhatnak egy számukra megfelelő kiszállítási időpontot is.

Elemzés: Bár a megállapodás korlátozott jellegű, minthogy egy meghatározott típusú termék közös eladására vonatkozik külön értékesítési csatornán (internetes platform) keresztül, mivel azonban árörögzítésre is kiterjed, valószínűleg versenykorlátozó célú. A megállapodást így a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján kell értékelni. A megállapodás nagyobb választék, magasabb színvonalú szolgáltatás és a keresési költségek csökkenése formájában hatékonyságnövekedéssel jár, amely előnyös a fogyasztók számára, és valószínűsíthetően felülmúlja a megállapodás versenykorlátozó hatásait. Tekintve, hogy az együttműködésben részt vevő szaküzletek folytathatják az egyéni működésüket és – mind a boltjukon, mind az interneten keresztül – versenyezhetnek is egymással, az árörögzítés általi korlátozás nélkülözhetetlen a termék népszerűsítéséhez (mivel az internetes platformon keresztül történő vásárlás során a fogyasztók nem tudják, hogy honnan származik az ajándékkosár és nem szeretnék a sokféle különböző árral foglalkozni), és az ebből következő hatékonyságnövekedéshez, valamint a közös online márkáépítés szempontjából. Egyéb korlátozás hiányában a megállapodás megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Továbbá mivel egyéb versengő internetes platformok is vannak, és a felek egymással továbbra is versenyeznek mind a boltjaikon, mind az interneten keresztül, a verseny nem fog megszűnni.

401. Közös internetes platform – 2

4. példa

A helyzet: Több kis független könyvesbolt elektronikus webalapú platformot hoz létre, amely népszerűsíti, értékesíti és kézbesíti az e könyvesboltokban elérhető könyveket. A könyvesboltok egy jelentős, több tagállammal határos régiót fednek le. Minden könyvesbolt éves díjat fizet, amelynek célja, hogy fedezze a platform működtetésének és népszerűsítésének költségeit. A díjat az egyes könyvesboltok platformon történő éves eladásainak rögzített százalékos aránya alapján számítják ki, egy maximális összeg erejéig. Ez a maximális összeg évente kerül megállapításra, és a platform előző évben felmerült működési költségein alapul. A kezdeti hároméves időszakra a százalékos arányt az éves eladások 10 %-ában rögzítették, de a tagok egyetértenek abban, hogy az üzleti tevékenység növekedésével valószínűleg csökkenteni tudják a hozzájárulásokat. A könyvesboltok megállapodnak abban, hogy szerződést kötnek egy csomagszállító vállalattal az online megrendelt könyveknek a megrendelés napján történő kézbesítéséről. A vállalkozásban részt vevő könyvesboltok száma miatt a csomagszállító vállalat garantálni tudja az aznapi szállítást. Ennek a szállítási szolgáltatásnak az áráról megállapodás született, és az ár magában foglalja a tételek csomagolásának költségét. Az egyes könyvesboltok között nincs megállapodás a könyveik online árát illetően, amelyet minden egyes könyvesbolt csak a platformmal közöl, és a könyvesboltok nem cserélnek egymás között információt a jövőbeli árakról vagy promóciókról. Az online könyvek ára általában megegyezik az üzlethelyiségben felszámítottal (és a csomagszállító vállalattal kötött megállapodás szerinti postázási és csomagolási kiegészítő összeggel). A platformra való belépés az éves díj megfizetése ellenében minden független üzlet számára nyitva áll. Több hasonló webalapú platform is létezik, amelyek hasonló szolgáltatást nyújtanak ugyanabban a régióban. Egyetlen platform sem rendelkezik egyetlen régióban sem 15 %-ot meghaladó piaci részesedéssel.

Elemzés: Mivel a megállapodás magában foglalja a megrendelések csomagolási és kézbesítési árának, valamint a kiskereskedelmi árak bizonyos százalékán alapuló

díjnak a meghatározását, a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazható lehet. A felek bizonyítékot szolgáltatnak arra vonatkozóan, hogy a megtárgyalt megállapodás előnyeit – beleértve az aznapi kézbesítési kikötést is – nem tették volna minden egyes könyvesbolt számára egyedileg elérhetővé. Emellett a megállapodás miatt a könyveladások száma – online és üzlethelyiségben egyaránt – észrevehetően nőtt. Egyértelműnek tűnik, hogy ezeket az előnyöket a megállapodás nélkül nem lehetett volna elérni. Mivel ugyanabban a régióban több más, hasonló piaci részesedéssel rendelkező platform működik, a verseny nem szűnt meg, és a megállapodás nem vet fel versenyjogi aggályokat.

402. Értékesítési közös vállalkozás

5. példa

A helyzet: Két külön tagállamban tevékenykedő „A” és „B” vállalkozás kerékpárgumikat gyárt. Az egész Unióra kiterjedő kerékpárgumi-piacon együttesen 14 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek. Úgy döntenek, hogy (nem teljes funkciójú) értékesítési közös vállalkozást hoznak létre a gumik kerékpárgyártók számára történő értékesítésére, és megállapodnak, hogy teljes gyártásukat a közös vállalkozáson keresztül értékesítik. Mindkét félnél megmarad a saját gyártási és szállítási infrastruktúra. A felek állítása szerint a megállapodásból jelentős hatékonyságnövekedés származik. E hatékonyságnövekedés főként a megnövekedett méretgazdaságossággal kapcsolatos, mivel a felek így képesek a meglévő és a potenciális új vevők által támasztott kereslet kielégítésére, és jobban tudnak versenyezni a harmadik országban gyártott, importált gumikkal. A közös vállalkozás tárgyal az árakról és – a vevőhöz történő kiszállítás során felmerülő szállítási költségek észszerűsítéseként – a megrendeléseket a legközelebbi gyártóüzembe továbbítja.

Elemzés: A felek együttes piaci részesedése ugyan 15 % alatt van, a megállapodás mégis a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. A megállapodás versenykorlátozó célú, mivel kiterjed a vevőkör felosztására és az áraknak a közös vállalkozás általi megállapítására. A megállapodásból származó állítólagos hatékonyságnövekedés nem a gazdasági tevékenységek integrációjából vagy a közös beruházásból származik. A közös vállalkozás hatálya nagyon korlátozott, és csak a megrendelések gyártóüzemekhez való szétosztásának felületeként szolgál. Ennélfogva valószínűtlen, hogy a hatékonyságnövekedést a megállapodás által kiváltott versenykorlátozó hatást felülmúló mértékben továbbadnák a fogyasztóknak. Így a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek nem teljesülnek.

403. A fogyasztók átcsábításának tilalmára vonatkozó kikötés a szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodásban

6. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalkozások versenytársak, kereskedelmi létesítmények számára nyújtanak takarítási szolgáltatást. Mindketten 15 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek. A piacon néhány más versenytárs is jelen van, 10–15 %-os piaci részesedéssel. „A” (egyoldalú) döntést hozott arról, hogy a jövőben a nagyobb ügyfelekre fog összpontosítani, mivel a kis és a nagy ügyfelek kiszolgálása részben eltérő munkaszervezést igényel. Következésképpen „A” úgy határozott, hogy nem köt szerződést újabb kis ügyfelekkel. Emellett „A” és „B” vállalkozás szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodást köt, amely alapján „B” közvetlenül nyújt takarítási szolgáltatásokat „A” meglévő kis ügyfeleinek (ami „A” vevőkörének 1/3-át

jelenti). Ugyanakkor „A” vállalkozás nem szeretné elveszíteni a szolgáltatói kapcsolatát ezekkel a kisebb ügyfelekkel. Ezért az „A” vállalkozás továbbra is szerződéses kapcsolatban marad a kisebb ügyfelekkel, de a takarítási szolgáltatásokat közvetlenül a „B” vállalkozás fogja nyújtani. A kiszervezési megállapodás végrehajtása érdekében „A” vállalkozásnak szükségszerűen fel kell tárnia „B” vállalkozás előtt a megállapodás hatálya alá tartozó kisebb ügyfeleinek kilétét. Mivel „A” vállalkozás attól fél, hogy „B” olcsóbb közvetlen szolgáltatás felajánlása révén megpróbálja átcsábítani ezeket az ügyfeleket (tehát megkerüli „A”-t), ezért ragaszkodik ahhoz, hogy a megállapodás az ügyfelek átcsábítására vonatkozó tilalmat tartalmazzon. Ennek alapján „B” vállalkozás közvetlen szolgáltatás nyújtása céljából nem léphet kapcsolatba a kiszervezési megállapodás hatálya alá tartozó kisebb ügyfelekkel. Emellett „A” és „B” vállalkozás megállapodik abban, hogy „B” akkor sem nyújthat közvetlen szolgáltatást ezeknek az ügyfeleknek, ha ők környékezik meg „B”-t. A vevők átcsábításának tilalma nélkül „A” vállalkozás nem kötne kiszervezési megállapodást sem „B”-vel, sem más vállalkozással.

Elemzés: A szolgáltatások kiszervezésére irányuló megállapodás miatt „B” vállalkozás megszűnik független takarítási szolgáltatóként működni „A” kisebb ügyfelei számára, mivel azok már nem léphetnek közvetlen szerződéses kapcsolatba „B”-vel. Ezért a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazható lehet. Ezek az ügyfelek azonban „A” vevőkörének csak egyharmadát, azaz a piac 5 %-át jelentik. Ezek az ügyfelek továbbra is fordulhatnak „A” és „B” vállalkozásnak a piac 70 %-át kitevő versenytársaihoz. Így a kiszervezési megállapodás nem teszi lehetővé „A” vállalkozás számára, hogy a megállapodás hatálya alá tartozó ügyfelek tekintetében nyereségesen emeljen árat. Emellett a kiszervezési megállapodás valószínűleg nem vezet összejátszást eredményező magatartáshoz, mivel „A” és „B” vállalkozás együttes piaci részesedése 30 %, és a piacon jelen van néhány olyan versenytárs, amely „A” és „B” önálló piaci részesedéséhez hasonló piaci részesedéssel rendelkezik. Sőt az a tény, hogy a szolgáltatásnyújtás a kisebb és a nagyobb ügyfelek esetében némiképp különböző jellegű, a nagyobb ügyfelekért való versenyzéskor csökkenti a kiszervezési megállapodásból származó, „A” és „B” vállalkozás magatartására gyakorolt továbbgyűrűző hatás kockázatát. Következésképpen a kiszervezési megállapodás valószínűleg nem versenykorlátozó hatású, és a 101. cikk (3) bekezdésének értelmében mentesíthető.

404. Médiaterjesztési platform

7. példa

A helyzet: „A” és „B” televíziós műsorszolgáltatók, mindketten elsősorban az ingyenesen fogható televíziós szolgáltatások piacán tevékenykednek egy tagállamban, és közös vállalkozást hoznak létre egy online videotéka ugyanazon nemzeti piacon történő elindítására, amely videotékában a fogyasztók díjfizetés ellenében megtekinthetik a műsorszolgáltatók bármelyike által vagy olyan harmadik fél által készített filmeket vagy sorozatokat, amely a két televíziós műsorszolgáltató egyikének licenciába adta a megfelelő audiovizuális jogokat. Az „A” televíziós műsorszolgáltató csoportja körülbelül 25 %-os piaci részesedéssel rendelkezik az ingyenes televíziós szolgáltatások piacán, „B” televíziós műsorszolgáltató pedig körülbelül 15 %-os piaci részesedéssel rendelkezik. A piacon két másik, 10–15 %-os piaci részesedéssel rendelkező nagy piaci szereplő és egy sor kisebb műsorszolgáltató működik. Az online videotéka nemzeti piaca, ahol a közös vállalkozás elsődlegesen tevékenykedni fog, fiatal piac, amelyben az általános várakozások szerint jelentős növekedési potenciál rejlik. A videók megtekintésének

árát központilag a közös vállalkozás határozza meg, amely az online videotékára vonatkozó licenciák beszerzési árait is összehangolja az upstream piacon.

Elemzés: Figyelembe véve méretüket a nemzeti televíziós piacon és az audiovizuális jogok nagy tárházát, „A” és „B” önállóan is létrehozhatna videoplatformot. Ezért potenciális versenytársak az online videoplatform kialakulóban lévő piacán. Ezenkívül a megállapodás árörögzítést is tartalmaz, következésképpen a 101. cikk (1) bekezdését alkalmazni kell. A verseny korlátozása jelentősnek tűnik, mivel a két műsorszolgáltató közötti árverseny megszűnik. Ezen túlmenően az online videotékára vonatkozó licenciák árát is összehangolják. Ezek a versenykorlátozások érzékelhetőek lesznek, figyelembe véve az érintett vállalkozások tevékenységeit és méretét. Ami a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazását illeti, úgy tűnik, hogy az online videotékák kínálatának bővüléséből és a tartalmak közötti egyszerűsített navigációból származó előnyök nem ellensúlyozzák a versenyre gyakorolt negatív hatásokat. A korlátozások különösen nem tűnnek szükségesnek az említett hatékonyságnövelés eléréséhez, mivel az nyílt platform és tisztán műszaki együttműködés révén is megvalósulhatna. Ennélfogva a megállapodás a jelek szerint nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltaknak.

405. Ajánlattételi konzorciumok

8. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalkozás versenytársak, kórházak számára nyújtanak speciális egészségügyi termékeket. Úgy határoznak, hogy konzorciumi megállapodást kötnek egy tagállam nemzeti egészségügyi rendszere által szervezett, plazmából származó gyógyszerek közkórházak részére történő biztosítására irányuló több közbeszerzési eljárásban közös ajánlatok benyújtására. A szerződések odaítélésének szempontja a gazdaságilag legelőnyösebb ajánlat, figyelembe véve az ár és a minőség közötti egyensúlyt. Az ajánlatra további pontok adhatók különösen abban az esetben, ha az ajánlat több opcionális terméket tartalmaz. Mind az „A”, mind a „B” vállalkozás önállóan versenyezhetne a közbeszerzési eljárásban, az ajánlattételi szabályzatban foglalt követelmények alapján. Valójában mind az „A”, mind a „B” vállalkozás külön-külön versenyzett az egyik releváns közbeszerzési eljárásban, ahol egy másik résztvevőnek ítéltek oda a szerződést, mivel mindkét vállalkozás önálló ajánlata rosszabb volt az ár és a minőség tekintetében, különösen a választható termékek korlátozott kínálata miatt. A szóban forgó közbeszerzési eljárásokban általában legalább két másik résztvevő jelen van.

Elemzés: Mivel „A” és „B” vállalkozás önállóan versenyezhetne a közbeszerzési eljárásokban, a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó, és a közös részvétel korlátozhatja a versenyt. A megállapodást így a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján kell értékelni. A korábbi közbeszerzési eljárás eredménye alapján, amelyben a felek külön-külön versenyeztek, úgy tűnik, hogy a közös ajánlat – az árképzés és a kínált termékek köre, különösen az opcionális termékek tekintetében – versenyképesebb lenne, mint az önálló ajánlatok. A konzorciumi megállapodás objektíve szükségesnek tűnik ahhoz, hogy az érintett felek a többi résztvevő ajánlatához képest valóban versenyképes ajánlatokat nyújtsanak be a közbeszerzési eljárásokban. A közbeszerzési eljárásokon belüli verseny nem szűnt meg, mivel legalább két másik érintett versenytárs vesz részt az ajánlattételi eljárásban. Ez azt jelenti, hogy a közös ajánlat jelentette hatékonyságnövekedés előnyös lehet az ajánlatkérő és végső soron a fogyasztók számára. Ennélfogva a megállapodás valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltaknak.

6. INFORMÁCIÓCSERE

6.1. Bevezetés

406. E fejezet célja, hogy útmutatást nyújtson a vállalkozások és a társulásaik számára az információcsere versenyszempontú értékelésével kapcsolatban¹⁹⁴. Az információcsere különböző formákat ölthet, és különböző összefüggésekben kerülhet rá sor.
407. E fejezet alkalmazásában az információcsere magában foglalja i. a hasznossá tételéhez feldolgozásra szoruló nyers és nem szervezett digitális tartalom (nyers adatok) cseréjét; ii. az előzetesen feldolgozott, már előkészített és validált adatok cseréjét; iii. az olyan, bármilyen formájú adatok cseréjét, amelyeket érdemi információk előállítása érdekében manipuláltak, valamint iv. bármely más típusú információ cseréjét, beleértve a nem digitális információkat is. Magában foglalja a tényleges vagy potenciális versenytársak közötti fizikai információmegosztást és adatmegosztást¹⁹⁵. Ebben a fejezetben az „információ” kifejezés a fent említett valamennyi adat- és információtypust magában foglalja.
408. Az információk megoszthatók közvetlenül a versenytársak között (egyoldalú nyilvánosságra hozatal vagy két- vagy többoldalú információcsere formájában), vagy közvetve harmadik fél (például szolgáltató, platform, online eszköz vagy algoritmus), közös ügynökség (például szakmai szervezet), piackutató szervezet, illetve beszállítók vagy kiskereskedők által vagy rajtuk keresztül. Ez a fejezet az információcsere közvetlen és közvetett formáira egyaránt vonatkozik.
409. Az információcsere egy másik típusú horizontális együttműködési megállapodás részét képezheti. Az ilyen horizontális együttműködési megállapodás végrehajtása bizalmas üzleti adatok cseréjét teheti szükségessé. Ebben az esetben meg kell vizsgálni, hogy – a feleknek az együttműködés keretén belül vagy kívül végzett tevékenysége tekintetében – az információcsere vezethet-e összejátszást eredményező magatartáshoz. Az ilyen információcsere nyomán felmerülő bármely negatív hatást nem önmagában, hanem a horizontális együttműködési megállapodás összehatásainak fényében kell értékelni. Amennyiben az információcsere nem lép túl a versenytársak közötti együttműködéshez szükséges mértéken, még a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatású információcsere esetén is a megállapodás nagyobb valószínűséggel felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek, mintha az információcsere túllépi az együttműködés lehetővé tételéhez szükséges mértéket. Amennyiben az együttműködés fő célkitűzése önmagában az információcsere, az információcsere értékelését az e fejezetben foglalt iránymutatásnak megfelelően kell elvégezni.
410. Az információcsere a felvásárlási folyamat részét is képezheti. Ilyen esetekben a körülményektől függően a cserére az összefonódás-ellenőrzési rendelet szabályai

¹⁹⁴ Amennyiben a kicserélt információ részben vagy egészben személyes adatnak minősül, ez az iránymutatás nem érinti az adatvédelemről szóló uniós jogot, különösen a természetes személyeknek a személyes adatok kezelése tekintetében történő védelméről és az ilyen adatok szabad áramlásáról, valamint a 95/46/EK irányelv hatályon kívül helyezéséről szóló, 2016. április 27-i (EU) 2016/679 európai parlamenti és tanácsi rendeletet (általános adatvédelmi rendelet) (HL L 119., 2016.5.4., 1. o.). Ezen iránymutatás egyetlen rendelkezése sem alkalmazható vagy értelmezhető oly módon, hogy megszüntesse vagy korlátozza a személyes adatok védelméhez való jogot.

¹⁹⁵ Az adatmegosztás kifejezés az adatokhoz való hozzáférést és a vállalkozások közötti adattovábbítást támogató valamennyi lehetséges forma és modell leírására szolgál. Olyan közös adattárakat is magában foglal, ahol az adattulajdonosok csoportba szerveződve megosztják az adatforrásokat.

vonatkozhatnak¹⁹⁶. Minden olyan versenykorlátozó magatartás, amely nem kapcsolódik közvetlenül és nem szükséges az irányítás megszerzésének megvalósításához, továbbra is a Szerződés 101. cikkének hatálya alá tartozik.

411. Az információcsere szabályozási kezdeményezésekből is eredhet. Annak ellenére, hogy a vállalkozásokat az uniós vagy kormányzati követelményeknek való megfelelés érdekében ösztönzik vagy kötelezik arra, hogy bizonyos információkat és adatokat osszanak meg, a 101. cikk (1) bekezdése továbbra is alkalmazandó. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a szabályozási követelmények hatálya alá tartozók nem használhatják fel ezeket a követelményeket a 101. cikk (1) bekezdésének megsértésére. Az információcsere az alkalmazandó rendelet alapján megkövetelt mértékre kell korlátozniuk, és a bizalmas üzleti adatok cseréje esetén óvintézkedéseket kellhet végrehajtaniuk.

Egy uniós rendelet előírhatja például a rendelet hatálya alá tartozók közötti információcsere az állatkísérletek szükségességének elkerülése vagy csökkentése és/vagy a kutatási költségek csökkentése érdekében. Az ilyen információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. A rendelet által előírt információcsereben részt vevő vállalkozások ezért nem adhatnak ki olyan bizalmas üzleti adatot, amely felfedi piaci stratégiájukat, vagy a rendelet követelményein túlmutató műszaki információkat. A vállalkozások csökkenthetik az információcsere gyakoriságát annak érdekében, hogy az információk üzleti szempontból kevésbé érzékenyek legyenek. Amennyiben lehetséges, összesített információkat vagy tartományokat kell használni az egyedi vagy részletesebb adatok cseréjének elkerülése érdekében. A vállalkozások szintén mérlegelhetik olyan független harmadik fél szolgáltató (a továbbiakban: megbízott) igénybevételét, amely titoktartási megállapodások alapján több forrásból származó egyedi információt kap, majd ezt követően összeveti, ellenőrzi és olyan összetett kimutatásba foglalja össze, amely nem teszi lehetővé az egyedi adatokra való visszakövetkeztetést.

6.2. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

6.2.1. Bevezetés

412. Az információcsere sok versenypiac egyik közös jellemzője, és különböző típusú hatékonyságnövekedéshez vezethet. Megoldhatja az információs aszimmetria¹⁹⁷ problémáit, így hatékonyabbá teszi a piacokat. Az elmúlt években különösen az adatmegosztás vált egyre fontosabbá és nélkülözhetetlenné a döntéshozatalnak a nagy adathalmazok elemzése és a gépi tanulási technikák alkalmazása révén történő megalapozásához¹⁹⁸. A vállalkozások továbbá az egymás bevált gyakorlatainak összehasonlító értékelése útján növelhetik saját belső hatékonyságukat. Az információcsere segítheti a vállalkozásokat abban is, hogy költségmegtakarítást érjenek el készleteik csökkentésével, a romlandó termékek fogyasztókhoz történő gyorsabb eljuttatásának lehetővé tételével, vagy az instabil kereslet kezelésével stb. Az azonos típusú vagy kiegészítő jellegű információk megosztása lehetővé teheti a vállalatok számára, hogy új vagy jobb termékeket vagy szolgáltatásokat fejlesszenek,

¹⁹⁶ A 139/2004 rendelet 4. cikke (1) bekezdésének pontja és 7. cikkének (1) bekezdése. Lásd még: a Törvényszék 2021. szeptember 22-i ítélete, Altice Europe kontra Bizottság, T-425/18, nem tették közzé, EU:T:2021:607, 239. pont.

¹⁹⁷ Az információs aszimmetria közgazdasági elmélete az olyan tranzakciókban hozott döntéseket tanulmányozza, amelyekben az egyik fél több információval bír mint a másik.

¹⁹⁸ Az adatmegosztást az európai adatstratégia is ösztönzi.

vagy az algoritmusokat átfogóbb, értelmesebb alapon tanítsák. Ezenkívül az információcsere közvetlenül előnyös lehet a fogyasztók számára a keresési költségek csökkentése és a választék javítása révén.

413. A 15. pontban említettek szerint az információcsere csak akkor értékelhető a 101. cikk (1) bekezdése alapján, ha megállapodást, összehangolt magatartást vagy vállalkozások társulásának döntését hozza létre vagy annak részét képezi. A 15. pontban foglaltak szerint az összehangolt magatartás fogalma az érintett vállalkozások közötti egyeztetésen kívül magában foglalja az ezen egyeztetésnek megfelelő piaci magatartást is, és az e két tényező közötti okozati összefüggést¹⁹⁹. Amennyiben a versenytársak közötti bizalmas üzleti adatok cseréjére versenyellenes megállapodás előkészítésekor kerül sor, ez elegendő a 101. cikk (1) bekezdése szerinti összehangolt magatartás fennállásának bizonyításához. E tekintetben nem szükséges bizonyítani, hogy ezek a versenytársak formálisan vállalták ilyen vagy olyan magatartás tanúsítását, illetve hogy közösen rögzítették a piacon tanúsítandó jövőbeli magatartásukat²⁰⁰. Emellett fennáll a vélelem, hogy az összehangolásban részt vevő és a piacon továbbra is tevékeny vállalkozások figyelembe veszik a versenytársaikkal kicserélt információkat a piaci magatartásuk meghatározása érdekében²⁰¹.
414. A verseny fő elve az, hogy minden vállalkozás önállóan határozza meg gazdasági magatartását az érintett piacon. Ez az elv nem akadályozza meg a vállalkozásokat abban, hogy okosan alkalmazkodjanak versenytársaik meglévő vagy várható magatartásához vagy a piacon szokásos viszonyokhoz. A vállalkozásoknak azonban kerülniük kell az olyan információcserét, amelynek célja vagy hatása olyan versenyfeltételek megteremtése, amelyek nem felelnek meg az érintett piac szokásos feltételeinek. Ez a helyzet áll fenn akkor, ha az információcsere vagy befolyásolja egy tényleges vagy potenciális versenytárs piaci magatartását, vagy az ilyen versenytárs előtt felfedi a másik versenytárs által elhatározott vagy tanúsítani kívánt piaci magatartást²⁰².
415. Ebben a szakaszban először is az információcserével kapcsolatos két fő versenyjogi aggály szerepel (6.2.2. szakasz). Ezt követően a szakasz további útmutatással szolgál a kicserélt információk jellegének a 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelés szempontjából vett relevanciájáról (6.2.3. szakasz), valamint magának az információcserének a jellemzőiről (6.2.4. szakasz), továbbá a piac jellemzőiről (6.2.5. szakasz). Két külön szakasz foglalkozik a versenykorlátozó céllal (6.2.6. szakasz) és a versenykorlátozó hatással (6.2.7. szakasz).

¹⁹⁹ Lásd: a Bíróság 2016. január 21-i ítélete, Eturas és társai, C-74/14, EU:C:2016:42, 39–40. pont; a Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 126. pont.

²⁰⁰ A Bíróság 2017. január 26-i ítélete, Duravit és társai kontra Bizottság, C-609/13 P, EU:C:2017:46, 135. pont.

²⁰¹ A Törvényszék 2017. november 10-i ítélete, ICAP és társai kontra Bizottság, T-180/15, EU:T:2017:795, 57. pont; a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 51. pont; a Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 127. pont.

²⁰² A Bíróság 2016. január 21-i ítélete, Eturas és társai, C-74/14, EU:C:2016:42, 27. pont; a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 32–33. pont.

6.2.2. Az információcserével kapcsolatos főbb versenyjogi aggályok²⁰³

6.2.2.1. Összejátszást eredményező magatartás

416. A piacon a versenytársak közötti átláthatóság mesterséges növelésével a bizalmas üzleti adatok cseréje elősegítheti a vállalkozások versenymagatartásának összehangolását, és versenykorlátozást eredményez. Ez különösen akkor érvényes, ha az információcsere egy másik versenyellenes mechanizmus alapját képezi²⁰⁴.
417. A bizalmas üzleti adatok cseréje *önmagában* lehetővé teheti, hogy a vállalkozások közös megegyezést alakítsanak ki az összehangolás feltételei vonatkozásában, ami összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet a piacon. Az információcsere a piacon meglévő bizonytalanságok tekintetében kölcsönösen következetes elvárásokat alakíthat ki. Ennek alapján a vállalkozások az összehangolásról való kifejezett megállapodás nélkül is közös megegyezést alakíthatnak ki a piaci magatartásukról²⁰⁵.
418. A bizalmas üzleti adatok cseréje a versenyellenes megállapodás vagy összehangolt piaci magatartás *belső stabilitásának* növelésére szolgáló módszerként is használható. Az információcsere kellően átláthatóvá teheti a piacot, így az összejátszó vállalkozások elégséges mértékben nyomon követhetik, hogy a többi vállalkozás eltér-e az összejátszást eredményező magatartástól, így tudják, hogy mikor kell retorzióval élni. Mind az aktuális, mind pedig a korábbi adatok cseréje képezhet ilyen nyomonkövetési mechanizmust. Ez lehetővé teheti a vállalkozások számára, hogy összejátszást eredményező magatartást alakítsanak ki azon a piacon, amelyen egyébként erre nem lettek volna képesek, vagy pedig növelheti a piacon már jelen lévő összejátszást eredményező magatartás stabilitását.

Az algoritmusok versenytársak általi használata például növelheti az összejátszást eredményező magatartás kockázatát a piacon²⁰⁶. Az algoritmusok lehetővé tehetik a versenytársak számára a piac átláthatóságának növelését, az áreltérések valós idejű észlelését és a szankcionálási mechanizmusok hatékonyabbá tételét. Másrészt ahhoz, hogy algoritmikus összejátszásra legyen lehetőség, az algoritmusok konkrét kialakításán kívül szükség van bizonyos strukturális piaci feltételekre is, mint például a kapcsolatfelvételek nagy gyakoriságára, a korlátozott vevői erőre és a homogén termékek/szolgáltatások jelenlétére.

419. Végül, az információcsere a versenyellenes megállapodás vagy összehangolt piaci magatartás *külső stabilitásának* növelésére szolgáló módszerként is használható. A piacot megfelelően átláthatóvá tévő információcsere lehetővé teszi az összejátszó vállalkozások számára annak nyomon követését, hogy más vállalkozások hol és mikor próbálnak piacra lépni, segítve ezzel az összejátszó vállalkozásokat az új belépővel kapcsolatos lépések megtételében. Mind az aktuális, mind pedig a múltbeli információ cseréje képezhet ilyen nyomonkövetési mechanizmust.

²⁰³ A „főbb versenyjogi aggályok” kifejezés használata azt jelenti, hogy a versenyjogi aggályok következő leírása nem kizárólagos és nem teljes.

²⁰⁴ A Bíróság 2017. január 26-i ítélete, Duravit és társai kontra Bizottság, C-609/13 P, EU:C:2017:46, 134. pont; a Bíróság 2004. január 7-i ítélete, Aalborg Portland és társai kontra Bizottság, C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P és C-219/00 P, EU:C:2004:6, 281. pont.

²⁰⁵ Lásd például: a Törvényszék 2019. november 7-i ítélete, Campine és Campine Recycling kontra Bizottság, T-240/17, EU:T:2019:778, 305. pont.

²⁰⁶ Az algoritmikus összejátszást meg kell különböztetni az úgynevezett „kóddal történő összejátszástól”, amely a közös magatartáskoordinációs algoritmusok versenytársak általi szándékos alkalmazására vonatkozik. A kóddal történő összejátszás jellemzően kartell, ezért versenykorlátozó célúnak minősül, függetlenül a piaci viszonyoktól és a kicserélt információktól.

6.2.2.2. Versenyellenes piaclezárás

420. Az összejátszás megkönnyítése mellett az információcsere versenyellenes piaclezáráshoz is vezethet ugyanazon a piacon, ahol a cserére sor kerül, vagy egy kapcsolódó piacon²⁰⁷.
421. Ugyanazon a piacon akkor fordulhat elő piaclezárás, ha a bizalmas üzleti adatok cseréje az információcserében részt nem vevő versenytársakat jelentős versenyhátrányba hozza az információcsere-rendszerhez csatlakozott vállalkozásokhoz képest. Ez a fajta piaclezárás akkor lehetséges, ha a szóban forgó információ stratégiai fontosságú, és az információcsere az érintett piac jelentős részére kiterjed. Ez lehet a helyzet például az adatmegosztási kezdeményezések esetében, ahol a megosztott adatok stratégiai jelentőséggel bírnak, a piac jelentős részét képviselik, és harmadik felek hozzáférése akadályozott²⁰⁸. Az ilyen kezdeményezések nem könnyítik meg az új piaci szereplők piacra lépését sem.
422. Nem zárható ki, hogy az információcsere egy kapcsolódó piacon harmadik felek versenyellenes kizárásához is vezethet. Például azok a vertikálisan integrált vállalatok, amelyek egy upstream piacon információt cserélnek, piaci erőre tehetnek szert és összejátszhatnak annak érdekében, hogy megemeljék egy kulcsfontosságú összetevő árát a downstream piacon. Ennélfogva képesek lennének a downstream piacon tevékenykedő versenytársak költségeinek megemelésére, ami a downstream piacon versenyellenes piaclezárást eredményezne. Emellett azok a vállalkozások, amelyek a megosztott információkhoz való hozzáférés tekintetében nem átlátható és diszkriminatív feltételeket alkalmaznak, korlátozhatják a harmadik feleket azon képességükben, hogy feltárják a kapcsolódó piacokon a potenciális új termékekkel kapcsolatos tendenciákat.

6.2.3. A kicserélt információk jellegéről

6.2.3.1. Bizalmas üzleti adatok

423. A 101. cikk (1) bekezdése akkor alkalmazandó, ha a bizalmas üzleti adatok cseréje valószínűleg befolyásolja a versenytársak kereskedelmi stratégiáját. Ez a helyzet akkor, ha az információcsere után csökken az egy vagy több versenytárs jövőbeli vagy közelmúltbeli piaci magatartásával kapcsolatos bizonytalanság, függetlenül attól, hogy a cserében részt vevő vállalkozásoknak származik-e valamilyen előnyük az együttműködésükből. Gyakran olyan információkra vonatkozik, amelyek védelme a vállalkozás számára fontos ahhoz, hogy fenntartsa vagy javítsa versenyhelyzetét a piac(ok)on. Az árképzésre vonatkozó információk például bizalmas üzleti adatok, de a 101. cikk (1) bekezdése akkor is alkalmazandó, ha a csere nem gyakorol közvetlen hatást a végfelhasználók által fizetett árakra²⁰⁹. Önmagában az a tény, hogy a

²⁰⁷ A vertikális megállapodásokból eredő piaclezárási aggályok tekintetében lásd a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás [...] pontját.

²⁰⁸ A Bíróság 2006. november 23-i Asnef-Equifax ítélete (C-238/05, EU:C:2006:734, 57–58. pont) kiemeli az alapul szolgáló piaci struktúra elemzésének fontosságát annak megállapítása szempontjából, hogy fennáll-e a piaclezárás kockázata.

²⁰⁹ A Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, ECLI:EU:C:2015:184, 123. pont; a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 36. pont.

kicsérélt információk helytelenek vagy félrevezetőek lehetnek, nem szünteti meg annak kockázatát, hogy befolyásolhatják a versenytársak piaci magatartását²¹⁰.

424. Azok az információk, amelyeket különösen bizalmas üzleti adatnak tekintettek, és amelyek cseréjét versenykorlátozó célúnak minősítették, a következőket foglalják magukban:

a vállalkozás árképzésére és árképzési szándékaira vonatkozó információ cseréje a versenytársakkal²¹¹;
a vállalkozás jelenlegi és jövőbeli termelési kapacitására vonatkozó információ cseréje a versenytársakkal²¹²;
a vállalkozás szándékolt kereskedelmi stratégiájára vonatkozó információ cseréje a versenytársakkal²¹³;
a vállalkozás jelenlegi és jövőbeli kereslettel kapcsolatos egyezségeire vonatkozó információ cseréje a versenytársakkal²¹⁴;
a vállalkozás jövőbeli értékesítéseire vonatkozó információ cseréje a versenytársakkal²¹⁵;
a vállalkozás jelenlegi helyzetére és üzleti stratégiájára vonatkozó információ cseréje a versenytársakkal²¹⁶;
a fogyasztók számára releváns jövőbeli termékjellemzőkre vonatkozó információk cseréje a versenytársakkal²¹⁷;
a pénzügyi termékek tekintetében a piaci pozíciókra és a pénzügyi termékek aukcióin alkalmazott stratégiákra vonatkozó információk cseréje a versenytársakkal²¹⁸.

6.2.3.2. Nyilvános információk

425. „Valóban nyilvános információ” a minden versenytárs és vevő számára általában egyformán hozzáférhető (ami a hozzáférés költségeit illeti) információ²¹⁹. Mivel az

²¹⁰ A Törvényszék 2016. december 15-i ítélete, Philips és Philips France kontra Bizottság, T-762/14, EU:T:2016:738, 91. pont.

²¹¹ Lásd még: a Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, még nem tették közzé, EU:T:2020:307, 96. pont; a Törvényszék 2016. december 15-i ítélete, Philips és Philips France kontra Bizottság, T-762/14, EU:T:2016:738, 134–136. pont. Nem szükséges, hogy az információ közvetlenül kapcsolódjon az árakhoz. A végfelhasználó által fizetendő ár meghatározó elemét képező információk cseréje szintén versenykorlátozó célúnak minősülhet. Lásd: a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 37. pont.

²¹² A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, még nem tették közzé, EU:T:2020:307, 85. és 96. pont; a Törvényszék 2016. december 15-i ítélete, Philips és Philips France kontra Bizottság, T-762/14, EU:T:2016:738, 104. pont.

²¹³ A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, még nem tették közzé, EU:T:2020:307, 98. pont.

²¹⁴ A Törvényszék 2015. szeptember 9-i ítélete, Samsung SDI és társai kontra Bizottság, T-84/13, EU:T:2015:611, 51. pont.

²¹⁵ A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, még nem tették közzé, EU:T:2020:307, 96. pont.

²¹⁶ A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, még nem tették közzé, EU:T:2020:307, 70. pont.

²¹⁷ A Bizottság határozata (2021. július 8.) az AT40178 – Gépkocsik károsanyag-kibocsátása ügyben, (84), (107) és (124)–(126) preambulumbekkezdés.

²¹⁸ A Bizottság határozata (2021. május 20.) az AT.40324 – Európai államkötvények ügyben, (94) preambulumbekkezdés.

információ nyilvánosan hozzáférhető, valószínűleg elveszítette bizalmas üzleti adat jellegét. Általánosságban a valóban nyilvános információ cseréje nem valószínű, hogy sérti a 101. cikk rendelkezéseit²²⁰. Az, hogy az információ valóban nyilvános, csökkentheti a piacon az összejátszást eredményező magatartás valószínűségét, amennyiben az összehangolásban részt nem vevő vállalkozások, a potenciális versenytársak és a vevők esetleg vissza tudják szorítani a potenciális versenykorlátozó hatást²²¹.

426. Ahhoz, hogy az információ valóban nyilvánosnak minősüljön, megszerzése nem lehet költségesebb a vevők és az információcserében részt nem vevő vállalkozások számára, mint az információcserében részt vevő vállalkozások számára. A versenytársak általában nem olyan információ cseréje mellett döntenek, amelyeket ugyanolyan könnyen begyűjthetnek a piacról is, így a gyakorlatban a valóban nyilvános információ cseréje nem valószínű. Ellenkezőleg, még ha a versenytársak között kicserélt adat úgynevezett „nyilvánosan hozzáférhető” adat, nem tekinthető valóban nyilvánosnak, amennyiben az adatgyűjtéssel kapcsolatos költségek elriasztják a többi vállalkozást és a vevőket az adatgyűjtéstől²²². Annak lehetősége, hogy az információt a piacon – például vevőktől – szerezzék be, nem jelenti feltétlenül azt, hogy az ilyen információ a versenytársak számára azonnal hozzáférhető piaci adat²²³.

A valóban nyilvános információ tipikus példája az, hogy a benzinkutak a fogyasztók és a közeli versenytársak számára egyaránt reklámozzák aktuális árinformációikat. Versenyellenes megállapodás vagy összehangolt magatartás hiányában az ilyen reklám a fogyasztók javát szolgálja, mivel megkönnyíti a benzinkutak összehasonlítását a személygépkocsik töltése előtt, még akkor is, ha a reklám lehetővé teszi a versenytársak számára, hogy tudomást szerezzenek a közeli versenytársaik által alkalmazott árakról.

Amennyiben a benzinkutak tulajdonosai kizárólag egymás között kezdenék meg a valós idejű árképzési információk cseréjét, a 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelés valószínűleg más lesz. Az adat feletti rendelkezési joggal bíró személyek által cserélt árképzési adatok nem valóban nyilvánosak, mivel ahhoz, hogy ugyanazokat az adatokat más úton szerezzék meg, jelentős idő és közlekedési költség ráfordítása válna szükségessé. Ugyanis állandóan úton kellene lenni, hogy összegyűjtsék az országban elszórtan elhelyezkedő benzinkutak tábláin hirdetett árakat. Ennek költsége potenciálisan magas, így az információhoz gyakorlatilag csak

²¹⁹ Ez nem zárja ki azt, hogy egy adatbázist alacsonyabb áron kínáljanak olyan vevők számára, akik maguk is szolgáltatott adatot, mivel ez rendes körülmények között a számukra is költségekkel járhatott.

²²⁰ A Törvényszék 2003. szeptember 30-i ítélete, Atlantic Container Line és társai kontra Bizottság, T-191/98, T-212/98–T-214/98, EBHT 2003., II-03275. o., EU:T:2003:245, 1154 pont. Nem feltétlenül ez a helyzet, ha az információcsere kartellt támogat.

²²¹ A piacra lépés előtti akadályok és a kiegyenlítő „vevői erő” elemzése releváns lehet annak eldöntésekor, hogy az információcsere rendszerében részt nem vevő vállalkozások képesek lennének-e veszélyeztetni az összehangolástól várt eredményeket. A fogyasztók általi jobb átláthatóság azonban csökkentheti és növelheti is az összejátszást eredményező magatartás előtt nyitva álló teret, mert a fogyasztók általi jobb átláthatóság mellett – mivel nagyobb a kereslet árrugalmassága – nagyobb haszonnal jár az eltérés, de a válaszlépések is keményebbek.

²²² Továbbá az a tény, hogy a cserében részt vevő felek az adatot korábban közölték a nyilvánossággal (például egy napilap vagy a holnapjuk útján), nem jelenti azt, hogy egy ezt követő nem nyilvános adatcsere ne ütközzön a 101. cikk (1) bekezdésébe.

²²³ A Törvényszék 2001. július 12-i ítélete, Tate & Lyle és társai kontra Bizottság, T-202/98, T-204/98 és T-207/98, EBHT 2001., II-02035. o., EU:T:2001:185, 60 pont.

információcsere révén lehetne hozzájutni. Ezenkívül a csere szisztematikus, és a teljes érintett piacot lefedi, amelyen csak néhány versenytárs van jelen, és nem valószínű, hogy új belépők is megjelennek. Ezért az árképzési politika tekintetében az információcsere valószínűleg megteremti a kölcsönös bizonyosság légkörét a versenytársak között, ami valószínűsíthetően elősegíti az összejátszást eredményező magatartást.

427. A versenytársak által végzett kiegészítő adatcsere, ha tovább csökkenti a stratégiai bizonytalanságot a piacon, akkor is versenykorlátozó hatáshoz vezethet, ha az információ nyilvánosan elérhető (például a szabályozók által közzétett információk). Ebben az esetben a kicserélt többletinformáció lehet az, ami a piaci egyensúlyt az összejátszást eredményező magatartás felé billenti.

Egy bizonyos ágazatban például köztudomású lehet, hogy az ellátás költségei növekednek. Kétoldalú találkozókon vagy az érintett szakmai szövetség ülésein a résztvevők felvethetik ezt a jelenséget. Míg a versenytársak hivatkozhatnak az ellátás növekvő költségeire – mivel ez közismert –, nem értékelhetik közösen a növekvő költségeket, ha ez csökkenti az egyes versenytársak jövőbeli vagy közelmúltbeli piaci lépéseivel kapcsolatos bizonytalanságot²²⁴. A versenytársaknak önállóan kell meghatározniuk azt a politikát, amelyet a belső piacon alkalmazni kívánnak. Ez azt jelenti, hogy minden egyes versenytársnak önállóan kell eldöntenie, hogy milyen választ fog adni az ellátás növekvő költségeire.

6.2.3.3. Összesített/egyedi információk és adatok

428. Az információk bizalmas üzleti adat jellege attól is függ, hogy mennyire hasznosak a versenytársak számára. A körülményektől függően előfordulhat, hogy a nyers adatok cseréje üzleti szempontból kevésbé érzékeny, mint a már érdemi információvá feldolgozott adatok cseréje. Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a nyers adatok üzleti szempontból kevésbé érzékenyek, mint az összesített adatok, ugyanakkor lehetővé teheti a vállalkozások számára, hogy azok cseréje révén nagyobb hatékonyságnövekedést érjenek el. Ezzel egyidejűleg, a valóban összesített információ cseréje – azaz amikor a vállalkozásspecifikus információ felismerése kellően nehéz vagy bizonytalan – sokkal kisebb valószínűséggel vezet versenykorlátozáshoz, mint a vállalat-specifikus információ cseréje.
429. Az összetett piaci információ (így eladási adatok, a kapacitásra vonatkozó adatok vagy az inputköltségekre és az alkatrészek költségeire vonatkozó adatok) szakmai szervezetek és piaci információkat gyűjtő cégek általi gyűjtése és nyilvánosságra hozatala javára lehet mind a versenytársaknak, mind a vevőknek a költségmegtakarítások révén és azáltal, hogy lehetővé teszi számukra, hogy világosabb képet kapjanak az ágazatban uralkodó gazdasági helyzetről. Az ilyen információgyűjtés és nyilvánosságra hozatal lehetővé teheti az önálló versenytársak számára, hogy teljesebb információ birtokában hozzák meg döntéseiket annak érdekében, hogy hatékonyabban alakítsák egyéni versenystratégiájukat a piaci viszonyokhoz. Általánosabban fogalmazva, ha csak nem viszonylag kis számú, kellően nagy piaci részesedéssel rendelkező vállalkozás között kerül sor rá, az összesített információk cseréje valószínűleg nem eredményezi a verseny korlátozását. Ezzel szemben az egyedi információ cseréje megkönnyítheti a piacot és

²²⁴

Lásd például: a Törvényszék 2013. március 14-i ítélete, Dole Food Company és Dole Germany kontra Bizottság, T-588/08, EU:T:2013:130, 291–295. pont.

a szankcionáló stratégiákat érintő közös megegyezés kialakítását azáltal, hogy lehetővé teszi az összehangolásban részt vevő vállalkozások számára az eltérően viselkedő vagy újonnan belépő piaci szereplő hatékonyabb azonosítását. Mindazonáltal nem zárható ki annak lehetősége, hogy még az összesített információ és adatok cseréje is elősegítheti az összejátszást eredményező magatartást a sajátos jellemzőkkel bíró piacokon. Nevezetesen a nagyon szűk és stabil oligopólium összesített információ cseréjében részt vevő tagjai, akik egy bizonyos szint alatti piaci árat észlelnek, automatikusan feltételezhetik, hogy valaki eltért az összejátszást eredményező magatartástól, és az egész piacra kiterjedő megtorló válaszlépéseket tehetnek. Az összejátszás stabilan tartása érdekében tehát az olyan vállalkozásoknak, amelyek nagyon szűk és stabil oligopólium tagjai, nem mindig kell tudniuk azt, hogy ki tért el, elegendő lehet annak ismerete, hogy „valaki” eltért.

6.2.3.4. Az információ kora

430. Számos iparágban az információ viszonylag gyorsan historikussá válik, és ezáltal elveszíti bizalmas üzleti adat jellegét. Kevésbé valószínű, hogy a historikus információ cseréje összejátszást eredményező magatartáshoz vezet, mivel nem valószínű, hogy jelzésként szolgálna a versenytársak szándékolt magatartására vonatkozóan, vagy a piaccal kapcsolatos közös megegyezést hozna létre²²⁵. Elvileg minél régebbi az információ, annál kevésbé hasznos az eltérések időben történő észlelése szempontjából, és így annál kevésbé jelenti az azonnali megtorlás hihető veszélyét²²⁶. Ehhez azonban az információ relevanciájának eseti értékelésére van szükség²²⁷.
431. Az, hogy az információ historikus-e, az érintett piac sajátos jellemzőitől, az iparágon belüli beszerzési és értékesítési tárgyalások gyakoriságától, valamint azon információk korától függ, amelyekre az iparágban az üzleti döntések meghozatalakor jellemzően támaszkodnak. Az információ például akkor tekinthető historikusnak, ha az árazási ciklusok és a szerződések iparágban szokásos átlagos időtartamánál jó néhányszor régebbiek, amennyiben a szerződések átlagos időtartama az árak újratárgyalásának gyakoriságára is utal. Másrészt az aktuális információk cseréje versenykorlátozó hatású lehet, különösen akkor, ha ez az információcsere a vállalkozások közötti, nem pedig a fogyasztók felé irányuló átláthatóság mesterséges növelését szolgálja.

Ha például a vállalkozások jellemzően az elmúlt év fogyasztói preferenciáira (vásárlásokra vagy egyéb választásokra) vonatkozó adatokra támaszkodnak márkáik stratégiai üzleti döntéseinek optimalizálása érdekében, az erre az időszakra vonatkozó információk általában üzleti szempontból érzékenyebbek lesznek, mint a

²²⁵ A historikus adatok gyűjtése felhasználható arra is, hogy közvetítse egy ágazati szövetség közreműködését egy közpolitika felülvizsgálatában vagy a felülvizsgálat szövetség általi elemzését.

²²⁶ A Bizottság például korábbi ügyekben úgy ítélte meg, hogy az egy évnél korábbi adatok historikus adatnak minősülnek, és a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében a cseréjük nem versenykorlátozó, miközben az egy évnél nem régebbi adatok közelmúltbeli adatoknak tekinthetők; a Bizottság határozata a IV/31.370 – UK Agricultural Tractor Registration Exchange ügyben, (50) preambulumbekkezdése; a Bizottság határozata a IV/36.069 – Wirtschaftsvereinigung Stahl ügyben (HL L 1., 1998.1.3., 10. o.), (17) preambulumbekkezdés.

²²⁷ A Törvényszék a 2019. július 12-i Sony és Sony Electronics kontra Bizottság ítéletében (T-762/15, EU:T:2019:515, 127. pont) úgy ítélte meg, hogy az ügy körülményei között a korábbi árverési eredmények ismerete rendkívül releváns információ a versenytársak számára, mind a nyomon követés, mind a jövőbeli szerződések szempontjából.

régebbi adatok. Az elmúlt évre vonatkozó információk így nem tekinthetők „historikusnak”.

6.2.4. Az információcsere sajátosságai

6.2.4.1. Egyoldalú nyilvánosságra hozatal

432. Az olyan helyzet, ahol csak egyetlen vállalkozás fed fel bizalmas üzleti adatokat a versenytársa(i) előtt, amely(ek) az információkat elfogadja (elfogadják), összehangolt magatartást képezhet²²⁸. Erre például postai úton, e-mailben, weboldalon való közzététellel, (chat) üzenetekben, e-mailben, telefonon, közös algoritmikus eszközbe való bevitellel vagy megbeszélések alkalmával stb. kerülhet sor. Ezután már lényegtelen, hogy egyetlen vállalkozás tájékoztatja egyoldalúan a versenytársait a tervezett piaci magatartásáról, vagy minden részt vevő vállalkozás tájékoztatja egymást a megfelelő megfontolásairól és szándékairól. Ha csak egyetlen vállalkozás fed fel a versenytársai előtt a jövőbeli kereskedelmi politikájára vonatkozó bizalmas üzleti adatot, ez minden érintett versenytársa számára csökkenti a piac jövőbeli működéséhez kapcsolódó stratégiai bizonytalanságot, és növeli a verseny korlátozásának és az összejátszásnak a kockázatát²²⁹.

Például egy olyan találkozón²³⁰ való részvétel, ahol egy vállalkozás felfedi a versenytársai számára az árképzési terveit, valószínűleg még az áremelésre vonatkozó kifejezett megállapodás hiányában is a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik²³¹. Hasonlóképpen valószínű, hogy a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik az árképzési szabály közös algoritmikus eszközbe történő bevitele is (például az érintett online platform[ok]on vagy üzlet[ek]ben alkalmazott legalacsonyabb ár +5 % vagy az egyik versenytárs ára –5 %), még a jövőbeli árak összehangolására vonatkozó kifejezett megállapodás hiányában is.

Ezzel szemben az elektronikus levél személyes postafiókokba történő küldése önmagában nem jelenti azt, hogy a címzetteknek tudniuk kellett volna ezen üzenet tartalmáról²³². Más objektív és egybehangzó valószínűsítő körülmények fényében igazolhatja azt a vélelmet, hogy a címzettek tudomást szereztek a tartalomról, de e címzetteknek továbbra is lehetőséget kell biztosítani e vélelem megdöntésére²³³.

433. Ha egy vállalkozás bizalmas üzleti adatokat kap egy versenytársától (történjen ez egy találkozón, postai vagy elektronikus úton vagy algoritmikus eszközbe bevitt adatként), akkor vélelmezik, hogy figyelembe vette az információt, és annak megfelelően igazította ki a piaci magatartását, kivéve, ha egyértelmű nyilatkozattal

²²⁸ Lásd: a Törvényszék 2000. március 15-i ítélete, Cimenteries CBR kontra Bizottság, T-25/95 és egyéb, EBHT 2000., II-00491. o., EU:T:2000:77, 1849 pont.

²²⁹ Lásd: Kokott főtanácsnok T-Mobile Netherlands és társai ügyre vonatkozó 2009. február 19-i indítványa, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:110, 54. pont.

²³⁰ Lásd: a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 59. pont.

²³¹ A Törvényszék 2001. július 12-i ítélete, Tate & Lyle és társai kontra Bizottság, T-202/98, T-204/98 és T-207/98, EBHT 2001., II-02035. o., EU:T:2001:185, 54. pont.

²³² A Bíróság 2016. január 21-i ítélete, Eturas és társai, C-74/14, EU:C:2016:42, 39–40. pont.

²³³ A 2016. január 21-i Eturas és társai ítéletben (C-74/14, EU:C:2016:42, 41. pont) a Bíróság példákat említett e vélelem megdöntésének módjára: annak bizonyításával, hogy a címzett nem kapta meg az említett üzenetet, illetve hogy nem, vagy csak az elküldésnél valamivel később nézték meg a kérdéses szövegmezőt.

válaszol, amely szerint nem kíván ilyen információkat kapni²³⁴, vagy jelenti az esetet a közigazgatási hatóságoknak.

434. Ha egy vállalkozás egyoldalú, valóban nyilvános bejelentést tesz például egy bejegyzésben, egy nyilvánosan elérhető weboldalon, a nyilvánosság előtt tett nyilatkozattal vagy egy újságban, ez általában nem minősül a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett összehangolt magatartásnak²³⁵. A szóban forgó ügy alapjául szolgáló tényektől függően azonban nem zárható ki az összehangolt magatartás megállapításának lehetősége. Amint azt a 426. pont kifejti, a valóban nyilvános információk és adatok rendelkezésre bocsátása segítheti a vevőket abban, hogy megalapozott döntéseket hozzanak. Ezek a hatékonyságnövekedések azonban kevésbé valószínűek, ha az információ olyan jövőbeli szándékokra vonatkozik, amelyek esetleg nem valósulnak meg, és nem kötik a vállalkozást ügyfeleivel szemben²³⁶.

Az árképzéssel kapcsolatos jövőbeli szándékokra hivatkozó egyoldalú nyilvános bejelentés például nem köti az ügyfelei felé a bejelentést tevő vállalkozást, de fontos jelzéseket adhat versenytársainak a vállalkozás szándékolt piaci stratégiájával kapcsolatban. Ez különösen akkor áll fenn, ha az információ kellően konkrét. Az ilyen bejelentések ezért általában nem eredményeznek a fogyasztók javát szolgáló hatékonyságnövekedést, de megkönnyíthetik az összejátszást.

Az egyoldalú nyilvános bejelentések egy mögöttes versenyellenes megállapodásra vagy összehangolt magatartásra is utalhatnak. Egy olyan piacon, ahol csak kevés versenytárs van jelen, és magas belépési korlátok állnak fenn, azok a vállalkozások, amelyek folyamatosan nyilvánosságra hozzák az információkat anélkül, hogy az nyilvánvaló haszonnal járna a fogyasztók számára (például a K+F költségekre, a környezetvédelmi követelményekhez való alkalmazkodás költségeire vonatkozó információk stb.), más elfogadható magyarázat hiányában a 101. cikk (1) bekezdésének megsértésében vehetnek részt. Az egyoldalú nyilvános bejelentések felhasználhatók összejátszásra irányuló egyezségek végrehajtására vagy nyomon követésére. Az, hogy az ilyen jogsértést valóban megállapítják-e, a rendelkezésre álló bizonyítékok összességétől függ.

6.2.4.2. Közvetett információcsere és információcsere vegyes vertikális/horizontális kapcsolatokban

435. A bizalmas üzleti adatok versenytársak közötti cseréje történhet harmadik félén (például harmadik fél szolgáltatón, ideértve a platformszolgáltatót vagy harmadik félnek minősülő optimalizálási eszköz szolgáltatóját is), közös ügynökségen (például kereskedelmi szervezeten), beszállítójukon vagy vevőiken²³⁷, vagy közös algoritmuson (a továbbiakban együttesen: harmadik fél) keresztül. A legfőbb

²³⁴ Lásd: a Bíróság 2016. január 21-i ítélete, Eturas és társai, C-74/14, EU:C:2016:42, 48. pont; a Bíróság 1999. július 8-i ítélete, Hüls kontra Bizottság, C-199/92 P, EU:C:1999:358, 162. pont; a Bíróság 1999. július 8-i ítélete, Bizottság kontra Anic Partecipazioni, C-49/92 P, EU:C:1999:356, 121. pont.

²³⁵ Lásd: a Törvényszék 2020. október 5-i ítélete, Casino, Guichard-Perrachon és AMC kontra Bizottság, T-249/17, még nem tették közzé, EU:T:2020:458, 263–267. pont.

²³⁶ Lásd például: a Bizottság határozata (2016. július 7.) az AT.39850 – Konténerszállítványozás ügyben, (40)–(43) preambulumbekkezdés.

²³⁷ Míg a vertikális forgalmazási megállapodások értékelésére vonatkozó útmutatás a vertikális csoportmentességi rendeletben és a vertikális csoportmentességi iránymutatásokban található, bizonyos körülmények között a vertikális forgalmazási megállapodások felhasználhatók horizontális összejátszásra.

versenyjogi aggály az, hogy a csere csökkentheti a versenytársak magatartásával kapcsolatos bizonytalanságot, és így összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet a piacon. Ilyen esetekben az összejátszást a harmadik fél segíti elő vagy hajtja végre. Az ügy tényállásától függően mind a versenytársak, mind a harmadik fél felelősségre vonható az ilyen összejátszásért. A 101. cikk (1) bekezdésének szövegében semmi nem utal arra, hogy az abban foglalt tilalom kizárólag az ilyen megállapodásokban vagy összehangolt magatartásokban részt vevő azon felekre irányul, amelyek az ezen megállapodásokkal vagy összehangolt magatartásokkal érintett piacokon tevékenykednek²³⁸.

436. Bizalmas üzleti adatok közvetett cseréje esetén az egyes résztvevők szerepének eseti elemzése szükséges annak megállapításához, hogy az információcsere versenyellenes megállapodásra vagy összehangolt magatartásra vonatkozik-e, és ki viseli a felelősséget az összejátszásért. Ennek az értékelésnek figyelembe kell vennie különösen azt, hogy az információ szolgáltatói vagy címzettjei mennyire tudnak az információk más címzettjei vagy szolgáltatói és a harmadik fél közötti információcseréről.

Számos körülmény különböztethető meg:

Egyes közvetett információcsere „hub-and-spoke” megállapodásokként hivatkoznak. Ilyen esetekben a közös beszállító vagy gyártó csomópontként működik annak érdekében, hogy információkat szolgáltasson a különböző kiskereskedőknek, de az is előfordulhat, hogy a kiskereskedő segíti elő a több beszállító vagy gyártó közötti összehangolást. Az online platformok is működhetnek csomópontként, ha a platformszolgáltatásaik felhasználói körében elősegítik, koordinálják vagy érvényre juttatják a versenyellenes gyakorlatokat.

Az online platformok például lehetővé tehetik a platformhasználók közötti információcsere bizonyos árresek vagy árszintek biztosítása érdekében. A platformok arra is használhatók, hogy működési korlátozásokat vezessenek be a rendszerre vonatkozóan, ami megakadályozza a platformhasználókat abban, hogy alacsonyabb árakat vagy egyéb előnyöket kínáljanak a végső fogyasztóknak. Az egyéb közvetett információcsere magában foglalhatja a (potenciális) versenytársak közötti, olyan közös optimalizálási algoritmus igénybevételét, amely különböző versenytársaktól származó, bizalmas üzleti adatfolyamokon alapuló üzleti döntéseket hozna, vagy a megfelelő automatizált eszközökben összehangolt/koordinált funkciók vagy optimalizálási mechanizmusok bevezetését. Bár a nyilvánosan elérhető adatok algoritmikus szoftverekbe való betáplálásra történő felhasználása jogszerű, az érzékeny információk egyetlen olyan informatikai vállalat által kínált árképzési eszközben történő összesítése, amelyhez különböző versenytársak férhetnek hozzá, horizontális összejátszásnak minősülhet.

Egy közös ügynökség, például egy szakmai szövetség is megkönnyítheti a tagjai közötti információcsere.

437. Az a vállalkozás, amely közvetve bizalmas üzleti adatokat kap vagy továbbít, felelősségre vonható a 101. cikk (1) bekezdésének megsértéséért. Ez az eset azzal a feltétellel állhat fenn, hogy az információt átvevő vagy továbbító vállalkozásnak

²³⁸

A Törvényszék 2017. november 10-i ítélete, ICAP és társai kontra Bizottság, T-180/15, EU:T:2017:795, 103. pont; a Bíróság 2015. október 22-i ítélete, AC-Treuhand kontra Bizottság, C-194/14 P, EU:C:2015:717, 27., 34–35. pont.

tudomása volt a versenytársai és a harmadik fél által követett versenyellenes célokról, és ezekhez saját magatartásával hozzá kívánt járulni. Ez lenne a helyzet akkor, ha a vállalkozás kifejezetten vagy hallgatólagosan megállapodna az információkat a versenytársaival megosztó harmadik fél szolgáltatóval, vagy ha a harmadik fél közvetítésével bizalmas üzleti adatokat kívánna felfedni versenytársai előtt. Ezenkívül a feltétel akkor teljesül, ha az információt átvevő vagy továbbító vállalkozás észszerűen előre láthatta, hogy a harmadik fél megosztja üzleti információit a versenytársaival, és kész volt elfogadni az azzal járó kockázatot. Ezzel szemben a feltétel nem teljesül, ha a harmadik fél valamely vállalkozás bizalmas üzleti adatait használta fel, és e vállalkozás tájékoztatása nélkül továbbította azokat a versenytársainak²³⁹.

438. Hasonlóképpen, a bizalmas üzleti adatokat továbbító harmadik fél szintén felelősségre vonható az ilyen jogsértésért, amennyiben saját magatartásával hozzá kívánt járulni a megállapodás valamennyi résztvevője által követett közös célokhoz, és tudomása volt a más vállalkozások által ugyanezen célok elérése végett tervezett vagy ténylegesen megvalósított magatartásokról, illetve e magatartásokat észszerűen előre láthatta, és kész volt azok kockázatát elfogadni²⁴⁰.

6.2.4.3. Az információcsere gyakorisága

439. A gyakori információcsere – amely megkönnyíti mind a piacot érintő sikeresebb közös megegyezést, mind az eltérések nyomon követését – fokozza az összejátszást eredményező magatartások kockázatát. Az instabil piacokon gyakoribb információcsere lehet szükséges az összejátszást eredményező piaci magatartás elősegítéséhez, mint a stabil piacokon. Azokon a piacokon, ahol a hosszú távú szerződések jellemzőek (ami arra utal, hogy a beszerzési és értékesítési tárgyalások nem gyakoriak), a ritkább információcsere is elég általában az összejátszást eredményező magatartáshoz. Ezzel ellentétben a ritka információcsere a rövid távú, a gyakoribb újratárgyalásra utaló szerződésekkel jellemzett piacokon nem valószínű, hogy elegendő lenne ahhoz, hogy összejátszást eredményező magatartáshoz vezessen²⁴¹. Általában az információcsere azon gyakorisága, amely ahhoz szükséges, hogy az megkönnyítse az összejátszást eredményező magatartást, az ilyen információ jellegétől, korától és összesítetttségétől is függ²⁴². Mivel a valós idejű adatok egyre nagyobb jelentőséggel bírnak a vállalkozások életképes versenyképessége szempontjából, a legnagyobb versenyelőnyt az automatizált valós idejű információcsere biztosítja.

6.2.4.4. Az adatok felhasználásának korlátozására és/vagy ellenőrzésére bevezetett intézkedések

440. Azok a vállalkozások, amelyek információt kívánnak cserélni (vagy információt kell cserélniük), intézkedéseket hozhatnak az információkhoz való hozzáférés

²³⁹ A Bíróság 2016. július 21. ítélete, VM Remonts és társai, C-542/14, EU:C:2016:578, 30. pont; a Bíróság 2015. október 22-i ítélete, AC-Treuhand kontra Bizottság, C-194/14 P, EU:C:2015:717, 30. pont.

²⁴⁰ A Törvényszék 2017. november 10-i ítélete, ICAP és társai kontra Bizottság, T-180/15, EU:T:2017:795, 100. pont.

²⁴¹ A nem gyakori szerződések például csökkenthetik a megtorlás lehetőségét.

²⁴² Nem zárható ki annak lehetősége, hogy (a piaci szerkezettől és az információcsere átfogó összefüggéseitől függően) egyetlen információcsere is elegendő lehet ahhoz, hogy az érintett vállalkozások összehangolják piaci magatartásukat; lásd: a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 59. pont.

korlátozására és/vagy az információk felhasználásának ellenőrzésére²⁴³. Az ilyen intézkedések megakadályozhatják, hogy a bizalmas üzleti adatok befolyásolják a versenytárs magatartását.

A vállalkozások például „clean team”-eket alkalmazhatnak az információk fogadására és feldolgozására. A „clean team” általában olyan személyek korlátozott csoportját jelenti egy vállalkozásnál, akik nem vesznek részt a napi kereskedelmi műveletekben, és akikre szigorú titoktartási protokollok vonatkoznak a bizalmas üzleti adatok tekintetében. „Clean team” használható például egy másik horizontális együttműködési megállapodás végrehajtása során annak biztosítása érdekében, hogy az ilyen együttműködés céljából nyújtott információkat szükség esetén és összesítve adják meg.

Az adattár résztvevői elvben csak saját információikhoz és más résztvevők végleges, összesített információihoz férhetnek hozzá. Műszaki és gyakorlati intézkedések biztosíthatják, hogy a résztvevő ne kaphasson bizalmas üzleti adatokat más résztvevőktől. Az adattár kezelésével például olyan független harmadik felet lehet megbízni, amelyre szigorú titoktartási szabályok vonatkoznak az adattár résztvevőitől kapott információk tekintetében. Az adattárat kezelő személyeknek azt is biztosítaniuk kell, hogy csak olyan információkat gyűjtsenek, amelyek az adattár jogszerű céljának megvalósításához szükségesek.

6.2.4.5. Az összegyűjtött információkhoz és adatokhoz való hozzáférés

441. Azokban a helyzetekben, amikor a kicserélt információ stratégiai jelentőségű a verseny szempontjából, és az érintett piac jelentős részére kiterjed – de nem jár összejátszást eredményező magatartás kockázatával –, az ezen információkhoz való hozzáférés feltételei fontos szerepet játszanak a lehetséges piaclezárási hatások értékelésében. Az ilyen stratégiai információk cseréje csak akkor engedélyezhető, ha az információt megkülönböztetésmentesen teszik hozzáférhetővé az érintett piacon működő valamennyi vállalkozás számára. Amennyiben az ilyen hozzáférés nem lenne biztosított, egyes versenytársak hátrányba kerülnének, mivel kevesebb információval rendelkeznenek, továbbá ez az új gazdasági szereplők piacra lépését sem segítené elő²⁴⁴.
442. Ez lehet a helyzet például az adatmegosztási kezdeményezések esetében, ahol az adattárban megosztott adatok a piac jelentős részét képviselik. Ha a megosztott adatok értékes eszközt jelentenek a piaci verseny szempontjából, előfordulhat, hogy azokat a versenytársakat, akiktől megtagadják a hozzáférést (vagy akik számára csak kevésbé kedvező feltételek mellett biztosítják a hozzáférést), kizsorolnak a piacról. A 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelés olyan elemektől függ, mint a megosztott adatok jellege, az adatmegosztási megállapodás feltételei és a hozzáférési követelmények, valamint az érintett felek piaci pozíciója. Feltételezve, hogy az adattár nem alkalmas összejátszást eredményező magatartásra, a nyílt tagság vagy az adattárhoz való hozzáférés valamilyen nyílt formája korlátozná a versenyellenes piaclezárás kockázatát. Az értékelés során figyelembe kell venni, hogy az adattárhoz való hozzáférés megtagadásának piaclezárási hatásai jelentősek lehetnek, különösen akkor, ha magas fokú a piac- és az adatkoncentráció, és ha az egyesített adatok

²⁴³ Ilyen kötelezettségek eredhetnek már az általános adatvédelmi rendeletből (HL L 119., 2016.5.4., 1. o.) abban az esetben, ha az adatcserében személyes adatok is szerepelnek.

²⁴⁴ A Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, 60. pont.

jelentős versenyelőnyt adnak nemcsak az érintett piac, hanem a szomszédos piacok kiszolgáltatásában is.

6.2.5. *Piaci jellemzők*

443. Annak valószínűsége, hogy egy információcsere összejátszást vagy piaclezárást eredményez, a piac jellemzőitől függ. Az információcsere hatással lehet ezekre a piaci jellemzőkre is. E tekintetben a releváns piaci jellemzők közé tartozik többek között a piac átláthatóságának szintje, a jelen lévő vállalkozások száma, a piacra lépés akadályainak megléte, az információcserével érintett termék vagy szolgáltatás homogén jellege, az érintett vállalkozások homogén jellege²⁴⁵, valamint a piaci keresleti és kínálati feltételek stabilitása²⁴⁶.
444. Könnyebb közös megegyezésre jutni az összehangolás feltételeiről, és ellenőrizni az eltéréseket egy olyan piacon, ahol csak néhány vállalkozás van jelen. Amennyiben a piac erősen koncentrált, bizonyos információk cseréje – különösen az információcsere tárgyát képező információk típusától függően – lehetővé teszi a vállalkozások számára azt, hogy versenytársaik piaci pozícióját és kereskedelmi stratégiáját megismerjék, torzítva ezzel a piacon a versengést, és növelve az összejátszás valószínűségét, vagy akár megkönnyítve az összejátszást. Ezzel szemben, amennyiben a piac szétagolt, az információk versenytársak közötti terjesztése vagy cseréje semleges vagy akár pozitív hatással lehet a piacon a versenyre²⁴⁷.
445. A jól átlátható piac megkönnyítheti az összejátszást azáltal, hogy lehetővé teszi a vállalkozások számára közös megegyezés kialakítását az összehangolás feltételeiről, és hogy növeli az összejátszás belső és külső stabilitását²⁴⁸.
446. Az összejátszást eredményező magatartások akkor is valószínűbbek, ha a piaci kereslet és kínálat feltételei viszonylag stabilak²⁴⁹. Az ingadozó kereslet, egyes vállalkozások jelentős belső növekedése a piacon vagy az új vállalkozások gyakori belépése arra utalhat, hogy a jelenlegi helyzet nem elég stabil ahhoz, hogy az összehangolás valószínű legyen²⁵⁰, vagy gyakoribb információcserére lehet szükség ahhoz, hogy hatást gyakoroljon a versenyre.
447. Emellett az összehangolás nehezebb lehet azokon a piacokon, ahol az innováció fontos, mivel a különösen jelentős innovációk révén a vállalkozás versenytársainál nagyobb előnyre tehet szert. Az összejátszást eredményező magatartás fenntarthatóságához az szükséges, hogy a kívülállók – mint az összehangolásban részt nem vevő jelenlegi vagy potenciális versenytársak, valamint a fogyasztók – ne tudják veszélyeztetni az összejátszást eredményező magatartástól várt eredményt.

²⁴⁵ Amennyiben a vállalkozások a költségeik, a kereslet, a piaci részesedés, a termékválaszték, a kapacitások stb. vonatkozásában homogénnek tekinthetők, nagyobb valószínűséggel tudnak megegyezésre jutni az összehangolás feltételeiről, mert a motivációik jobban igazodnak egymáshoz.

²⁴⁶ Meg kell jegyezni, hogy a releváns jellemzők e listája nem teljes. Lehetnek még más, bizonyos információcserék körülményei szempontjából lényeges piaci jellemzők.

²⁴⁷ Lásd: a Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, 58. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

²⁴⁸ Lásd a 452. pontot is.

²⁴⁹ Lásd: a Törvényszék 1994. október 27-i ítélete, Deere kontra Bizottság, T-35/92, EU:T:1994:259, 78. pont.

²⁵⁰ Lásd a Bizottság határozata IV/31.370 és 31.446 – UK Agricultural Tractor Registration Exchange ügyben (HL L 68., 1992.3.13., 19. o.), (51) preambulumbekzdés; a Törvényszék 1994. október 27-i ítélete, Deere kontra Bizottság, T-35/92, EU:T:1994:259, 78. pont.

Ezzel összefüggésben a piacralépési korlátok megléte valószínűbbé teszi, hogy a piacon létrehozható és fenntartható az összejátszást eredményező magatartás.

6.2.6. Versenykorlátozó cél

448. Az információcsere akkor minősül versenykorlátozó célúnak, ha az információ bizalmas üzleti adat, és az információcsere alkalmas arra, hogy megszüntesse az érdekelt felek bizonytalanságát a piaci magatartás érintett vállalkozások által végrehajtani kívánt változtatásának időpontját, mértékét és módszereit illetően²⁵¹. Annak értékelésekor, hogy egy információcsere versenykorlátozó célúnak minősül-e, a Bizottság különös figyelmet fog fordítani a tartalomra, a célkitűzésekre és azokra a jogi és gazdasági összefüggésekre, amelyek között az információcserére sor kerül²⁵². Az említett összefüggések értékelése keretében figyelembe kell venni továbbá az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit is²⁵³.
449. A 424. pontban szereplő példák alapján egyértelmű, hogy nincs szükség közvetlen kapcsolatra a kicserélt információk és a fogyasztói árak között ahhoz, hogy az információcsere versenykorlátozó célúnak minősüljön. Annak megállapításához, hogy cél általi jogsértésről van-e szó, a döntő szempont a kapcsolatfelvétel jellege, nem pedig annak gyakorisága²⁵⁴.

Például: a versenytársak egy csoportja attól tart, hogy termékeikre egyre szigorúbb környezetvédelmi követelmények vonatkozhatnak. A közös lobbitevékenységek keretében rendszeresen találkoznak és véleményt cserélnek. A jövőbeli jogalkotási javaslatokra vonatkozó közös álláspont kialakítása érdekében megosztanak egymással a meglévő termékek környezeti jellemzőivel kapcsolatos bizonyos információkat. Mindaddig, amíg ez az információ historikus, és nem teszi lehetővé a vállalkozások számára, hogy megismerjék versenytársaik tervezett piaci stratégiáit, az információcsere nem minősül a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett korlátozásnak.

Ha azonban a vállalkozások megkezdik a jövőbeli termékek fejlesztésére vonatkozó információcserét, fennáll annak a kockázata, hogy az ilyen információcsere befolyásolhatja a versenytársak piaci magatartását. Ez az információcsere arra készítheti a versenytársakat, hogy közös megegyezésre jussanak arról, hogy nem forgalmaznak a törvény által előírtnál környezetbarátabb termékeket. Ez az összehangolás befolyásolja a felek piaci magatartását, és korlátozza a fogyasztók választási lehetőségeit és a termékjellemzőkkel kapcsolatos versenyt. Ezért versenykorlátozó célúnak minősül.

450. Az információcsere akkor tekinthető kartellnek, ha célja a versenymagatartás összehangolása vagy a verseny releváns paramétereinek befolyásolása a piacon két

²⁵¹ A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, még nem tették közzé, EU:T:2020:307, 100. pont. Lásd még: a Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 122. pont; a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, 41. pont.

²⁵² Lásd például: a Bíróság 2009. október 6-i ítélete, GlaxoSmithKline, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P és C-519/06 P, EU:C:2009:610, 58. pont; a Bíróság 2008. november 20-i ítélete, BIDS, C-209/07, EU:C:2008:643, 15. és azt követő pontok.

²⁵³ A Bíróság 2018. szeptember 26-i ítélete, Philips és Philips France kontra Bizottság, C-98/17 P, EU:C:2018:774, 35. pont.

²⁵⁴ A Törvényszék 2019. november 7-i ítélete, Campine és Campine Recycling kontra Bizottság, T-240/17, EU:T:2019:778, 308. pont.

vagy több versenytárs között. Az információcsere akkor minősül kartellnek, ha két vagy több versenytárs közötti olyan megállapodás vagy összehangolt magatartás, amelynek célja a versenytársak piaci versenyben követett magatartásának koordinálása vagy a verseny releváns paramétereinek befolyásolása többek között – de nem kizárólagosan – olyan magatartás útján, mint a vételi vagy eladási árak vagy egyéb kereskedelmi feltételek – a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozókat is ideértve – rögzítése vagy koordinálása, a termelési vagy értékesítési kvóták kiosztása, a piac és a vevőkör felosztása, ideértve az ajánlattételben való összejátszást, az import- vagy exportkorlátozásokat vagy a más versenytársak elleni versenyellenes tevékenységeket. A kartellnek minősülő információcserek nemcsak a 101. cikk (1) bekezdésébe ütköznek, hanem ezenkívül nagyon valószínűtlen az is, hogy teljesítenék a 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit. Az információcsere megkönnyítheti a kartell végrehajtását azzal is, hogy lehetővé teszi a vállalkozások számára annak nyomon követését, hogy a résztvevők betartják-e a megállapodás szerinti feltételeket. Az ilyen típusú információcsere a kartell részeként fogják értékelni.

6.2.7. Versenykorlátozó hatás

451. Az olyan információcsere, amely nem minősül versenykorlátozó célúnak, továbbra is lehet versenykorlátozó *hatású*.
452. A 37. pontban foglaltak szerint az információcsere versenyre gyakorolt valószínű hatásait eseti alapon kell vizsgálni, mivel az értékelés eredménye az ügy különféle jellemző tényezőitől függ. Ebben az értékelésben a Bizottság az információcsere jelenlegi piaci helyzetre gyakorolt tényleges vagy potenciális hatásait fogja összehasonlítani azzal a helyzettel, amely az adott információcsere hiányában fennállna²⁵⁵. Ahhoz, hogy egy információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású legyen, valószínűsíteni kell, hogy érzékelhető hátrányos hatással jár a verseny valamely (vagy több) olyan paraméterére, mint az ár, a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték vagy az innováció.
453. A lehetséges korlátozó hatások értékelése szempontjából a kicserélt információk jellege (lásd a 6.2.3. szakaszt), az információcsere jellemzői (lásd a 6.2.4. szakaszt) és a piaci jellemzők (lásd a 6.2.5. szakaszt) relevánsak²⁵⁶.
454. Ahhoz, hogy az információcsere valószínűsíthetően versenykorlátozó hatása legyen, az abban részt vevő vállalkozásoknak az érintett piac megfelelően nagy részét le kell fedniük. Máskülönben az információcsereből kimaradó versenytársak akadályozni tudnák a részt vevő vállalkozások versenyellenes magatartását.
455. Elméleti síkon nem határozható meg, hogy mit jelent „a piac megfelelően nagy része”, mivel az minden esetben az ügy egyedi körülményeitől és a szóban forgó információcsere típusától függ. Amennyiben az információcsere más típusú horizontális együttműködési megállapodás keretében kerül sor, az olyan információcsere, amely nem lépi túl a megállapodás végrehajtásához szükséges mértéket, általában nem jár versenykorlátozó hatással, ha a piaci lefedettség nem éri el az ezen iránymutatás vonatkozó fejezetében, a vonatkozó csoportmentességi

²⁵⁵ A Bíróság 1998. május 28-i ítélete, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 76. pont.

²⁵⁶ A Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, 54. pont.

rendeletben²⁵⁷ vagy a szóban forgó megállapodástípusra vonatkozó *de minimis* közleményben²⁵⁸ meghatározott piaci részesedési küszöbértékeket.

456. Az olyan információcsere, amely csak kevésbé járul hozzá a piac átláthatóságához, kevésbé valószínű, hogy versenykorlátozó hatással jár, mintha jelentősen növelné az átláthatóságot. Ennélfogva az átláthatóság meglévő szintje és az információcsere által az e szintben okozott változás együttesen határozza meg annak valószínűségét, hogy az információcsere versenykorlátozó hatása lesz-e. A szűk oligopóliumokban az információcsere nagyobb valószínűséggel okoz versenykorlátozó hatásokat, mint a kevésbé szűk oligopóliumokban, és nem valószínű, hogy ilyen versenykorlátozó hatásokat okoz a nagyon széttagolt piacokon.

6.3. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

6.3.1. Hatékonyaságnövekedés²⁵⁹

457. Az információcsere a piac jellemzőitől függően hatékonyságnövekedéshez vezethet. A vállalkozások például hatékonyabbá válhatnak akkor, ha teljesítményüket az iparág bevált gyakorlataihoz viszonyítva értékelik. Az információcsere hozzájárulhat a reziliens piac kialakulásához is azáltal, hogy lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy gyorsabban reagáljanak a kereslet és a kínálat változásaira, és enyhítsék az ellátási lánc zavarainak vagy sebezhetőségeinek belső és külső kockázatait. A fogyasztók és a vállalkozások számára egyaránt előnyös lehet azáltal, hogy betekintést nyújt a termékek relatív tulajdonságaiba, például a „bestseller” listák vagy ár-összehasonlító adatok közzététele révén. A valóban nyilvános információk cseréje így hasznos lehet a fogyasztók számára, mivel segíti őket a megalapozottabb döntésben (és csökkenti a keresési költségeiket). Ehhez hasonlóan a jelenlegi inputárakra vonatkozó nyilvános információcsere csökkentheti a vállalkozások keresési költségeit, amiből az alacsonyabb végső árakon keresztül általában a fogyasztóknak származhat előnyük.
458. Szintén hatékonyságnövekedéssel járhat, ha a vállalkozások kicserélik a fogyasztókról rendelkezésre álló adataikat a fogyasztókról egyébként aszimmetrikus információkkal rendelkező piacokon. Ha nyomon követik a fogyasztók korábbi magatartását például a balesetek vagy a hiteltörlesztés elmaradása tekintetében, ez arra ösztönzi a fogyasztókat, hogy korlátozzák kockázati kitettségüket. Annak kiderítését is lehetővé teszi, hogy mely fogyasztók jelentenek alacsonyabb kockázatot, ami alapján alacsonyabb díjak kedvezményében részesülhetnek. Ezzel összefüggésben az információcsere csökkentheti a fogyasztók adott vállalkozástól való függését, vagyis erősebb versenyt idézhet elő. Ennek az az oka, hogy az információ általában egy adott kapcsolatra vonatkozik, és más vállalkozáshoz pártolás esetén a fogyasztók – információcsere hiányában – elveszítenék az ebből az információból származó előnyüket. Az ilyesfajta hatékonyságnövekedésre találunk példákat a banki és a biztosítási ágazatban, ahol gyakori információcsere zajlik a fogyasztók nemteljesítéséről és kockázati jellemzőiről.

²⁵⁷ A K+F megállapodás összefüggésében folytatott információcserek, amennyiben nem haladják meg a megállapodás végrehajtásához szükséges mértéket, részesülhetnek a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott 25 %-os mentesítési szabály kedvezményében. A szakosítási csoportmentességi rendeletben az alkalmazandó mentesítési szabály 20 %.

²⁵⁸ Lásd az 1.2.8. szakaszt.

²⁵⁹ Az információcsereből eredő lehetséges hatékonyságnövekedések tárgyalása sem nem kizárólagos, sem nem teljes.

6.3.2. *Nélkülözhetetlenség*

459. Az információcsere által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdése feltételeinek. A nélkülözhetetlenség feltételének teljesítése érdekében a feleknek bizonyítaniuk kell, hogy az információ jellege és az információcsere körülményei nem jelentenek olyan kockázatot a korlátozásoktól mentes versenyre nézve, amely nem nélkülözhetetlen az állítólagos hatékonyságnövekedés eléréséhez. Emellett az adatcsere nem tartalmazhat a hatékonyságnövekedés elérése céljából lényeges változókon felüli információt.

Összehasonlító teljesítményértékelés céljából például általában nem nélkülözhetetlen az egyedi adatok cseréje, mivel (például egy iparági rangsoron keresztül) az összesített információ szintén elérheti a célzott hatékonyságnövekedést, miközben kisebb az összejátszást eredményező magatartás kockázata.

6.3.3. *Haszon továbbadása a fogyasztóknak*

460. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést olyan mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak, hogy az felülmúlja az információcsere által okozott versenykorlátozó hatást. Minél kisebb az információcserében részt vevő felek piaci ereje, annál valószínűbb, hogy a hatékonyságnövekedést az információcsere által okozott versenykorlátozó hatást felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.

6.3.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

461. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények nem tarthatók be, ha az információcserében részt vevő vállalkozásoknak az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére.

6.4. **Példa**

1. példa

A helyzet: „A” ország fővárosában a luxusszállodák szűk, nem összetett és stabil oligopóliumként működnek, nagyrészt homogén költségstruktúrákkal, és az egyéb szállodáktól elkülönülő érintett piacot képeznek. Közvetlenül cserélnék egyedi adatokat az aktuális kihasználtságról és a bevételekről. Ebben az esetben a kicserélt adatokból a felek közvetlenül le tudják vezetni a tényleges aktuális árakat.

Elemzés: Ez az információcsere – hacsak nem burkolt módja a jövőbeni szándékokra vonatkozó információk cseréjének – nem lenne versenykorlátozó célú, mivel a szállodák aktuális adatokat cserélnék, nem pedig tervezett jövőbeni árakra vagy mennyiségekre vonatkozó információt. Az információcsere azonban a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatású volna, mivel a versenytársak tényleges aktuális árainak ismerete valószínűsíthetően elősegítené a versenytársak magatartásának összehangolását. Az információcserét nagy valószínűséggel az összejátszást eredményező magatartástól való eltérés nyomon követésére használnák. Az információcsere növeli a piac átláthatóságát, mivel a szállodák – amellett, hogy általában közlik a listaárait – tárgyalások eredményeként, illetve korai vagy csoportos foglalások stb. esetében különböző kedvezményeket is kínálnak a listaárból. Ezért a szállodák között nem nyilvánosan kicserélt többletinformáció bizalmas üzleti adat. Ez az információcsere valószínűleg elősegíti a piaci összejátszást eredményező magatartást, mivel a részt vevő felek hosszú távú versenykapcsolatban állnak (ismétlődő kapcsolatfelvételek), és szűk, nem összetett, stabil oligopóliumot alkotnak. Emellett a szállodák költségszerkezete meglehetősen

homogén. Végül sem a fogyasztók, sem pedig a piacra lépés nem tud kényszert gyakorolni az inkumbens szereplők versenyellenes magatartására, mivel a fogyasztóknak kicsi a vevői erejük és a piacra lépés korlátai nagyok. Nem valószínű, hogy ebben az esetben a felek fel tudnának mutatni bármely, az információcseréből eredő és a fogyasztóknak továbbadott, a versenykorlátozó hatást felülmúló hatékonyságnövekedést. Ebből kifolyólag nem valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei teljesülhetnek.

2. példa

A helyzet: Három nagyvállalkozás, amelyek 80 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkeznek valamely stabil, nem összetett, koncentrált piacon, ahol a piacra lépésnek komoly korlátai vannak, egymás között gyakran közvetlenül megosztanak nem nyilvános információt az egyéni költségeik jelentős hányadáról. A vállalkozások azt állítják, hogy ezt a teljesítményük versenytársaikhoz történő viszonyítása érdekében teszik, tehát az a céljuk, hogy hatékonyabbá váljanak.

Elemzés: Ez az információcsere lényegében nem versenykorlátozó célú. Következésképpen a piacra gyakorolt hatásait kell értékelni. A piac szerkezete, az a tény, hogy a kicserélt információk a vállalkozások változó költségeinek nagy arányára vonatkozik, az adatok megjelenítésének egyediesített formája, valamint az érintett piac nagymértékű lefedése miatt az információcsere valószínűleg elősegíti az összejátszást eredményező magatartást, ezáltal a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású lehet. Nem valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott követelmények teljesülnek, mivel léteznek kevésbé korlátozó eszközök is a megcélzott hatékonyságnövekedés elérésére, például az adatok harmadik fél által elvégzett gyűjtése, anonimizálása és összesítése valamely iparági rangsorba. Végül pedig ebben az esetben – mivel a felek nagyon szűk, nem összetett és stabil oligopólium tagjai – még az összesített adatok cseréje is elősegíthetné az összejátszást eredményező magatartást a piacon. Ez azonban nagyon valószínűtlen lenne, ha ez az információcsere egy nem átlátható, széttagolt, instabil és összetett piacon történne.

3. példa

A helyzet: Az érintett piacon öt gyártó foglalkozik frissen palackozott répalé gyártásával. Az e termék iránti kereslet nagyon instabil, és helyről helyre változik az idővel. A répalét a gyártástól számított egy napon belül kell eladni és fogyasztani. A gyártók megállapodnak egy független piackutató vállalkozás létrehozásáról, amely az értékesítési helyeken naponta gyűjt aktuális adatokat az el nem adott répalé mennyiségéről, és azokat a következő héten a honlapján közzéteszi, értékesítési helyenként összesítve. A közzétett statisztikák alapján a gyártók és a kiskereskedők előre tudják jelezni a keresletet és jobban pozícionálhatják termékeiket. Az információcsere bevezetése előtt a kiskereskedők nagy mennyiségű kárba vesztett répaléről számoltak be, és emiatt csökkentették a gyártóktól vásárolt mennyiségeket, vagyis a piac nem működött hatékonyan. Ennek következtében bizonyos időszakokban és területeken gyakran előfordult, hogy nem tudták kielégíteni a keresletet. A túlkínálatot és a kínálati hiányt jobban előre jelző információcsere-rendszer jelentősen csökkentette azon esetek számát, amikor nem tudták kielégíteni a fogyasztói keresletet, és növelte a piacon értékesített mennyiséget.

Elemzés: Habár a piac meglehetősen koncentrált, és a kicserélt adatok aktuálisak és stratégiai jellegűek, nemigen valószínű, hogy ez az információcsere elősegítene az összejátszást eredményező magatartást, mert a piaci kereslet instabil. Még akkor is, ha az információcsere versenykorlátozó hatású lehet, a kereslet és a kínálat jobb összehangolása, és ezáltal az elpazarolt élelmiszer mennyiségének csökkentése révén valószínűleg hatékonyságnövekedést eredményez. Az információcsere nyilvános és összesített formában történik, ami kevesebb versenyellenes kockázatot rejt magában, mint a nem nyilvános és egyedi információ cseréje. Ennélfogva az információcsere nem lép túl a piaci hiányosság megszüntetéséhez szükséges mértéken. Az információcsere így valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott követelményeknek.

4. példa

A helyzet: Az alapvető termékek számos gyártója jelen van egy olyan piacon, amelyet gyakran érint az ellátási hiány. A kínálat javítása és a termelés leghatékonyabb és legcélszerűbb módon történő növelése érdekében az ágazati szövetség javasolja az adatgyűjtést és az érintett alapvető termékek keresletének és kínálatának modellezését. Emellett adatokat gyűjtenének a termelési kapacitás, a meglévő készletek és az ellátási lánc optimalizálására vonatkozó potenciál azonosításához. Egy tanácsadó cég segítené a szövetséget az adatok gyűjtésében és egy modellben történő összesítésében, az egyes gyártókkal kötött titoktartási megállapodásokra is figyelemmel. Az összesített adatokat visszatáplálnák a gyártókhöz egyéni kapacitáskihasználásuk, termelésük és kínálatuk kiegyensúlyozása és kiigazítása céljából.

Elemzés: A gyűjtött adatok bizalmas üzleti adatok, és a gyártók közötti cseréjük alkalmas lenne arra, hogy megszüntesse az érdekelt felek bizonytalanságát a piaci magatartás érintett vállalkozások által végrehajtani kívánt megváltoztatásának időpontját, mértékét és módszereit illetően. Ezenkívül azok a gyártók, amelyek nem tagjai az ágazati szövetségnek, jelentős versenyhátrányba kerülhetnek az információcsere-rendszerben részt vevő vállalkozásokhoz képest.

Az összejátszás kockázatának elkerülése érdekében számos intézkedést lehetne hozni. Ha a gyártók között feltétlenül szükség van a bizalmas üzleti adatok cseréjére azon az információn túl, amelyet az ágazati szövetség és a tanácsadó csoport összesített formában megosztana (például annak közös meghatározása érdekében, hogy hol lehet a legjobban átállítani a termelést vagy növelni a kapacitást), az ilyen információcserét szigorúan a célok hatékony eléréséhez nélkülözhetetlen információkra kell korlátozni. A projekttel kapcsolatos minden információt és információcserét megfelelően dokumentálni kell a kapcsolatfelvételek átláthatóságának biztosítása érdekében. A résztvevőknek kötelezettséget kell vállalniuk arra, hogy elkerülik az árak megvitatását vagy az egyéb olyan kérdésekkel kapcsolatos összehangolást, amelyek nem feltétlenül szükségesek a célok eléréséhez. A projektet időben is korlátozni kell annak érdekében, hogy az információcserék azonnal megszűnjenek, amint a hiány kockázata többé nem jelent az együttműködést indokló, kellően sürgős fenyegetést. Csak a tanácsadó kapná meg a bizalmas üzleti adatokat, és az ő feladata lenne azok összesítése. A piaclezárással kapcsolatos aggályok enyhíthetők, ha a projekt nyitva állna minden olyan gyártó előtt, amely az érintett terméket gyártja, függetlenül attól, hogy tagjai-e az érintett iparági szövetségnek.

7. SZABVÁNYOSÍTÁSI MEGÁLLAPODÁSOK

7.1. Bevezetés

462. A szabványosítási megállapodások elsődleges célja olyan műszaki vagy minőségi előírások meghatározása, amelyeknek a jelenlegi vagy jövőbeni termékek, gyártási eljárások, az értékláncban tanúsítandó elvárható gondosságra irányuló eljárások, szolgáltatások vagy módszerek megfelelhetnek²⁶⁰. A szabványosítási megállapodások különböző kérdésekre terjedhetnek ki, mint például egy bizonyos termék különböző fokozatainak vagy méreteinek szabványosítására, vagy műszaki előírások meghatározására olyan termék- vagy szolgáltatáspiacokon, ahol a más termékekkel vagy rendszerekkel való kompatibilitás és interoperabilitás alapvető követelmény. Egy meghatározott minőségi védjegyhez való hozzájutásnak vagy a szabályozó testület jóváhagyásának a feltételei, valamint a fenntarthatósági előírásokat meghatározó megállapodások is szabványnak tekinthetők. Bár a fenntarthatósági előírások hasonlóak az e fejezetben tárgyalt szabványosítási megállapodásokhoz, az említett szabványosítási megállapodásokhoz képest atipikus vagy kevésbé hangsúlyos jellemzőkkel is rendelkeznek. Az ilyen fenntarthatósági előírásokra vonatkozó releváns iránymutatást ezért a 9. fejezet tartalmazza.
463. A műszaki szabványoknak a közhatalom gyakorlásának keretében történő előkészítése és kidolgozása nem tartozik ennek az iránymutatásnak a hatálya alá²⁶¹. Az európai szabványosításról szóló, 2012. október 25-i 1025/2012/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet²⁶² alapján elismert európai szabványügyi szervezetek annyiban tartoznak a versenyjog hatálya alá, amennyiben a 101. és a 102. cikk értelmében vállalkozásnak vagy vállalkozások társulásának tekinthetők²⁶³. A szakmai szolgáltatások nyújtásával kapcsolatos szabványok, mint például egy szabad foglalkozás gyakorlása engedélyezésének szabályai, nem tartoznak ennek az iránymutatásnak a hatálya alá.

7.2. Az érintett piacok

464. A szabványosítási megállapodások négy lehetséges piacon fejthetik ki hatásaikat; e piacokat a piac meghatározásáról szóló közlemény és az érintett piacoknak az uniós versenyjog alkalmazásában történő meghatározásával kapcsolatos bármely jövőbeli iránymutatás alapján kell meghatározni. Először is, a szabványok kidolgozása hatással lehet annak a terméknek vagy szolgáltatásnak a piacára vagy piacaira, amelyekhez a szabvány vagy szabványok kapcsolódnak. Másodszor, amennyiben a szabványok kidolgozása technológia fejlesztését vagy kiválasztását is jelenti, és amennyiben a szellemi tulajdon-jogokat attól a terméktől elválasztva értékesítik,

²⁶⁰ A szabványosítás különböző formákat ölthet, a konszenzuson alapuló szabványoknak az elismert nemzetközi, európai vagy nemzeti szabványügyi testületek általi elfogadásától a konzorciumokon és fórumokon kimunkált, konszenzus alapú műszaki előírásokon át az önálló vállalkozások közötti megállapodásokig.

²⁶¹ Lásd: a Bíróság 2009. március 26-i ítélete, Selex Sistemi Integrati kontra Bizottság, C-113/07 P, EU:C:2009:191, 92. pont.

²⁶² Az Európai Parlament és a Tanács 1025/2012/EU rendelete (2012. október 25.) az európai szabványosításról, a 89/686/EGK és a 93/15/EGK tanácsi irányelv, a 94/9/EK, a 94/25/EK, a 95/16/EK, a 97/23/EK, a 98/34/EK, a 2004/22/EK, a 2007/23/EK, a 2009/23/EK és a 2009/105/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, valamint a 87/95/EGK tanácsi határozat és az 1673/2006/EK európai parlamenti és tanácsi határozat hatályon kívül helyezéséről.

²⁶³ Lásd: a Törvényszék 2010. május 12-i ítélete, EMC Development kontra Bizottság, T-432/05, EU:T:2010:189.

amelyekhez kapcsolódnak, a szabvány hatással lehet az érintett technológiapiacra²⁶⁴. Harmadszor, ha különböző szabványosítási testületek vagy megállapodások léteznek, ez érintheti a szabványok kidolgozásának piacát is. Negyedszer – adott esetben – a szabványok kidolgozása a vizsgálat és a tanúsítás elkülönült piacára is hatással lehet.

7.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

7.3.1. Főbb versenyjogi aggályok

465. A szabványosítási megállapodások többek között a belső piacon a gazdasági átjárhatóság fokozása, valamint az új és továbbfejlesztett termékek vagy piacok fejlődésének ösztönzése és a jobb ellátási feltételek elősegítése révén legtöbbször jelentős pozitív gazdasági hatásokat gyakorolnak²⁶⁵. A szabványok így általában fokozzák a versenyt, és csökkentik a kibocsátási és értékesítési költségeket, ami az egész gazdaság számára előnyös. A szabványok fenntarthatják és javíthatják a minőséget, a biztonságot, információt nyújthatnak, és biztosíthatják az interoperabilitást és a kompatibilitást (ezzel növelve az értéket a fogyasztók számára).
466. A szabványosítás résztvevői nem feltétlenül versenytársak. A szabványok kidolgozása azonban bizonyos körülmények között, ha versenytársak is érintettek, az árverseny esetleges korlátozása, valamint a gyártás, a piacok, az innováció, illetve a műszaki fejlődés korlátozása vagy ellenőrzése révén versenykorlátozó hatású is lehet. Az alább bővebben kifejtettek szerint ez három fő csatornán keresztül történhet, mégpedig i. az árverseny csökkenésén, ii. az innovatív technológiák kizárásán és iii. a szabványhoz való tényleges hozzáférés megakadályozásával bizonyos vállalkozások kizárásán, vagy pedig a velük szembeni megkülönböztetésen keresztül.
467. Először is ha a vállalkozások versenyellenes megbeszéléseket folytatnak a szabványok kidolgozása kapcsán, ez csökkentheti vagy megszüntetheti az árversenyt az érintett piacon, illetve csökkentheti vagy ellenőrizheti a termelést, megkönnyítve ezzel az összejátszást eredményező magatartást a piacon²⁶⁶.
468. Másodszor a termék vagy szolgáltatás részletes műszaki előírásait megállapító szabványok korlátozhatják a műszaki fejlődést és az innovációt. Egy szabvány kidolgozásakor alternatív technológiák versenghetnek a szabványba történő bekerülésért. Miután kiválasztottak vagy kifejlesztettek egy technológiát és a szabványt rögzítették, egyes technológiák és vállalkozások a piacra lépés korlátaival szembesülhetnek, és potenciálisan kiszorulhatnak a piacról. Ezenkívül az olyan szabványok, amelyek előírják, hogy kizárólag egy adott technológiát használjanak a szabványhoz, akadályozhatják más technológiák fejlesztését és terjesztését. Azzal, hogy a szabványosítási szervezet tagjainak egy adott szabvány kizárólagos használatára kötelezésével megakadályozzák más technológiák fejlesztését,

²⁶⁴ Lásd a K+F megállapodásokról szóló 2. fejezetet, valamint az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a technológiaátadási megállapodásokra történő alkalmazásáról szóló iránymutatást (HL C 89., 2014.3.28., 3. o., 20–26. pont) (a továbbiakban: *technológiaátadási iránymutatás*), amelyek a piacmeghatározásnak a technológiához kapcsolódó jogok licenciába adása terén különösen fontos vonatkozásaival foglalkoznak. A piac ilyen iránymutatás szerinti meghatározására példaként lásd az AT.39985 – Motorola – A GPRS szabványba foglalt alapvető szabadalmak érvényesítése ügyben hozott bizottsági határozat (184)–(220) preambulumbekendését.

²⁶⁵ Lásd az 501. pontot is.

²⁶⁶ Attól függően, hogy kik vesznek részt a szabványok kidolgozásának folyamatában, a korlátozások megjelenhetnek a szabványos termék piacának beszállítói vagy vevői oldalán is.

ugyanilyen hatást válthatnak ki. Az innováció korlátozásának kockázata megnő, ha egy vagy több vállalkozást indokolatlanul kizárnak a szabvány kidolgozásának folyamatából.

469. A szellemi tulajdon-jogokat is érintő szabványokat illetően²⁶⁷ a szabványok kidolgozásában különböző módon érdekelt vállalkozásoknak elméletileg három fő csoportját lehet megkülönböztetni. Először is vannak csak az upstream piacokon tevékeny vállalkozások, amelyek kizárólag technológiákat fejlesztenek és értékesítenek. Ez magában foglalhatja azokat a vállalkozásokat is, amelyek azért szereznek be technológiákat, hogy licenciába adják őket. A licenciából származó bevétel az egyetlen bevételi forrásuk, így céljuk a jogdíjaik maximalizálása. Másodszor, a csak downstream piacokon tevékenykedő vállalkozások kizárólag mások által fejlesztett technológiákon alapuló termékeket gyártanak vagy szolgáltatásokat kínálnak, és nem birtokolják a vonatkozó szellemi tulajdon-jogokat. Számukra a jogdíjak nem bevételi forrást, hanem költséget jelentenek, ezért céljuk a jogdíjak csökkentése. Végezetül vannak olyan integrált vállalkozások, amelyek egyaránt fejlesztenek a szellemi tulajdon-jogok által oltalmazott technológiát, és olyan termékeket értékesítenek, amelyekhez licenccre lenne szükségük. Ezek a vállalkozások vegyes ösztönzőkkel rendelkeznek. Egyrészt a szellemi tulajdon-jogaikból licenciabevételt is juthatnak. Másrészt azonban előfordulhat, hogy jogdíjakat kell fizetniük az általuk gyártott termékek szabványához nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-joggal rendelkező vállalkozásoknak. Ennélfogva a saját nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogaikat keresztlíciába adhatják más vállalkozások által birtokolt nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogokért cserébe, vagy defenzív módon használhatják saját szellemi tulajdon-jogaikat. Ezenkívül a vállalkozások a jogdíjaktól eltérő módszerekkel is megállapíthatják szellemi tulajdon-jogaik értékét. A gyakorlatban sok vállalkozás ezeknek az üzleti modelleknek a kombinációját használja.
470. Harmadszor a szabványosítás versenyellenes eredményekhez vezethet azért, hogy bizonyos vállalkozásokat megakadályoz abban, hogy tényleges hozzáférést szerezzenek a szabványkidolgozási folyamat eredményeihez (vagyis az előíráshoz és/vagy a szabvány megvalósításához nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogokhoz). Ha egy vállalkozást teljes mértékben megakadályoznak abban, hogy hozzáférjen a szabvány eredményéhez, vagy csak tiltó vagy megkülönböztető feltételekkel férhet hozzá azokhoz, fennáll a versenyellenes hatás kockázata. Az olyan rendszer, amelyben a potenciálisan lényeges szellemi tulajdon-jogokat előre nyilvánosságra hozzák, növelheti annak valószínűségét, hogy tényleges hozzáférést biztosítanak a szabványhoz²⁶⁸, mivel lehetővé teszi a résztvevők számára, hogy azonosítsák a szellemi tulajdon-jogokkal érintett, illetve azokról mentes technológiákat. A szellemi alkotások joga és a versenyjog céljai megegyeznek²⁶⁹ a fogyasztók jólétének és az innovációnak, valamint az erőforrások hatékony elosztásának előmozdításában. A szellemi tulajdon-jogok elősegítik a dinamikus versenyt azért, hogy a vállalkozásokat új vagy továbbfejlesztett termékek és folyamatok kialakításába történő beruházásra ösztönözzék. A szellemi tulajdon-jogok ezért általában támogatják a

²⁶⁷ E bekezdés összefüggésében a szellemi tulajdon-jogok kifejezés különösen a szabadalmakra vonatkozik (ide nem értve a közzé nem tett szabadalmi bejelentéseket). Azonban ha a gyakorlatban bármilyen más típusú szellemi tulajdon-jog ellenőrzést biztosít a jogosultja számára a szabvány használata felett, akkor ugyanezek az elvek alkalmazandók.

²⁶⁸ Ha azt FRAND kötelezettségvállalás is kíséri. Lásd a 482–484. pontot.

²⁶⁹ Lásd a technológiaátadási iránymutatás 7. pontját.

versenyt. Azonban a szellemi tulajdon-jogai révén az a résztvevő, amely a szabvány megvalósításához nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogokkal rendelkezik, a szabványok kidolgozásának sajátos körülményei között ellenőrzést is szerezhetne a szabvány felhasználása felett. Ha a szabvány a piacra jutás akadályát képezi, a vállalkozás ezáltal ellenőrizhetné a szabványhoz kapcsolódó termék- vagy szolgáltatási piacokat. Ez másfelől a vállalkozások számára lehetővé teheti, hogy versenyellenes magatartást tanúsítsanak, például a szükséges szellemi tulajdon-jogokra vonatkozó licencia megtagadásával, vagy diszkriminatív vagy túlzó²⁷⁰ jogdíjak útján túlzott mértékű használati díjak kiszabása által, megakadályozva így a szabványhoz való tényleges hozzáférést („hold-up”). A fordított helyzet is felmerülhet, ha a licenciatárgyalások kizárólag a szabvány felhasználójának tulajdonítható okokból húzódnak el. Ez magában foglalhatja például a FRAND jogdíj megfizetésének megtagadását vagy halogató stratégiák alkalmazását („hold-out”).

471. Azonban még akkor is, ha egy szabvány létrehozása megteremtheti vagy növelheti a szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogok jogosultjainak piaci erejét, nem létezik arra irányuló vélelem, hogy egy szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogok birtoklása vagy gyakorlása egyenlő lenne a piaci erő birtoklásával és gyakorlásával. A piaci erő kérdését csak eseti alapon lehet értékelni²⁷¹.

7.3.2. Versenykorlátozó cél

472. Azok a megállapodások, amelyek a szabványt a tényleges vagy potenciális versenytársak kizárását célzó, átfogóbb korlátozó megállapodás részeként használják fel, versenykorlátozó célúak. Ebbe a kategóriába tartozhat például az olyan megállapodás, amelyben a gyártók nemzeti szövetsége szabványt állapít meg, és nyomást gyakorol harmadik felekre, hogy ne értékesítsenek a szabványnak meg nem felelő termékeket, vagy amelyben a piacon lévő termék gyártói összejárásznak annak érdekében, hogy egy már meglévő szabványból kizárják az új technológiákat²⁷².
473. Mindazon megállapodások, amelyek a downstream termékek vagy a helyettesítő szellemi tulajdon-jogok vagy technológia közösen rögzített árának elfedésére szolgáló, a legkorlátozóbb licencszerződési feltételek szabvány elfogadását megelőző nyilvánosságra hozatala révén a verseny csökkentésére irányulnak, versenykorlátozó célúnak minősülnek²⁷³.

²⁷⁰ A magas jogdíjak csak akkor minősülhetnek túlzónak, ha teljesülnek az erőfölénnyel való visszaélésnek a Szerződés 102. cikke és az Európai Unió Bíróságának ítélkezési gyakorlata szerinti feltételei. Lásd például: a Bíróság 1978. február 14-i ítélete, *United Brands*, C-27/76, EU:C:1978:22.

²⁷¹ Lásd: a Bizottság határozata az AT.39985 – *Motorola – A GPRS szabványba foglalt alapvető szabadalmak érvényesítése* ügyben, (221)–(270) preambulumbekkezdés.

²⁷² Lásd például a IV/35.691 – *Előszigetelt csövek* ügyben hozott bizottsági határozat (147) preambulumbekkezdését, ahol a 101. cikk megsértésének egy részét a következő képezte: „normák és szabványok felhasználása annak érdekében, hogy megakadályozzák vagy késleltessék az árcsökkenést eredményező új technológia bevezetését”.

²⁷³ Ez a pont nem akadályozhatja meg, hogy az egyes szellemi tulajdon-jogok jogosultjai előzetesen nyilvánosságra hozzák a szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmakra vonatkozó legkorlátozóbb engedélyezési feltételeket vagy az 500. pontban leírtak szerint az összes szellemi tulajdon-jog jogosultja által felhalmozott maximális jogdíjmértéket. Nem akadályozza meg továbbá a közösen használt szabadalmaknak a technológiaátadási iránymutatás IV.4. szakaszában meghatározott elvekkel összhangban történő létrehozását és azt a döntést sem, hogy a szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogokat jogdíj nélkül licenciába adják az e fejezetben foglaltak szerint.

7.3.3. Versenykorlátozó hatás

7.3.3.1. Általában nem versenykorlátozó megállapodások

474. Azokat a szabványosítási megállapodásokat, amelyek nem versenykorlátozó célúak, azok jogi és gazdasági összefüggéseiben kell elemezni, többek között figyelembe véve az érintett áruk vagy szolgáltatások jellegét, a szóban forgó piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit, tekintettel a versenyre gyakorolt tényleges és valószínű hatásukra. Piaci erő hiányában²⁷⁴ egy szabványosítási megállapodás nem képes versenykorlátozó hatásokat kiváltani. Ebből következően nagyon valószínűtlenek a korlátozó hatások olyan helyzetben, ahol több önkéntes szabvány között tényleges verseny van.
475. Az olyan szabványkidolgozási megállapodásokra vonatkozóan, amelyek esetében fennáll a piaci erő létrejöttének veszélye, a 477–483. pont rögzíti azokat a feltételeket, amelyek esetén az ilyen megállapodások általában a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá esnének.
476. Az ebben a szakaszban meghatározott elvek valamelyikének vagy mindegyikének be nem tartása nem vezet a 101. cikk (1) bekezdése szerinti versenykorlátozás vélelmezéséhez. Azonban önértékelést tesz szükségessé annak megállapítása érdekében, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik-e, és ha igen, akkor teljesülnek-e a 101. cikk (3) bekezdésének feltételei. Ebben az összefüggésben elismert, hogy a szabványok kidolgozására vonatkozóan különböző modellek léteznek, és hogy az e modelleken belüli és a közöttük zajló verseny a piacgazdaság pozitív vonása. Ebből következően a szabványosítási szervezetek továbbra is teljesen szabadon vezethetnek be olyan szabályokat és eljárásokat, amelyek nem sértik meg a verseny szabályait, ugyanakkor viszont eltérnek a 477–483. pontban leírtaktól.
477. Amennyiben a szabvány kidolgozásában való részvétel **nincs korlátozva**, a szóban forgó szabvány elfogadási **eljárása** pedig **átlátható**, a szabványnak való **megfeleléssel kapcsolatos követelményt nem állító**²⁷⁵, és a szabványhoz **tisztességes, észszerű és megkülönböztetésmentes (FRAND) feltételekkel hozzáférést biztosító** szabványosítási megállapodások szokásosan nem korlátozzák a versenyt a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében.
478. A **korlátozás nélküli részvétel** biztosítása érdekében a szabványosítási szervezet szabályainak biztosítaniuk kellene, hogy a szabvánnyal érintett piac(ok)on szereplő minden versenytárs részt vehessen a szabvány kiválasztásához vezető folyamatban. A szabványosítási szervezeteknek emellett rendelkezniük kellene a szavazati jogok felosztására vonatkozó, objektív és megkülönböztetésmentes eljárással, és adott esetben a szabványban szerepeltetendő technológia kiválasztására vonatkozó objektív kritériumokkal.
479. Az **átláthatóság** vonatkozásában az érintett szabványosítási szervezetnek rendelkezniük kellene olyan eljárással, amely lehetővé teszi az érdekelték számára, hogy hatékonyan tájékozódjanak a tervezett, folyó és lezárt szabványosítási munkákról, a szabványok kidolgozásának minden szakaszában, megfelelő időben.

²⁷⁴ Lásd még az 1. fejezetet (Bevezetés). A piaci részesedést illetően lásd a 498. pontot is.

²⁷⁵ E tekintetben lásd még a 490. pontot.

480. A szabványosítási szervezet szabályainak továbbá biztosítaniuk kellene a szabványhoz **tisztességes, észszerű és megkülönböztetésmentes feltételekkel való tényleges hozzáférést**²⁷⁶.
481. Szellemi tulajdon-jogokat is tartalmazó szabványok esetén a **szellemi tulajdon-joggal kapcsolatos világos és kiegyensúlyozott, az adott iparághoz és a szóban forgó szabványosítási szervezet szükségleteihez igazított politika**²⁷⁷ növeli a valószínűségét annak, hogy a szabvány alkalmazói tényleges hozzáférést kapnak az adott szabványosítási szervezet által kidolgozott szabvány(ok)hoz.
482. A szabványhoz való **tényleges hozzáférés biztosítása** érdekében a szellemi tulajdon-joggal kapcsolatos politikának azt is elő kellene írnia, hogy a részt vevő tagok, amelyek óhaja, hogy a birtokukban lévő szellemi tulajdon-jogok a szabvány részét képezzék, visszavonhatatlan írásbeli kötelezettségvállalást tegyenek arra vonatkozóan, hogy a nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogaik használatát minden harmadik fél számára tisztességes, észszerű és megkülönböztetésmentes feltételek mellett kínálják engedélyezésre („FRAND kötelezettségvállalás”)²⁷⁸. Ezt a kötelezettségvállalást a szabvány elfogadása előtt kell megtenni. A szellemi tulajdon-joggal kapcsolatos politikának ugyanakkor lehetővé kell tennie a szellemi tulajdon-jogok jogosultjai számára, hogy meghatározott technológiát kizárjanak a szabványkidolgozási folyamatból és így a licenciára való felkínálás kötelezettsége alól, feltéve, hogy erre a kizárásra a szabvány kidolgozásának korai szakaszában kerül sor. A FRAND kötelezettségvállalás hatékonyságának biztosításához szükség lenne egy olyan követelményre, amely minden részt vevő, ilyen kötelezettséget vállaló szellemi tulajdonjog-jogosult számára előírja, hogy biztosítsa, hogy ez a kötelezettségvállalás minden olyan vállalkozás számára kötelező legyen, például a vevő és az eladó közötti szerződéses rendelkezés útján, amelyre a szellemi tulajdonjog-jogosult az említett szellemi tulajdon-jogot (beleértve az adott szellemi tulajdon-jog licenciába adásának jogát is) átruházza. Megjegyzendő, hogy a FRAND vonatkozhat a jogdíjmentes licenciába adásra is.
483. Ezenkívül a szellemi tulajdon-jogokkal kapcsolatos politikának elő kellene írnia azoknak a – résztvevők birtokában lévő – szellemi tulajdon-jogoknak a **jóhiszemű nyilvánosságra hozatalát**, amelyek a kidolgozás alatt álló szabvány alkalmazása szempontjából nélkülözhetetlenek lehetnek. Ez fontos i. az iparág számára, hogy

²⁷⁶ Például tényleges hozzáférést kell biztosítani a szabvány leírásához.

²⁷⁷ Ahogyan a 482. és 483. bekezdésben szerepel. Lásd még: az Európai Bizottság közleménye a szabványmegfelelési szempontból elengedhetetlen szabadalmakkal kapcsolatos uniós megközelítés meghatározásáról, COM(2017) 712.

²⁷⁸ Lásd: a Bíróság 2015. július 16-i ítélete, Huawei Technologies Co. Ltd kontra ZTE Corp. és ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, 53. pont: „E körülmények között, valamint tekintettel arra, hogy a hasznosítási engedélyek FRAND-feltételek melletti megadására irányuló kötelezettségvállalás jogos bizalmat keletkeztet a harmadik személyek részéről arra vonatkozóan, hogy az SZNSZ jogosultja ténylegesen ilyen feltételek mellett ad nekik hasznosítási engedélyeket, elvileg az EUMSZ 102. cikk értelmében vett visszaélésnek minősülhet az, ha az SZNSZ jogosultja megtagadja, hogy ilyen feltételek mellett hasznosítási engedélyt adjon”. Lásd még az AT.39985 – Motorola – A GPRS szabványba foglalt alapvető szabadalmak érvényesítése ügyben hozott bizottsági határozat (417) preambulumbeginzését: „Tekintettel a GPRS szabvány elfogadásához vezető szabványosítási folyamatra, valamint a Motorola azon önkéntes kötelezettségvállalására, hogy FRAND feltételek mellett licenciába adja a Cudak szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmat, a GPRS szabvány alkalmazóinak jogos az az elvárása, hogy a Motorola licenciát ad az említett szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalomra, feltéve, hogy nem vonakodnak FRAND feltételek mellett licenciaszerződést kötni”.

megalapozott döntést hozzon a szabványba befoglalandó technológiáról²⁷⁹, és ii. így elősegítene a szabványhoz való tényleges hozzáférés céljának elérését. Az ilyen nyilvánosságra hozatali kötelezettség olyan észszerű erőfeszítéseken alapulhat, amelyek célja a potenciális szabványhoz kapcsolódó szellemi tulajdon-jogok azonosítása²⁸⁰ és a nyilvánosságra hozatalnak a szabvány alakulásának megfelelően történő aktualizálása. A szabadalmak tekintetében a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalának tartalmaznia kell legalább a szabadalom számát vagy a szabadalmi bejelentés számát. Ha ez az információ a nyilvánosság számára még nem elérhető, az is elegendő, ha a résztvevő kijelenti, hogy valószínűleg vannak szellemi tulajdon-jogokból eredő igényei egy bizonyos technológiára vonatkozóan, a szellemi tulajdon-jogokkal kapcsolatos konkrét igény vagy bejelentések azonosítása nélkül (úgynevezett „általános nyilvánosságra hozatal”)²⁸¹. Ezen eset kivételével az általános nyilvánosságra hozatal kisebb valószínűséggel tenné lehetővé az ágazat számára a technológiával kapcsolatos megalapozott döntést és a szabványhoz való hatékony hozzáférést. A résztvevőket arra is ösztönözni kell, hogy a szabvány elfogadásakor aktualizálják az általuk nyilvánosságra hozott információt, különösen, ha olyan változások következnek be, amelyek hatással lehetnek szellemi tulajdon-jogaik nélkülözhetetlenségére vagy érvényességére. Mivel a tényleges hozzáférésre vonatkozó ugyanezen kockázatok nem állnak fenn egy jogdíjmentesszabvány-politikát folytató szabványosítási szervezet esetén, ebben az összefüggésben nem lenne releváns a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatala.

484. A FRAND kötelezettségvállalások célja annak biztosítása, hogy a szabványba foglalt, ahhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogokkal oltalmazott technológia az adott szabvány felhasználói számára tisztességes, észszerű és megkülönböztetésmentes feltételek mellett legyen hozzáférhető. A FRAND kötelezettségvállalások megakadályozhatják különösen azt, hogy a szellemi tulajdon-jogok jogosultjai a licenciadás elutasításával, illetve miután az iparág már kötve van a szabványhoz, tisztességtelen vagy észszerűtlen díjak (más szóval túlzott díjak) követelésével, vagy diszkriminatív jogdíjak kivetésével indokolatlanul megnehezítsék a szabvány alkalmazását²⁸². Ugyanakkor a FRAND kötelezettségvállalások lehetővé teszik a szellemi tulajdon-jogok jogosultjai számára,

²⁷⁹ Ezzel szemben a „szabadalmi csapda” akkor valósul meg, ha a szabványkidolgozási folyamatban részt vevő vállalkozás szándékosan elleplezi azt a tényt, hogy a kidolgozás alatt álló szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmakkal rendelkezik, és csak azt követően kezdi meg az ilyen szabadalmak érvényesítését, hogy a szabványról megállapodás született, és így más vállalkozások kötve vannak a szabvány alkalmazásához. Amikor a szabványkidolgozási folyamat során „szabadalmi csapda” fordul elő, az megingatja a szabványkidolgozási folyamatba vetett bizalmat, mivel a hatékony szabványkidolgozási folyamat előfeltétele a műszaki fejlődésnek és általában a piac fogyasztók javát szolgáló fejlődésének. Lásd például: a Bizottság határozata (2009. december 9.) a COMP/38.636 – RAMBUS ügyben (HL C 30., 2010.2.6., 17. o.).

²⁸⁰ A kívánt eredmény eléréséhez a jóhiszemű nyilvánosságra hozatalnak nem kell megkövetelnie a résztvevőktől, hogy a szellemi tulajdon-jogaikat összehasonlítsák a lehetséges szabvánnyal, és olyan nyilatkozatot adjanak ki, amelyben határozottan kijelentik, hogy nem rendelkeznek a lehetséges szabvánnyal kapcsolatos szellemi tulajdon-joggal.

²⁸¹ A résztvevőket arra ösztönzik, hogy a nyilvánosságra hozatalra vonatkozó információkat akkor töltsék ki, amikor a szabadalom száma és/vagy a szabadalmi bejelentés száma nyilvánosan hozzáférhetővé válik.

²⁸² Lásd még: a Bíróság 2015. július 16-i ítélete, Huawei Technologies Co. Ltd kontra ZTE Corp. és ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, 71. pont, amely szerint a szabadalombitorlás megállapítása iránti kereset a 102. cikk értelmében erőfölénnyel való visszaélésnek minősülhet, ha azt a tárgyalási készségét kifejező licenciába vevő ellen a Bíróság ítéletében meghatározott eljárási lépések betartása nélkül nyújtják be.

hogy FRAND jogdíjakon keresztül pénzzé tegyék technológiáikat, és észszerű megtérülést érjenek el a K+F-be történő beruházásaikból, amelyek természetüknél fogva kockázatosak. Ez folyamatos ösztönzőket biztosíthat ahhoz, hogy az elérhető legjobb technológiával lehessen hozzájárulni a szabványhoz.

485. Ahhoz, hogy a szabványosítási szervezet megfeleljen a 101. cikknek, nem szükséges az, hogy a szabványosítási szervezet igazolja, hogy a résztvevők licenciadási feltételei megfelelnek a FRAND kötelezettségvállalásnak²⁸³. A résztvevőknek maguknak kell értékelniük azt, hogy a licenciadási feltételek – és különösen az általuk felszámított díjak – megfelelnek-e a FRAND kötelezettségvállalásnak. Tehát annak eldöntésekor, hogy egy adott szellemi tulajdon-jogra vonatkozóan tegyenek-e FRAND kötelezettségvállalást, a résztvevőknek előre kell látniuk a FRAND kötelezettségvállalás következményeit, különösen ami a díjaik szintjének szabad megállapítására vonatkozó képességüket illeti.
486. Vita esetén annak értékelése, hogy a szellemi tulajdon-jogokhoz való hozzáférésért felszámított díjak szabványügyi szempontból tisztességtelenek vagy észszerűtlenek-e, azon kell hogy alapuljon, hogy észszerű kapcsolat van-e a jogdíjak és a szellemi tulajdon-jogok gazdasági értéke között²⁸⁴. A szellemi tulajdon-jogok gazdasági értéke az érintett szellemi tulajdon-jogok jelenértékén alapulhat, és függetlennek kell lennie a szabadalmaztatott technológiához nem kapcsolódó termékek piaci sikerétől²⁸⁵. Az értékeléshez általában különböző módszerek állnak rendelkezésre²⁸⁶, és a gyakorlatban gyakran egynél több módszert használnak, hogy figyelembe vegyék az adott módszer hiányosságait és összevessék az eredményeket²⁸⁷. Össze lehet hasonlítani a szóban forgó vállalkozás által a szabadalomért egy versenykörnyezetben, a szabvány iparág általi kidolgozása előtt kiszabott licenccdíjat (előzetes) a következő legjobb alternatíva értékével/jogdíjával (előzetes), vagy az iparág szabványhoz kötöttsége esetén kért értékkel/jogdíjjal (utólagos). Ez azt feltételezi, hogy az összehasonlítás konzisztens és megbízható módon elvégezhető²⁸⁸.
487. Független szakértői értékelésre is sor kerülhet a releváns szellemi tulajdon-jogoknak a szóban forgó szabvány szempontjából vett objektív központi jellegének és nélkülözhetetlenségének tekintetében. Megfelelő esetben hivatkozni lehet a licencszerződési feltételeknek, ideértve az adott szellemi tulajdon-jogot érintően felszámított egyéni vagy összesített jogdíjaknak egy adott szabványkidolgozási

²⁸³ A szabványosítási szervezetek nem vesznek részt a licenciába adásra irányuló tárgyalásokban vagy az azokból eredő megállapodásokban.

²⁸⁴ Lásd: a Bíróság 1978. február 14-i ítélete, *United Brands*, 27/76, ECLI:EU:C:1978:22, 250. pont; lásd még: a Bíróság 2009. július 16-i ítélete, *Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland kontra Bizottság*, C-385/07 P, EU:C:2009:456, 142. pont.

²⁸⁵ Az Európai Bizottság közleménye a szabványmegfelelőségi szempontból elengedhetetlen szabadalmakkal kapcsolatos uniós megközelítés meghatározásáról, COM(2017) 712, 7. o.

²⁸⁶ Elvileg előfordulhat, hogy a költségalapú módszerek nem a legmegfelelőbbek, mivel megnehezítik az adott szabadalom vagy szabadalomcsoportok fejlesztéséhez kapcsolódó költségek értékelését, és torzíthatják az innovációra való ösztönzőt.

²⁸⁷ Az itt leírt módszerek nem kizárólagosak, és más, a leírt módszerek szellemét tükröző módszerek is használhatók a FRAND értékek meghatározásához. Lásd még: Chrysoula Pentheroudakis, Justus A. Baron (2017), *Licensing Terms of Standard Essential Patents. A Comprehensive Analysis of Cases*. A JRC tudományos szakpolitikai jelentése. EUR 28302 EN; doi:10.2791/193948.

²⁸⁸ Lásd: a Bíróság 1989. július 13-i ítélete, *Tournier*, C-395/87, EU:C:1989:319, 38. pont; a Bíróság 1989. július 13-i ítélete, *Lucazeau és társai kontra SACEM és társai*, 110/88, 241/88 és 242/88, EU:C:1989:326, 33. pont.

folyamatban történt előzetes nyilvánosságra hozatalára is. Ugyanígy össze lehet hasonlítani a szellemi tulajdon-jogok jogosultja és az ugyanazon szabvány más alkalmazói közötti megállapodásokban szereplő licencfeltételeket. Az adott szellemi tulajdon-jogokért más, összehasonlítható szabványokban felszámított jogdíjak mértéke szintén utalhat a jogdíjak FRAND mértékére. Ezek a módszerek feltételezik, hogy az összehasonlítás következetes és megbízható módon végezhető el, és nem a piaci erő indokolatlan gyakorlásának eredménye. Egy másik módszer először az összes releváns szellemi tulajdon-jog megfelelő összértékének, majd pedig az adott szellemi tulajdon-jog jogosultjának tulajdonítható résznek a megállapításából áll. Ez az iránymutatás nem kíván teljes listát nyújtani a jogdíjak 102. cikk értelmében vett túlzó vagy diszkriminatív mértékének értékelésére szolgáló, megfelelő módszerekről.

488. Hangsúlyozni kell azonban, hogy ennek az iránymutatásnak semelyik rendelkezése sem érinti a felek azon lehetőségét, hogy a jogdíjak FRAND mértékéhez kapcsolódó vitáikat úgy oldják meg, hogy az illetékes polgári vagy kereskedelmi bírósághoz fordulnak, vagy a vitarendezés alternatív módszereit veszik igénybe²⁸⁹.

7.3.3.2. A szabványosítási megállapodások hatásalapú értékelése

489. Az egyes szabványosítási megállapodások értékelése során figyelembe kell venni a szabványnak az érintett piacokra gyakorolt valószínűsíthető hatását. A szabványosítási megállapodások elemzése során figyelembe kell venni az ágazat és az ipar jellemzőit. A következő megfontolások vonatkoznak minden olyan szabványosítási megállapodásra, amely eltér a 477–483. pontban meghatározott elvektől.

a) A szabvány önkéntes jellege

490. A versenykorlátozó hatás fennállása a szabványosítási megállapodásoknál attól függhet, hogy a szabványosítási szervezet tagjai továbbra is szabadságot élveznek-e alternatív szabványok kidolgozása vagy a megállapított szabványnak meg nem felelő termékek fejlesztése terén²⁹⁰. Például ha a szabvány kidolgozására irányuló megállapodás arra kötelezi a tagokat, hogy csak a szabványnak megfelelően gyártsanak termékeket, akkor jelentősen megnő a versenyre gyakorolt, valószínűsíthetően negatív hatás kockázata, amely bizonyos esetekben versenykorlátozó célhoz vezethet²⁹¹. Ehhez hasonlóan az olyan szabványok, amelyek a végterméknek csak kisebb jelentőségű vonatkozásait vagy részeit érintik, kevésbé valószínűen eredményeznek versenyjogi aggályokat, mint az átfogóbb szabványok, különösen, ha a szabvány nem tartalmaz a szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogot.

²⁸⁹ Mindkét fél egyetértése esetén a szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmak FRAND feltételeivel kapcsolatos vitákat egy független harmadik személy, azaz egy választottbíró is eldöntheti. Lásd például: a Bíróság 2015. július 16-i ítélete, Huawei Technologies Co. Ltd kontra ZTE Corp. és ZTE Deutschland GmbH, C-170/13, EU:C:2015:477, 68. pont; a Bizottság határozata (2014. április 29.) az AT. 39939 – Samsung – Az UMTS szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmak érvényesítése ügyben, (78) preambulumbekkezdés.

²⁹⁰ Lásd a IV/29/151 – Philips/VCR ügyben hozott bizottsági határozat (23) preambulumbekkezdését: „Mivel ezek a szabványok a VCR berendezések gyártására vonatkoztak, a felek kötelesek voltak kizárólag a Philips által engedélyezett VCR rendszernek megfelelő kazettákat és felvevőket gyártani és forgalmazni. Tilos volt más videokazetta-rendszerek gyártására és forgalmazására váltaniuk. Ez a 85. cikk (1) bekezdésének b) pontja szerint versenykorlátozást valósított meg”.

²⁹¹ Lásd: a Bizottság határozata a IV/29/151 – Philips/VCR ügyben, (23) preambulumbekkezdés.

b) A szabványhoz való hozzáférés

491. A megállapodás versenykorlátozó voltának értékelése a szabványhoz való hozzáférésre is összpontosít. Ha a szabvány eredménye (vagyis annak leírása, hogy hogyan lehet megfelelni a szabványnak, valamint – ha releváns – a szabvány alkalmazásához nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogok) egyáltalán nem hozzáférhető a tagok vagy harmadik felek (vagyis az érintett szabványosítási szervezetben tagsággal nem rendelkezők) számára, ez lezárhatja vagy szegmentálhatja a piacokat, és így valószínűleg korlátozza a versenyt. A verseny valószínűleg akkor is korlátozott, ha egy szabvány eredménye a tagok vagy harmadik felek számára csak diszkriminatív vagy túlzott feltételek mellett érhető el. Számos versengő szabvány esetén azonban, vagy ha a szabványosított és a nem szabványosított megoldás között tényleges verseny van, a hozzáférés korlátozása nem feltétlenül okoz versenykorlátozó hatásokat.
492. A **szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára** vonatkozóan a fenti 483. pontban leírttól **eltérő típusú modellt** alkalmazó szabványosítási megállapodásokat illetően esetről esetre kell értékelni, hogy az adott nyilvánosságra hozatali modell (például egy olyan modell, amely nem írja elő, csak ösztönzi a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalát) garantálja-e a szabványhoz való tényleges hozzáférést. Azok a szabványkidolgozási megállapodások, amelyek előírják az egyes szellemi tulajdon-jogok jellemzőire és szabványhoz viszonyított hozzáadott értékére vonatkozó információk nyilvánosságra hozatalát, és ezáltal növelik az átláthatóságot a szabvány kidolgozásában részt vevő felek számára, elvben nem korlátozzák a versenyt a 101. cikk (1) bekezdése értelmében.

c) Részvétel a szabvány kidolgozásában

493. Ha a szabványkidolgozási folyamatban való részvétel nyitott, ez csökkenti a valószínű versenykorlátozó hatás kockázatát, amely abból eredt volna, hogy kizárja, hogy bizonyos vállalkozások befolyásolhassák a szabvány kiválasztását és kidolgozását²⁹².
494. A nyílt részvétel úgy érhető el, ha a szabvány által érintett piacon minden versenytárs és/vagy érdekelt fél részt vehet a szabvány kidolgozásában és kiválasztásában. .
495. Minél nagyobb a szabvány valószínű piaci hatása, és minél tágabbak a lehetséges alkalmazási területei, annál fontosabb az egyenlő hozzáférés biztosítása a szabvány kidolgozásának folyamatához.
496. Bizonyos helyzetekben azonban a részvétel korlátozása nem feltétlenül jár a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatással, például: i. ha több szabvány és szabványosítási szervezet között verseny áll fenn, ii. ha a résztvevőkre vonatkozó korlátozás hiányában²⁹³ nem lett volna lehetséges a szabvány elfogadása

²⁹² A IV/31.458 – X/OpenGroup ügyben hozott bizottsági határozatban a Bizottság úgy vélte, hogy még ha az elfogadott szabványokat nyilvánosságra hozták is, a korlátozott tagsági politika hatása az volt, hogy megakadályozta, hogy a tagsággal nem rendelkezők befolyásolják a csoport munkájának eredményét és megszerezzék a szabványokkal kapcsolatos know-how-t és műszaki ismereteket, amelyeket a tagok valószínűleg megszereztek. Ezenkívül a tagsággal nem rendelkezők – a tagokkal ellentétben – nem tudták alkalmazni a szabványt annak elfogadása előtt (lásd a 32. pontot). A megállapodásról tehát ilyen körülmények között azt állapították meg, hogy a 101. cikk (1) bekezdése szerinti korlátozást valósít meg.

²⁹³ Ez a korlátozás megvalósulhat az érdekelt feleknek a szabványosítási megállapodásból való kizárásával vagy korlátozottabb résztvevői státusszal.

vagy az ilyen elfogadás valószínűtlen lett volna²⁹⁴, vagy iii. ha a résztvevőkre vonatkozó korlátozás időben behatárolt és a gyors előrehaladás a célja (például a szabványosítási munka kezdetén), és addig, amíg a főbb mérőföldköveknél valamennyi versenytársnak lehetősége van a részvételre a szabvány kidolgozásának folytatása érdekében.

497. Bizonyos helyzetekben a korlátozott részvétel lehetséges negatív hatásait meg lehetne szüntetni vagy legalábbis csökkenteni lehetne annak biztosításával, hogy az érintetteket folyamatosan tájékoztatják a folyamatban lévő munkáról és konzultálnak velük arról²⁹⁵. Az érdekelt felek (pl. fogyasztók) kollektív képviselőre vonatkozóan elismert eljárások is előírhatóak. Minél inkább tudják befolyásolni a szabvány megválasztásához vezető folyamatot az érdekeltek és minél átláthatóbb a szabvány elfogadásának folyamata, annál valószínűbb, hogy az elfogadott szabvány figyelembe veszi minden érintett érdekeit.

d) Piaci részesedések

498. A szabványkidolgozási megállapodás hatásainak értékeléséhez figyelembe kell venni a szabványon alapuló áruk, szolgáltatások vagy technológia piaci részesedését. Előfordulhat, hogy nem mindig lehet már korai szakaszban biztonságosan értékelni azt, hogy a szabványt a gyakorlatban az iparág nagy része fogadja majd el, vagy csak a vonatkozó iparág egy kisebb része által használt szabvány lesz. Ha a szabványhoz technológiával hozzájáruló vállalkozások vertikálisan integráltak, a szabvány kidolgozásában részt vevő vállalkozások vonatkozó piaci részesedése felhasználható közelítő változóként a szabvány valószínű piaci részesedésének megbecsléséhez (mivel a szabvány kidolgozásában részt vevő vállalkozások legtöbb esetben érdekeltek lennének a szabvány alkalmazásában)²⁹⁶. A felek által a szabvánnyal érintett piacon vagy piacokon birtokolt magas piaci részesedésből nem következik szükségszerűen a szabvány versenykorlátozó hatása, mivel a szabványosítási megállapodások hatékonysága gyakran a szabvány kidolgozásával és/vagy alkalmazásával érintett iparág részesedésével arányos.

e) Hátrányos megkülönböztetés

499. Minden olyan szabványosítási megállapodás, amely egyértelműen hátrányosan megkülönbözteti a részt vevő vagy potenciális tagok bármelyikét, a verseny korlátozásához vezethet. Például ha egy szabványosítási szervezet kifejezetten kizárja a csak upstream piacokon tevékenykedő vállalkozásokat (azaz a downstream gyártási piacon nem aktív vállalkozásokat), ez a potenciálisan jobb upstream technológiák kizárásához vezethet.

f) A jogdíjmértékek előzetes nyilvánosságra hozatala

500. Azok a szabványosítási megállapodások, amelyek előírják, hogy az egyes szellemi tulajdon-jogok jogosultjai előzetesen nyilvánosságra hozzák a szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmakra vonatkozó legkorlátozóbb engedélyezési feltételeket,

²⁹⁴ Vagy, ha a szabvány elfogadását jelentősen késleltette volna egy nem hatékony folyamat, minden kezdeti korlátozásnál jelentősebbek lennének a 101. cikk (3) bekezdése szerint figyelembe veendő hatékonyságnövekedések.

²⁹⁵ Lásd: a Bizottság határozata (2009. október 14.) a 39.416 – Hajóosztályozás ügyben.

²⁹⁶ Lásd a 464. pontot.

vagy az összes szellemi tulajdon-jog jogosultja az általa felhalmozott²⁹⁷ maximális jogdíjmértékét, főszabályként nem korlátozzák a versenyt a 101. cikk (1) bekezdése értelmében. E tekintetben fontos, hogy a szabvány kiválasztásában részt vevő felek teljes körű tájékoztatást kapjanak a rendelkezésre álló műszaki lehetőségek, a hozzájuk kapcsolódó szellemi tulajdon-jogok, valamint az adott szellemi tulajdon-jog valószínű költségei tekintetében is. Ennélfogva amennyiben a szabványosítási szervezetek szellemi tulajdon-joggal kapcsolatos politikái előírják a szellemi tulajdon-jog-jogosultak számára a leginkább korlátozó licencszerződési feltételeiknek – beleértve az általuk kért legmagasabb jogdíjak mértékét vagy a maximális felhalmozott jogdíjak mértékét – a szabvány elfogadása előtti egyéni nyilvánosságra hozatalát, ez a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében általában nem vezet versenykorlátozáshoz²⁹⁸. A legkorlátozóbb licencszerződési feltételek vagy a maximális felhalmozott jogdíj mértékének ilyen előzetes egyoldalú nyilvánosságra hozatala lenne az egyik módja annak, hogy a szabvány kidolgozásában részt vevő felek megalapozott döntést hozhassanak a különböző alternatív technológiák hátrányai és előnyei alapján.

7.4. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

7.4.1. Hatékonyságnövekedés

501. A szabványosítási megállapodások gyakran jelentős hatékonyságnövekedéssel járnak. Az uniós szintű szabványok például megkönnyíthetik a piaci integrációt, és lehetővé tehetik a vállalkozások számára, hogy áruikat és szolgáltatásaikat valamennyi tagállamban piacra vigyék, ami szélesíti a fogyasztók rendelkezésére álló kínálatot, és csökkenti az árakat. A kölcsönös műszaki interoperabilitást és kompatibilitást létrehozó szabványok gyakran ösztönzően hatnak a különböző vállalkozások technológiái közötti érdemi versenyre, és segítenek az egy adott beszállítóhoz kötöttség megelőzésében. Emellett a szabványok csökkenthetik az eladó és a vevő tranzakciós költségeit. Ezenfelül például a valamely termék minőségi, biztonsági és környezetvédelmi aspektusaira vonatkozó szabványok megkönnyíthetik a fogyasztók választását, és javíthatják a termékminőséget. A szabványok az innováció szempontjából is fontos szerepet játszanak. Csökkenthetik az új technológiák piacra kerüléséhez szükséges időt, és megkönnyíthetik az innovációt, mivel lehetővé teszik a vállalkozások számára, hogy a szabványban foglalt megoldásokra építsenek. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.
502. A szabványosítási megállapodás esetében a hatékonyságnövekedés megvalósulásához a szabvány alkalmazásához szükséges információkat ténylegesen hozzáférhetővé kell tenni a piacra lépést tervezők számára²⁹⁹.
503. Egy szabvány elterjedése növelhető a megfelelést tanúsító, így a vásárlóknak bizonyosságot nyújtó jelzésekkel vagy logókkal. A vizsgálatra és tanúsításra

²⁹⁷ A szabvány végrehajtásával járó lehetséges költségek átláthatóságának növelése érdekében a szabványosítási szervezetek aktív szerepet vállalhatnak a szabványra vonatkozó teljes maximális jogdíjcsomag közzétételében. A közösen használt szabadalmak koncepciójához hasonlóan a szellemi tulajdon-jogok jogosultjai megoszthatják a teljes jogdíjcsomagot.

²⁹⁸ A leginkább korlátozó licencszerződési feltételek bármilyen egyoldalú vagy közös előzetes nyilvánosságra hozatala nem szolgálhatja a downstream termékek vagy helyettesítő szellemi tulajdon-jogok/technológiák árának közös rögzítését, ami versenykorlátozó cél.

²⁹⁹ Lásd a IV/31.458 – X/Open Group ügyben hozott, 1986. december 15-i bizottsági határozat (42) preambulumbekzdését: „A Bizottság úgy véli, hogy a csoportnak az eredmények lehető leggyorsabban való elérhetővé tételére irányuló igyekezete elengedhetetlen elem a mentesítés megadására irányuló döntésében”.

vonatkozó megállapodások túlmennek a szabvány meghatározásának elsődleges célkitűzésén, és általában egy külön megállapodást és piacot képeznek.

504. Míg az innovációra gyakorolt hatást eseti alapon kell vizsgálni, a különböző technológiai platformok közötti horizontális kompatibilitást létrehozó szabványok valószínűsíthetően hatékonyságnövekedéssel járó szabványoknak tekinthetők.

7.4.2. Nélkülözhetetlenség

505. A szabványosítási megállapodás vagy a szabvány feltételei által előidézhető hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.
506. Az egyes szabványosítási megállapodások értékelésekor figyelembe kell venni egyrészt az érintett piacra gyakorolt valószínű hatását, másrészt a hatékonyságnövelés elérésének célján esetlegesen túllépő korlátozások hatályát³⁰⁰.
507. A szabványok kidolgozásában való részvétel rendes körülmények között nyitva kell hogy álljon a szabvánnyal érintett piacon vagy piacokon tevékenykedő minden versenytárs számára, kivéve, ha a felek bizonyítják az ilyen részvétel jelentős mértékű eredménytelenségét³⁰¹. Alternatív megoldásként a korlátozott részvétel korlátozó hatásait egyébként meg kell szüntetni vagy csökkenteni kell³⁰², továbbá a résztvevőkre vonatkozó korlátozást felülmúlhatja a 101. cikk (3) bekezdése szerinti hatékonyságnövekedés, ha a szabvány elfogadását jelentősen késleltette volna egy minden versenytárs számára nyitott folyamat.
508. Főszabályként, a szabványosítási megállapodások csak arra terjedhetnek ki, ami céljuk – legyen az akár a műszaki interoperabilitás és kompatibilitás, akár bizonyos minőségi szint – biztosításához szükséges. Amikor a fogyasztók vagy a gazdaság egészének érdekeit az szolgálná, ha csak egy technológiai megoldás lenne, a szabványt megkülönböztetésmentes alapon kell meghatározni. A technológiai szempontból semleges szabványok bizonyos körülmények között nagyobb hatékonyságnövekedéshez vezethetnek. A helyettesítő szellemi tulajdon-jogoknak³⁰³ a szabvány nélkülözhetetlen részeként való bevonása, ugyanakkor a szabvány

³⁰⁰ A IV/29/151 – Philips/VCR ügyben hozott bizottsági határozatban a VCR szabványoknak való megfelelés az egyéb, esetleg jobb rendszerek kizárásához vezetett. Ez a kizárás különösen súlyos volt a Philips által élvezett kiemelkedő piaci pozícióra tekintettel: „[...] [K]orlátozásokat vezettek be a felekre vonatkozóan, amelyek nem voltak nélkülözhetetlenek ennek a fejlődésnek az eléréséhez. A VCR videokazettáknak az egyéb gyártók készülékeivel való kompatibilitása akkor is biztosított lett volna, ha az utóbbiaknak csak azt a kötelezettséget kellett volna elfogadniuk, hogy a VCR készülékek gyártásakor betartják a VCR szabványokat”, (31) preambulumbekkezdés).

³⁰¹ Lásd a IV/31.458 – X/Open Group ügyben hozott, 1986. december 15-i bizottsági határozat (45) preambulumbekkezdését: „[A] csoport céljait nem lehetne elérni, ha a csoport céljai iránt önmagát elkötelezni hajlandó bármely vállalkozás jogosult lenne taggá válni. Ez gyakorlati és logisztikai bonyodalmakat okozna a munka irányításában és lehetséges, hogy megakadályozná a megfelelő javaslatok elfogadását”. Lásd még a 39.416 – Hajóosztályozás ügyben hozott bizottsági határozat (36) preambulumbekkezdését: „a kötelezettségvállalások megfelelő egyensúlyt teremtenek aközött, hogy egyrésztől fenntartsák az IACS-tagság szigorú követelményeit, illetve másrésztől felszámolják az IACS-tagság elé gördített felesleges akadályokat. Az új követelmények biztosítják, hogy csupán a műszakilag felkészült hajóosztályozási társaságok válhatnak IACS-taggá, és így megelőzik, hogy a túl enyhe IACS-tagsági követelmények károsítsák az IACS munkájának hatékonyságát és minőségét. Ezzel egyidejűleg az új követelmények nem gátolják majd a – műszakilag felkészült és ilyen szándékkal rendelkező – hajóosztályozási társaságokat az IACS-hoz való csatlakozásban”.

³⁰² Lásd a fenti 477. pontot annak biztosításáról, hogy az érdekelt feleket folyamatosan tájékoztassák és konzultáljanak velük a folyamatban lévő munkáról, amennyiben a részvétel korlátozott.

³⁰³ Olyan technológiák, amelyek a felhasználók vagy licenciába vevők számára a technológia jellege és a felhasználás célja alapján más technológiákkal felelőskedőek vagy helyettesíthetőek.

felhasználóinak arra kényszerítése, hogy a műszakilag szükségesnél több szellemi tulajdon-jogért fizessenek, túlmenne az azonosított hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken. Ehhez hasonlóan a helyettesítő szellemi tulajdon-jogoknak a szabvány nélkülözhetetlen részeként való bevonása, majd az adott technológia felhasználásának a konkrét szabványra való korlátozása (vagyis a kizárólagos használat) korlátozhatja a technológiák közötti versenyt, és nem lenne szükséges az azonosított hatékonyságnövekedés eléréséhez.

509. Alapelvként azok a szabványosítási megállapodásokban foglalt korlátozások, amelyek az iparág számára kötelező erejűvé és kötelezővé tesznek valamely szabványt, nem nélkülözhetetlenek.
510. Ehhez hasonlóan a bizonyos testületeket a szabványnak történő megfelelés vizsgálatának kizárólagos jogával felruházó szabványosítási megállapodások túlmennek a szabvány meghatározásának elsődleges célján, és a versenyt is korlátozhatják. A kizárólagosságot azonban bizonyos időszakokra vonatkozóan indokolhatja például a jelentős indulási költségek megtérülésének szükségessége³⁰⁴. A szabványosítási megállapodásnak ebben az esetben megfelelő biztosítékokat kellene tartalmaznia, hogy enyhítse a versenyre vonatkozó, a kizárólagosságból eredő lehetséges kockázatokat. Ez többek között a tanúsítási díjra vonatkozik, amelynek észszerűnek és a megfelelés vizsgálatához kapcsolódó költséggel arányosnak kell lennie.

7.4.3. *Haszon továbbadása a fogyasztóknak*

511. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést a szabványosítási megállapodás által okozott versenykorlátozó hatásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. A haszon fogyasztóknak való továbbadásának valószínűségére irányuló elemzés lényeges részét képezi, hogy mely eljárásokat alkalmazzák a szabványt használók és a végső fogyasztók érdekei védelmének biztosítására. Amennyiben a szabványok megkönnyítik a műszaki interoperabilitást és az új és a meglévő termékek, szolgáltatások és eljárások közötti kompatibilitást vagy versenyt, vélelmezhető, hogy a szabvány előnyös a fogyasztók számára.

7.4.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

512. A piaci verseny különböző forrásaitól, a felekre gyakorolt versenynyomás szintjétől és a megállapodásnak e versenynyomásra gyakorolt hatásától függ, hogy a szabványosítási megállapodás lehetővé teszi-e a felek számára a verseny megszüntetését. Miközben a piaci részesedések az elemzés szempontjából fontosak, a tényleges verseny fennmaradó forrásainak nagysága csak akkor értékelhető kizárólag a piaci részesedések alapján, ha a szabvány de facto iparági szabvánnyá

³⁰⁴

Ebben az összefüggésben lásd a IV/34.179 és 34.202, 216 – Holland daruk (SCK és FNK) ügyben 1995. november 29-én hozott bizottsági határozat (23) preambulumbekkezdését: „Az SCK által nem tanúsított cégek alvállalkozóként történő igénybevételenek tiltása korlátozza a tanúsított cégek cselekvési szabadságát. Azt, hogy a tiltás a 85. cikk (1) bekezdése értelmében a verseny megakadályozásának, korlátozásának vagy torzításának tekinthető-e, a jogi és gazdasági összefüggésben kell megítélni. Ha egy ilyen tiltás egy teljesen nyitott, független és átlátható tanúsítási rendszerhez kapcsolódik, és rendelkezik az egyéb rendszerek egyenértékű garanciáinak elfogadásáról, akkor lehet azzal érvelni, hogy nem versenykorlátozó hatású, hanem egyszerűen a tanúsított áruk vagy szolgáltatások minőségének teljes garantálása a célja”.

válik³⁰⁵. Ez utóbbi esetben a verseny megszüntethető, ha a harmadik feleket kizárják a szabványhoz való tényleges hozzáférésekből.

7.5. Példa

513. Olyan szabványok megállapítása, amelyeknek a versenytársak nem tudnak megfelelni

1. példa

A helyzet: Egy szabványosítási szervezet az érintett iparágban széles körben alkalmazott biztonsági szabványokat állapít meg és közöl. A legtöbb iparágon belüli versenytárs részt vesz a szabvány kidolgozásában. A szabvány elfogadását megelőzően egy új piacra lépő olyan terméket fejlesztett, amely a teljesítmény és a működési előírások tekintetében műszakilag egyenértékű, és ezt a szabványosítási szervezet műszaki bizottsága is elismeri. A biztonsági szabvány műszaki előírásait azonban – bármiféle objektív indoklás nélkül – úgy állapították meg, hogy e termék, illetve más, új termékek ne tudjanak megfelelni a szabványnak.

Elemzés: A szabványosítási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűsíthetően versenykorlátozó hatású, és valószínűleg nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. A szabványosítási szervezet tagjai bármiféle objektív indoklás nélkül úgy állapították meg a szabványt, hogy a versenytársak más technológiai megoldásokon alapuló termékei még azonos teljesítmény esetén se tudnak megfelelni annak. Így ez a szabvány – amelyet nem megkülönböztetésmentes alapon állapítottak meg – csökkenti vagy megakadályozza az innovációt, és szűkíti a termékválasztékot. A kidolgozása alapján nem valószínű, hogy a szabvány nagyobb hatékonyságnövekedéssel járna, mint egy semleges szabvány.

514. A piac nagy részére kiterjedő, kötelező erővel nem bíró és átlátható szabvány

2. példa

A helyzet: Néhány, jelentős piaci részesedéssel rendelkező, fogyasztói elektronikai termékeket gyártó vállalkozás megállapodik arról, hogy új szabványt dolgoz ki a DVD továbbfejlesztésére.

Elemzés: A megállapodás valószínűleg nem sérti a 101. cikk (1) bekezdését, amennyiben a) a gyártók továbbra is szabadon gyárthatnak más, az új szabványnak nem megfelelő új termékeket, b) a szabvány kidolgozásában való részvétel nem korlátozott és átlátható, valamint c) a szabványosítási megállapodás más módon nem korlátozza a versenyt. Ha a felek arról állapodnának meg, hogy csak az új szabványnak megfelelő termékeket gyártsanak, a megállapodás korlátozná a műszaki fejlődést, csökkentené az innovációt, és megakadályozná, hogy a felek különböző termékeket értékesítsenek, így a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó hatású lenne.

515. Szabványosítási megállapodás a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatala nélkül

3. példa

³⁰⁵

A tényleges szabványosítás olyan esetre vonatkozik, amikor egy (jogilag nem kötelező erejű) szabványt a gyakorlatban az iparág többsége használ.

A helyzet: Egy magán szabványosítási szervezet, amely az IKT (információs és kommunikációs technológiák) ágazatában tevékenykedik a szabványosítás terén, olyan szellemi tulajdon-jogokkal kapcsolatos politikát folytat, amely nem írja elő és nem is ösztönzi a jövőbeli szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalát. A szabványosítási szervezet azt a tudatos döntést hozta, hogy nem vezet be ilyen kötelezettséget, különösen arra tekintettel, hogy a jövőbeli szabvány szempontjából potenciálisan releváns technológiákra általában sok szellemi tulajdon-jog vonatkozik. Ebből következően a szabványosítási szervezet úgy vélte, hogy a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára vonatkozó kötelezettség egyrészt nem járna azzal az előnnyel, hogy lehetővé tenné a résztvevők számára egy szellemi tulajdon-jogoktól mentes vagy csak kevés ilyen jogot érintő megoldás választását, másrészt többletköltségekhez vezetne annak elemzése kapcsán, hogy a szellemi tulajdon-jog potenciálisan nélkülözhetetlenek lenne-e a jövőbeli szabványhoz. A szabványosítási szervezet szellemi tulajdon-jogokra vonatkozó politikája azonban minden résztvevőtől megköveteli, hogy kötelezettséget vállaljon a jövőbeli szabványra esetleg vonatkozó minden szellemi tulajdon-jog FRAND feltételekkel való licenciába adására. A szellemi tulajdon-jogokra vonatkozó politika lehetővé teszi a mentesülést, ha van olyan konkrét szellemi tulajdon-jog, amelyet a jogosultja ki kíván vonni ez alól az általános licenciába adási kötelezettség alól. Ebben a konkrét iparágban számos versengő magán szabványosítási szervezet van jelen. A szabványosítási szervezetben való részvétel nyitott bárki számára, aki az iparágban tevékenykedik.

Elemzés: A szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára vonatkozó kötelezettség sok esetben támogatná a versenyt a technológiák közötti előzetes verseny fokozásával. Egy ilyen kötelezettség általában lehetővé teszi egy szabványosítási szervezet tagjai számára, hogy amikor döntenek a versengő technológiák között, figyelembe vegyék egy adott technológiára vonatkozó szellemi tulajdon-jogok mennyiségét (vagy akár azt is, hogy ha lehetséges, szellemi tulajdon-jogoktól mentes technológiát válasszanak). Az egy adott technológiára vonatkozó szellemi tulajdon-jogok mennyisége gyakran közvetlen hatást gyakorol a szabványhoz való hozzáférés költségére. Ebben a konkrét összefüggésben azonban úgy tűnik, minden rendelkezésre álló technológiára vonatkozik szellemi tulajdon-jog, akár több is. Ebből következően a szellemi tulajdon-jogok bármilyen nyilvánosságra hozatala nem járna azzal a pozitív hatással, hogy lehetővé tenné a tagok számára a szellemi tulajdon-jogok mennyiségének figyelembevételét a technológia megválasztásánál, mivel a választott technológiától függetlenül feltételezhető, hogy vonatkoznak az adott technológiára szellemi tulajdon-jogok. Valószínűtlen, hogy a megállapodás bármilyen, a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett negatív hatással legyen a versenyre.

8. SZABVÁNYFELTÉTELEK

8.1. Fogalom meghatározások

516. Bizonyos iparágakban a vállalkozások az értékesítés vagy beszerzés szakmai szövetség, vagy közvetlenül a versengő vállalkozások által kidolgozott általános szerződési feltételeit (a továbbiakban: szabványfeltételek) alkalmazzák³⁰⁶. Az ilyen

³⁰⁶

Előfordulhat, hogy az ilyen szabványfeltételek a végleges szerződésben szereplő kikötéseknek csak nagyon kis részét vagy jelentős részét fedik le.

szabványfeltételekre ez az iránymutatás vonatkozik, amennyiben azok az áruk és szolgáltatások versenytársak és a fogyasztók közötti értékesítésére vagy beszerzésére (és nem a versenytársak közötti értékesítésére vagy beszerzésére) vonatkozó szabványfeltételeket állapítanak meg a helyettesítő termékek vonatkozásában. Amikor egy iparágban az ilyen szabványfeltételek használata elterjedt, az iparágban alkalmazott beszerzési vagy értékesítési feltételek tényleges harmonizációját eredményezheti³⁰⁷. A szabványfeltételek jelentős szerepet játszanak többek között a banki (például a számlavezetés feltételeire vonatkozó feltételek) és a biztosítási ágazat területén.

517. A valamely vállalkozás által kizárólag a beszállítóival vagy a vevőivel fennálló szerződéses viszonyában saját használatra, egyénileg kidolgozott szabványfeltételek nem horizontális megállapodások, következésképpen nem tartoznak ezen iránymutatás hatálya alá.

8.2. Az érintett piacok

518. A szabványfeltételek általában a downstream piacon fejtik ki a hatásukat, ahol a szabványfeltételeket alkalmazó vállalkozások versenyeznek a termékeik vevőiknek történő értékesítése terén.

8.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés

8.3.1. Főbb versenyjogi aggályok

519. A szabványfeltételek a termékválaszték szűkítésével és az innováció korlátozásával versenykorlátozó hatáshoz vezethetnek. Ha valamely iparág nagy része elfogadja a szabványfeltételeket, és úgy dönt, hogy az egyedi esetekben nem tér el azoktól (vagy csak az erős vevői erő kivételes eseteiben tér el), a vevőknek esetleg nem lesz más választásuk, mint a szabványfeltételek elfogadása. A választék és az innováció korlátozásának kockázata azonban csak olyan esetekben valószínű, amikor a szabványfeltételek meghatározzák a végtermék körét. A klasszikus fogyasztási cikkek esetében a szabványfeltételek általában nem korlátozzák a konkrét termék innovációját, sem pedig a termékminőséget vagy -választékot.
520. Emellett, a szabványfeltételek esetében – a tartalmuktól függően – fennáll a kockázata annak, hogy hatással lesznek a végtermék értékesítési feltételeire. Különösen komoly annak kockázata, hogy az árhoz kapcsolódó szabványfeltételek korlátozzák az árversenyt.
521. Ezen túlmenően, ha a szabványfeltételek iparági gyakorlattá válnak, az azokhoz való hozzáférés létfontosságú lehet a piacra lépéshez. Ilyen esetekben a szabványfeltételekhez való hozzáférés megtagadása felveti a versenyellenes piaclezárás kockázatát. A szabványfeltételek valószínűsíthetően nem vezetnek versenyellenes piaclezáráshoz, ha mindenki számára, aki hozzá akar férni, ténylegesen nyitva állnak.

8.3.2. Versenykorlátozó cél

522. Azok a megállapodások, amelyek a szabványfeltételeket a tényleges vagy potenciális versenytársak kizárását célzó, átfogóbb korlátozó megállapodás részeként használják fel, szintén versenykorlátozó célúak. Jó példa erre, amikor egy szakmai szövetség

³⁰⁷ Ez arra a helyzetre vonatkozik, ahol a (jogilag nem kötelező erejű) szabványfeltételeket a gyakorlatban az iparág nagy része használja és/vagy a termék/szolgáltatás legtöbb vonatkozása kapcsán használják, ami a fogyasztói választás korlátozásához vagy akár teljes hiányához vezet.

nem engedi meg egy új belépőnek a szabványfeltételeihez – amelyek használata elengedhetetlen a piacra lépés biztosításához – való hozzáférést.

523. A fogyasztói árakat közvetlenül befolyásoló rendelkezéseket (azaz ajánlott árak, árengedmények stb.) tartalmazó szabványfeltételek versenykorlátozó célúak.

8.3.3. Versenykorlátozó hatás

524. Annak meghatározásához, hogy valószínű-e a szóban forgó szabványfeltételek versenykorlátozó hatása, a szabványfeltételek létrehozását és alkalmazását a megfelelő gazdasági összefüggések, valamint az érintett piacon fennálló helyzet fényében kell értékelni.
525. Amíg a szabványfeltételek tényleges megállapításában való (akár szakmai szövetségben való részvételen keresztül, akár közvetlen) részvétel **nem korlátozott** az adott piacon szereplő versenytársak számára, és a megállapított szabványfeltételeknek **nincs kötelező erejük**, továbbá bárki számára **ténylegesen hozzáférhetők**, az ilyen megállapodások valószínűleg nem járnak versenykorlátozó hatással (az 527–531. pontban foglaltak függvényében).
526. A fogyasztási cikkek vagy szolgáltatások értékesítésének hatékonyan hozzáférhető és kötelező erővel nem bíró szabványfeltételei (feltételezve, hogy nincsenek hatással az árakra) így általában nem versenykorlátozó hatásúak, mivel valószínűleg nem járnak negatív hatással a termékminőségre, a termékválasztékra vagy az innovációra. Két általános kivétel azonban mélyrehatóbb értékelést igényel.
527. Először is, a fogyasztási cikkek vagy szolgáltatások értékesítésének azon szabványfeltételei, amelyek meghatározzák a fogyasztóknak értékesített termékek körét, és így a termékválaszték korlátozásának jelentősebb kockázatát hordozzák magukban, a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatásúak lehetnek, ha a közös alkalmazásuk valószínűleg tényleges harmonizációt eredményez. Ez lehet a helyzet akkor, amikor a szabványfeltételek széles körű alkalmazása az innováció és a termékválaszték tényleges korlátozásával jár a piacon. Ez például előállhat akkor, amikor a biztosítási szerződések szabványfeltételei korlátozzák a fogyasztók gyakorlati választási lehetőségeit a szerződés alapvető elemei – például a fedezett normál kockázatok – tekintetében. A szabványfeltételek akkor is megszüntethetik a versenytársaknak a termékdiverzifikáció területén folytatott versenyre irányuló ösztönzőit, ha alkalmazásuk nem kötelező. Ez úgy hidalható át, ha a biztosítók lehetőséget kapnak arra, hogy a normál kockázatoktól eltérő kockázatokat is belefoglaljanak a biztosítási szerződéseikbe.
528. Annak értékelésekor, hogy fennáll-e a kockázata annak, hogy a szabványfeltételek a termékválaszték korlátozásával valószínűleg korlátozó hatást fejtenek ki, a piacon folyó versenyt és az ehhez hasonló tényezőket kell figyelembe venni. Például ha sok kisebb versenytárs van, a termékválaszték korlátozásának kockázata alacsonyabbnak tűnik, mint ha csak néhány nagyobb versenytárs lenne³⁰⁸. A szabványfeltételek megállapításában részt vevő vállalkozások piaci részesedése szintén biztosan utalhat a szabványfeltételek átvételének valószínűségére, vagy annak valószínűségére, hogy a szabványfeltételeket a piac nagy része fogja használni. Ebben a tekintetben

³⁰⁸ Ha az adott piacon a szabványfeltételekre vonatkozó korábbi tapasztalat azt mutatja, hogy a szabványfeltételek nem vezettek a termékdifferenciálás terén zajló verseny csökkenéséhez, ez utalhat arra is, hogy egy szomszédos termékre vonatkozóan kidolgozott, ugyanolyan típusú szabványfeltételek szintén nem versenykorlátozó hatásúak.

azonban nemcsak annak elemzése releváns, hogy a kidolgozott szabványfeltételeket valószínűleg a piac nagy része használja-e majd, hanem annak elemzése is, hogy a szabványfeltételek a terméknek csak egy részére vagy az egész termékre vonatkoznak-e (minél kevésbé kiterjedtek a szabványfeltételek, annál kevésbé valószínű, hogy általában véve a termékválaszték korlátozásához fognak vezetni). Továbbá azokban az esetekben, ahol a szabványfeltételek megállapítása hiányában nem lehetett volna egy bizonyos terméket kínálni, nem jelentkezne a 101. cikk (1) bekezdése szerinti semmilyen valószínű versenykorlátozó hatás. Ilyen forgatókönyv esetén a szabványfeltételek megállapítása inkább növeli, mintsem csökkenti a termékválasztékot.

529. Másodszor, a szabványfeltételek más okból még akkor is a fogyasztóval folytatott tranzakció meghatározó részét képezhetik, ha nem határozzák meg a végtermék tényleges körét. Jó példa erre az internetes vásárlás, ahol a fogyasztó bizalma alapvető fontosságú (például a biztonságos fizetési rendszerek használata, a termékek pontos leírása, a világos és átlátható árazási szabályok, a rugalmas visszavételi politika stb. területén). Mivel a fogyasztók számára nehéz ezek világos értékelése, általában a széles körben elterjedt gyakorlatokat részesítik előnyben, így a szabványfeltételek ezeknek az elemeknek a vonatkozásában *de facto* szabvánnyá válhatnak, amelynek a vállalkozásoknak meg kell felelniük a piaci értékesítéshez. Ezek a szabványfeltételek – bár nem rendelkeznek kötelező erővel – *de facto* szabványokká válnak, és a hatásuk nagyon közel áll a kötelező erővel bíró szabványokéhoz, így ennek megfelelően kell elemezni őket.
530. Amennyiben a szabványfeltételek alkalmazása kötelező erővel bír, értékelni kell azoknak a termékminőségre, a termékválasztékra és az innovációra gyakorolt hatását (különösen, ha a szabványfeltételek az egész piacon kötelező erővel rendelkeznek).
531. Ezen túlmenően, ha a (kötelező erejű vagy nem kötelező erejű) szabványfeltételek az árakkal kapcsolatos versenyre valószínűsíthetően negatív hatást gyakorló feltételeket tartalmaznak (például a nyújtandó árkedvezmények típusát meghatározó feltételek), a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó hatásúak.

8.4. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés

8.4.1. Hatékonyságnövekedések

532. A szabványfeltételek alkalmazása gazdasági előnyökkel járhat, például a fogyasztók könnyebben tudják összehasonlítani a kínált feltételeket, így könnyebbé válik adott esetben a szolgáltatóváltás is. A szabványfeltételek a tranzakciós költségek megtakarítása formájában hatékonyságnövekedéssel is járhatnak, és bizonyos ágazatokban (különösen ahol a szerződések összetett jogi szerkezetűek) megkönnyítik a piacra lépést. A szabványfeltételek a jogbiztonságot is növelhetik a szerződő felek számára. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.
533. Minél több versenytárs van a piacon, annál nagyobb a kínált feltételek összehasonlításának megkönnyítéséből eredő hatékonyságnövekedés.

8.4.2. Nélkülözhetetlenség

534. A szabványfeltételek által előidézhető hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek. Általában nem indokolt a szabványfeltételek kötelező erejűvé és kötelezővé tétele az iparág számára. Nem lehet kizárni azonban annak lehetőségét, hogy egyedi esetben a szabványfeltételek kötelező erejűvé tétele

nélkülözhetetlen legyen az e feltételek által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez.

8.4.3. *Haszon továbbadása a fogyasztóknak*

535. A versenykorlátozó hatások kockázata, valamint a hatékonyságnövekedés valószínűsége egyaránt a vállalkozások piaci részesedésével és a szabványfeltételek alkalmazásának mértékével arányosan növekszik. Így nem lehet meghatározni egy olyan általános „mentesítési szabályt”, amelyen belül nem áll fenn versenykorlátozó hatás kockázata, vagy amely esetén vélelmezhető, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozó hatást felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.
536. A szabványfeltételek által generált bizonyos hatékonyságnövekedések – mint például a kínálat jobb összehasonlíthatósága a piacon, a könnyebb szolgáltatóváltás és a jogbiztonság a szabványfeltételekben foglalt rendelkezéseket illetően – szükségszerűen előnyösek a fogyasztók számára. Az alacsony tranzakciós költségek és más hasonló lehetséges hatékonyságnövekedés tekintetében eseti alapon és a vonatkozó gazdasági összefüggésben szükséges elvégezni annak értékelését, hogy ezeket valószínűsíthetően továbbadják-e a fogyasztóknak.

8.4.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

537. Az iparág nagy része által alkalmazott szabványfeltételek *de facto* iparági szabványokat hozhatnak létre. Ebben az esetben a verseny megszüntethető, ha a harmadik feleket kizárják a szabványhoz való tényleges hozzáféréstől. Azonban ha a szabványfeltételek csak a termék vagy a szolgáltatás egy korlátozott részére vonatkoznak, nem valószínű, hogy megszűnik a verseny.

8.5. Példa

538. Végfelhasználókkal kötött szerződésekhez alkalmazott, kötelező erővel nem bíró és nyílt szabványfeltételek

1. példa

A helyzet: Egy villamosenergia-elosztókat tömörítő szakmai szövetség kötelező erővel nem bíró szabványfeltételeket fogad el a végfelhasználóknak történő villamosenergia-szolgáltatásról. A szabványfeltételek kialakítása átlátható és megkülönböztetésmentes módon történik. A szabványfeltételek olyan kérdésekre terjednek ki, mint a fogyasztási hely meghatározása, a csatlakozási pont elhelyezkedése és a csatlakozási feszültség, a szolgáltatás megbízhatósága, valamint a szerződő felek közötti elszámolás eljárása (például mi történik, ha a fogyasztó nem közli a szolgáltatóval a mérőeszközök állását). A szabványfeltételek nem terjednek ki az árakkal kapcsolatos kérdésekre, tehát nem tartalmaznak ajánlott árakat vagy az árakra vonatkozó más kikötéseket. Az ágazatban tevékenykedő vállalkozások belátásuk szerint szabadon alkalmazhatják a szabványfeltételeket. Az érintett piacon a végfelhasználókkal megkötött szerződések mintegy 80 %-a ezeken a szabványfeltételeken alapul.

Elemzés: Ezek a szabványfeltételek a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem versenykorlátozó hatásúak. Még ha iparági gyakorlattá váltak is, úgy tűnik, hogy nem járnak érzékelhető negatív hatással az árakra, a termékek minőségére vagy választékára.

539. A vállalkozások közötti szerződésekben használt szabványfeltételek

2. példa

A helyzet: Az egyik tagállamban építőipari vállalkozások kötelező erővel nem bíró, nyílt általános szerződési feltételekben állapodnak meg azzal a céllal, hogy a vállalkozó ezeket alkalmazza a megrendelő részére történő árajánlattétel során. Az építőiparra szabott általános szerződési feltételek mellett árajánlat-minta is szerepel. A két dokumentum együtt képezi az építési szerződést. A kikötések olyan területekre vonatkoznak, mint a szerződés létrehozása, a vállalkozó és a megrendelő általános kötelezettségei, a nem az árral kapcsolatos fizetési feltételek (például a vállalkozónak a fizetés elmaradása esetén a munka felfüggesztéséről való értesítési jogát részletező rendelkezés), a biztosítás, az időtartam, az átadás és a hibák, a felelősség korlátozása, a szerződés felmondása stb. Ezeket a szabványfeltételeket gyakran olyan vállalkozások között használják, amelyek közül az egyik az upstream, a másik a downstream piacon tevékenykedik.

Elemzés: Ezek a szabványfeltételek a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem versenykorlátozó hatásúak. Általában nem áll fenn a fogyasztó rendelkezésére álló választék jelentős korlátozása a végtermék – nevezetesen az építési szolgáltatás – tekintetében. Más versenykorlátozó hatás nem valószínű. Valójában a fenti kikötések nagy részét (például az átadás és a hibák, a szerződés felmondása stb.) gyakran jogszabály szabályozza.

540. A különböző vállalkozások termékeinek összehasonlítását megkönnyítő szabványfeltételek

3. példa

A helyzet: A biztosítási ágazat egy nemzeti szervezete lakásbiztosítási szerződésekre vonatkozó, nem kötelező erejű szabványos kötvényfeltételeket terjeszt. Ezek a feltételek nem foglalkoznak a biztosítási díjak szintjével, a fedezet mennyiségével vagy a biztosított által fizetendő önrésszel. Nem írnak elő átfogó biztosítási fedezetet, amely olyan kockázatokra is kiterjed, amelyeknek nagyszámú szerződő nincs egyidejűleg kitéve, és nem kötelezik a szerződőt arra, hogy különböző kockázatokra ugyanannál a biztosítónál kössön biztosítást. A legtöbb biztosító ugyan szabványos kötvényfeltételeket használ, de nem minden szerződésük tartalmazza ugyanazokat a feltételeket – mivel azokat az ügyfelek egyéni igényeihez igazítják –, ezért a fogyasztóknak kínált biztosítási termékek ténylegesen nem szabványosítottak. A szabványos kötvényfeltételek lehetővé teszik a fogyasztók és a fogyasztói szervezetek számára a különböző biztosítók által kínált kötvények összehasonlítását. A szabványos kötvényfeltételek megállapításának folyamatában egy fogyasztói szervezet is részt vesz. Ezek a feltételek megkülönböztetésmentes alapon az új piacra lépők számára is hozzáférhetők.

Elemzés: E szabványos kötvényfeltételek a végső biztosítási termék összetételére vonatkoznak. Ha a piaci körülmények és egyéb tényezők azt mutatják, hogy fennállhat annak a kockázata, hogy az e szabványos kötvényfeltételek biztosítók általi alkalmazásának eredményeként korlátozott lesz a termékválaszték, az ilyen lehetséges korlátozást valószínűleg felülmúlnák az olyan hatékonyságnövekedések, mint a biztosítók által ajánlott feltételek összehasonlításának megkönnyítése a fogyasztók számára. Ezen összehasonlítások viszont megkönnyítik a biztosítók közötti váltást, és így fokozzák a versenyt. Továbbá a szolgáltatóváltás és a versenytársak piacra lépése előnyt jelent a fogyasztók számára. A fogyasztók számára nem automatikusan előnyös hatékonyságnövekedések fogyasztók számára történő továbbadásának valószínűségét bizonyos esetekben növelheti az a tény, hogy a fogyasztói szervezet részt vett a folyamatban. A szabványos kötvényfeltételek

valószínűleg csökkentik a tranzakciós költségeket, és megkönnyítik a biztosítók eltérő földrajzi és/vagy termékpiacokra lépését. Emellett úgy tűnik, a korlátozások nem haladják meg az azonosított hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket, és nem szüntetik meg a versenyt. Következésképpen valószínűleg teljesülnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelmények.

9. FENNTARTHATÓSÁGI MEGÁLLAPODÁSOK

9.1. Bevezetés

541. Ez a fejezet a versenytársak közötti olyan megállapodások értékelésére összpontosít, amelyek egy vagy több fenntarthatósági célkitűzést követnek (a továbbiakban: fenntarthatósági megállapodások).
542. A fenntartható fejlődés az Európai Unióról szóló szerződés egyik alapelve és az uniós politikák egyik kiemelt célkitűzése³⁰⁹. A Bizottság elkötelezte magát az Egyesült Nemzetek fenntartható fejlődési céljainak megvalósítása mellett³¹⁰. E kötelezettségvállalással összhangban az európai zöld megállapodás olyan növekedési stratégiát határoz meg, amely az EU-t olyan igazságos és virágzó társadalommá kívánja alakítani, amely modern, erőforrás-hatékony és versenyképes gazdasággal rendelkezik, ahol 2050-re megszűnik a nettó üvegházhatásúgáz-kibocsátás, és ahol a gazdaság növekedése nem erőforrásfüggő³¹¹.
543. A fenntartható fejlődés általában véve azt jelenti, hogy a társadalom anélkül képes elfogyasztani és felhasználni a ma rendelkezésre álló erőforrásokat, hogy veszélyeztetné a jövő nemzedékeinek azon képességét, hogy kielégítsék saját szükségleteiket. Olyan tevékenységeket foglal magában, amelyek támogatják a gazdasági, környezeti és társadalmi (többek között a munkavállalói és az emberi jogi) fejlődést³¹². A fenntarthatósági célkitűzés fogalma ezért magában foglalja többek között, de nem kizárólag az éghajlatváltozás kezelését (például az üvegházhatásúgáz-kibocsátás csökkentése révén), a szennyezés csökkentését, a természeti erőforrások felhasználásának korlátozását, az emberi jogok tiszteletben tartását, a reziliens infrastruktúra és az innováció előmozdítását, az élelmiszer-pazarlás csökkentését, az egészséges és tápláló élelmiszerekre való áttérés megkönnyítését, az állatjólét biztosítását stb.³¹³.

³⁰⁹ Az EUSZ 3. cikke.

³¹⁰ Az ENSZ valamennyi tagállama által 2015-ben elfogadott, a 2030-ig tartó időszakra vonatkozó fenntartható fejlődési menetrend.

³¹¹ A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, az Európai Tanácsnak, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának: Az európai zöld megállapodás, COM(2019) 640 final.

³¹² Lásd például a Közgyűlés által 2012. július 27-én elfogadott 66/288. sz. ENSZ-határozatot.

³¹³ Az ENSZ 2030-ig tartó időszakra vonatkozó fenntartható fejlődési menetrendje 17 fenntartható fejlődési célt határoz meg (többek között a 7. célt: a megfizethető, megbízható, fenntartható és modern energiához való hozzáférés biztosítása; a 9. célt: rugalmas infrastruktúra kiépítése, az inkluzív és fenntartható iparosodás előmozdítása és az innováció ösztönzése; a 13. cél: azonnali cselekvés az éghajlatváltozás és annak hatásai elhárítására); és 169 célkitűzést (többek között például a 9.1. célkitűzést: a gazdasági fejlődés és az emberi jólét támogatására minőségi, megbízható, fenntartható és reziliens infrastruktúra kiépítése, beleértve a regionális és a határon átnyúló infrastruktúrát is, arra összpontosítva, hogy az megfizethető és egyenlő eséllyel hozzáférhető legyen mindenki számára; és a 13.1. célkitűzést: az éghajlatváltozáshoz kapcsolódó veszélyekkel és természeti katasztrófákkal szembeni reziliencia és alkalmazkodóképesség megerősítése minden országban).

544. A versenyjog érvényesítése a tényleges verseny biztosításával járul hozzá a fenntartható fejlődéshez, mivel a tényleges verseny ösztönzi az innovációt, javítja a termékek minőségét és növeli választékukat, biztosítja az erőforrások hatékony elosztását, csökkenti a termelési költségeket, és ezáltal hozzájárul a fogyasztók jólétéhez.
545. A fenntartható fejlődéssel kapcsolatos egyik aggály azonban az, hogy az egyes termelési és fogyasztási döntések negatív hatásokkal („negatív externáliákkal”) járhatnak, például a környezetre, amelyeket az őket okozó gazdasági szereplők vagy fogyasztók nem vesznek kellőképpen figyelembe. Az ilyen piaci hiányosságok kollektív fellépésekkel enyhíthetők vagy orvosolhatók, például közpolitikákkal, ágazatspecifikus szabályozásokkal vagy a fenntartható termelést vagy fogyasztást előmozdító, vállalkozások közötti együttműködési megállapodásokkal.
546. Amennyiben a piaci hiányosságokat megfelelő szabályozás, például kötelező uniós környezetszennyezési előírások, árképzési mechanizmusok, például az uniós kibocsátáskereskedelmi rendszer (a továbbiakban: ETS) és adók révén kezelik, szükségtelen lehet a vállalkozások részéről további intézkedések meghozatala, például együttműködési megállapodások révén. Együttműködési megállapodásokra lehet azonban szükség, ha vannak olyan fennmaradó piaci hiányosságok, amelyeket a közpolitikák és a szabályozások nem kezelnek teljes mértékben.
547. Fenntarthatósági célkitűzések különböző típusú együttműködési megállapodásokkal érhetők el, beleértve az ezen iránymutatás előző fejezeteiben tárgyalt megállapodásokat is. A fenntarthatósági célkitűzésekre törekvő megállapodások nem jelentik az együttműködési megállapodásoknak egy másik típusát. Az ebben az iránymutatásban használt „fenntarthatósági megállapodás” kifejezés általában minden olyan horizontális együttműködési megállapodásra utal az együttműködés formájától függetlenül, amely valóban egy vagy több fenntarthatósági célkitűzést követ. Amennyiben egy fenntarthatósági megállapodás az ezen iránymutatás bármely előző fejezetében leírt együttműködési típust érinti, értékelésére az említett fejezetekben meghatározott elvek és megfontolások alapján kerül sor, figyelembe véve az elérni kívánt konkrét fenntarthatósági célkitűzést.
548. A fenntarthatósági megállapodások csak akkor vetnek fel a 101. cikk (1) bekezdése szerinti versenyjogi aggályokat, ha versenykorlátozó céljuk miatt súlyos versenykorlátozással járnak, vagy a 101. cikk (1) bekezdésével ellentétes érzékelhető negatív hatást gyakorolnak a versenyre. Amennyiben a fenntarthatósági megállapodások sértik a 101. cikk (1) bekezdését, a 101. cikk (3) bekezdése alapján akkor is indokolhatók, ha az említett rendelkezésben foglalt négy feltétel teljesül. Az e feltételek értékelésére vonatkozó részletes iránymutatást a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló bizottsági iránymutatás³¹⁴ tartalmazza. A versenykorlátozó megállapodások nem mentesülhetnek a 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom alól pusztán azon alapon, hogy szükségesek valamely fenntarthatósági célkitűzés megvalósításához³¹⁵. Azok a korlátozások azonban,

³¹⁴ A Bizottság iránymutatása a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról (a továbbiakban: a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás) (HL C 101., 2004.4.27., 97. o.).

³¹⁵ A Szerződés kifejezetten csak a Szerződés 106. cikkének (2) bekezdése szerinti általános gazdasági érdekű szolgáltatás, valamint a Szerződés 42. cikke értelmében a közös agrárpolitika célkitűzéseinek megvalósítása céljából ír elő kivételeket a versenyszabályok alkalmazása alól. Lásd még azokat az ügyeket, amelyekben a Bíróság elismerte, hogy az egyes szakmák által követett jogszerű célokhoz szorosan kapcsolódó korlátozások kikerülhetnek a 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom alól, ha az

amelyek a 101. cikk (1) bekezdésének megfelelő fenntarthatósági megállapodáshoz képest járulékos jellegűek, szintén nem tartoznak az említett rendelkezés hatálya alá³¹⁶.

549. Ez a fejezet további iránymutatást nyújt e feltételek értékeléséhez, különösen annak tisztázásával, hogy a fenntarthatósági előnyök mikor vehetők figyelembe minőségi vagy mennyiségi hatékonyságnövekedésként a 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelés során.
550. Ez a fejezet a következőképpen épül fel: a 9.2. szakasz példákat sorol fel olyan fenntarthatósági megállapodásokra, amelyek valószínűleg nem vetnek fel versenyjogi aggályokat, mivel nem versenykorlátozó célúak, és nem gyakorolnak érzékelhető hatást a versenyre, így nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá; a 9.3. szakasz iránymutatást nyújt a fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelésének konkrét szempontjairól, és a fenntarthatósági előírásokat meghatározó legjellemzőbb fenntarthatósági megállapodásokra összpontosít. A 9.4. szakasz a fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelésének konkrét szempontjaira összpontosít. A 9.5. szakasz a hatóságok fenntarthatósági megállapodások megkötésébe való bevonásának következményeit tárgyalja. Végül a 9.7. szakasz a fenntarthatósági megállapodások elméleti példáinak értékelését tartalmazza.

9.2. Olyan fenntarthatósági megállapodások, amelyek nem vetnek fel versenyjogi aggályokat

551. A versenytársak közötti fenntarthatósági megállapodások közül nem mindegyik tartozik a 101. cikk hatálya alá. Amennyiben az ilyen megállapodások nem befolyásolják a verseny olyan paramétereit, mint az ár, a mennyiség, a minőség, a választék vagy az innováció, nem kelhetnek versenyjogi aggályokat. Az alábbi példák szemléltető jellegűek és nem kimerítőek.
552. Először is, azok a megállapodások, amelyek nem a versenytársak gazdasági tevékenységére, hanem belső vállalati magatartására vonatkoznak, általában nem tartoznak a 101. cikk hatálya alá. A versenytársak törekedhetnek az iparág azon általános hírnevének növelésére, miszerint az iparág környezetvédelmi szempontból felelősségteljes, és e célból megállapodhatnak például az egyszer használatos műanyagok vállalati helyiségekben való eltávolítására irányuló intézkedésekről, arról, hogy az épületekben ne lépjenek túl meghatározott szobahőmérsékletet, vagy hogy korlátozzák a nyomtatott anyagok napi számát.
553. Másodszor, a fenntartható értékláncokkal rendelkező, fenntartható gyártási eljárásokat alkalmazó és fenntartható inputokat biztosító beszállítókra, illetve a termékeket fenntartható módon értékesítő forgalmazókra vonatkozó információkat tartalmazó adatbázis létrehozásáról szóló megállapodások általában nem vetnek fel a 101. cikk szerinti versenyjogi aggályokat, ha nem követelik meg a felektől, hogy e beszállítóktól vásároljanak vagy e forgalmazóknak értékesítsenek.
554. Harmadszor, a versenytársak közötti olyan megállapodások, amelyek az egész ágazatra kiterjedő figyelemfelkeltő kampányok vagy a fogyasztók fogyasztásuk

ebből következő versenykorlátozó hatások e célok megvalósításának velejárói (lásd: a Bíróság 2002. február 19-i ítélete, Wouters és társai, C-309/99, EU:C:2002:98; a Bíróság 2006. július 16-i ítélete, Meca-Medina és Majcen kontra Bizottság, C-519/04 P, EU:C:2006:492).

³¹⁶

Lásd az 1.2.6. szakaszt.

környezeti lábnyomával kapcsolatos tudatosságát növelő kampányok szervezésére vonatkoznak, anélkül, hogy az ilyen kampányok bizonyos termékek közös reklámozását jelentenék, szintén nem alkalmasak arra, hogy a 101. cikk értelmében versenyjogi aggályokat ébresszenek.

9.3. A fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelése

9.3.1. Általános elvek

555. Amennyiben a fenntarthatósági megállapodások egy vagy több versenyparamétert érintenek, előfordulhat, hogy a 101. cikk (1) bekezdése szerint kell értékelni őket.
556. Azokat a fenntarthatósági megállapodásokat, amelyek megfelelnek az ezen iránymutatás előző fejezeteiben tárgyalt együttműködés-megállapodás-típusok egyikének, a 101. cikk (1) bekezdése alapján, az említett fejezetekben leírtak szerint kell értékelni. Például az energiafogyasztást csökkentő gyártási technológia közös fejlesztésére vonatkozó, versenytársak közötti megállapodást a 2. fejezetben (K+F megállapodások) meghatározott elvek szerint kell értékelni. A gyártási eljárás környezeti lábnyomának csökkentése érdekében az infrastruktúra megosztására vonatkozó megállapodást a 3. fejezetben (Gyártási megállapodások) meghatározott elvek alapján kell értékelni.
557. A 4. fejezetben (Beszerzési megállapodások) meghatározott elvekkel összhangban kell értékelni a versenytársak közötti olyan megállapodást, amelynek értelmében a gyártásukhoz szükséges inputként korlátozott környezeti lábnyomú termékeket közösen szereznek be, vagy csak bizonyos fenntarthatósági elveket tiszteletben tartó beszállítóktól vásárolnak³¹⁷.
558. Hasonlóképpen, a K+F vagy szakosítási megállapodások formáját öltő fenntarthatósági megállapodások a vonatkozó csoportmentességi rendeletek hatálya alá is tartoznak, amennyiben az említett rendeletekben meghatározott mentességi feltételek teljesülnek.
559. Az a tény, hogy egy megállapodás valóban fenntarthatósági célt követ, figyelembe vehető annak meghatározásakor, hogy a szóban forgó korlátozás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó célúnak vagy versenykorlátozó hatásúnak minősül-e³¹⁸.
560. E tekintetben, amikor a felek azt állítják, hogy egy olyan megállapodás, amely láthatóan az árak rögzítésére, a piac vagy a vevőkör felosztására, a kibocsátás vagy az innováció korlátozására irányul, valójában fenntarthatósági célkitűzést követ, elő kell terjeszteniük minden olyan tényt és bizonyítékot, amely igazolja, hogy a megállapodás valóban ezt a célt szolgálja, és azt nem versenykorlátozó cél leplezésére használják. Ha a bizonyítékok lehetővé teszik annak megállapítását, hogy a megállapodás valóban valódi fenntarthatósági célkitűzést követ, a versenyre gyakorolt hatásait kell értékelni³¹⁹.

³¹⁷ Lásd a 4.2.3.2. szakaszt.

³¹⁸ Annak értékelése érdekében, hogy valamely vállalkozások közötti megállapodás elegendő károssági fokot mutat-e ahhoz, hogy a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett „cél általi” versenykorlátozásnak kelljen tekinteni, e megállapodás rendelkezéseinek tartalmát és az általa elérni kívánt célkitűzéseket, valamint azt a gazdasági és jogi hátteret kell megvizsgálni, amelybe a megállapodás illeszkedik. Lásd: a Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, CB kontra Bizottság, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 53. pont.

³¹⁹ Főszabály szerint a fenntarthatósági célkitűzés megvalósítását igazoló bizonyítékoknak el kell oszlatniuk a megállapodás versenyellenes célját illető észszerű kétséget. A fenntarthatósági célkitűzés

9.3.2. Fenntarthatósági szabványosítási megállapodások

9.3.2.1. Fogalommeghatározás és jellemzők

561. A fenntartható fejlődéshez való hozzájárulás érdekében a versenytársak megállapodhatnak a nem fenntartható termékek (pl. fosszilis tüzelőanyagok, köztük az olaj és a szén, a műanyagok) és folyamatok (pl. fáklyázás) fokozatos megszüntetésében, kivonásában vagy egyes esetekben fenntartható termékekkel való helyettesítésében. Előfordulhat, hogy a versenytársak meg akarnak állapodni a csomagolóanyagok harmonizálásáról az újrafeldolgozás megkönnyítése érdekében, illetve a csomagolás méretének (és ezáltal a termék tartalmának) összehangolásáról, hogy csökkentsék a hulladékot. Előfordulhat, hogy a versenytársak abban kívánnak megállapodni, hogy csak akkor vásárolnak termelési inputokat, ha a beszerzett termékeket fenntartható módon gyártják. Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a versenytársak meg akarnak állapodni bizonyos, az állatok jólétét javító feltételekről (pl. elfogadott előírások az állatok számára több hely biztosítása érdekében). E célból a versenytársak megállapodhatnak abban, hogy bizonyos fenntarthatósági előírásokat fogadnak el és tartanak be. E fejezet az ilyen megállapodásokra „fenntarthatósági szabványosítási megállapodásokként” vagy „fenntarthatósági előírásokként” hivatkozik.
562. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások meghatározzák azokat a követelményeket, amelyeknek a termelőknek, a kereskedőknek, a gyártóknak, a kiskereskedőknek vagy a szolgáltatóknak adott esetben meg kell felelniük a fenntarthatósági mérőszámok (például a gyártás környezeti hatásai) valószínűsíthetően széles skálájához viszonyítva³²⁰. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások általában az ilyen fenntarthatósági mérőszámokra vonatkozó szabályokat, iránymutatásokat vagy jellemzőket írnak elő a termékekre és a termelési módszerekre, és néha fenntarthatósági rendszerekként hivatkoznak rájuk. Ezek gyakran magánkezdemenyvezések, és a vállalkozások által egyoldalúan meghatározott magatartási kódexektől a civil társadalmi szervezetek által vezérelt szabványokig és a több érdekelt felet tömörítő kezdeményezésekig terjedhetnek, amelyek a teljes értéklánc vállalkozásait bevonják³²¹. Ez az iránymutatás csak azokra a fenntarthatósági előírásokra terjed ki, amelyeket versenytársak dolgoztak ki, vagy amelyekben versenytársak vesznek részt, ideértve a tanúsító vagy minőségi védjegyeket is.
563. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások hasonlóak a 7. fejezetben tárgyalt szabványosítási megállapodásokhoz. Ugyanakkor olyan jellemzőkkel is rendelkeznek, amelyek atipikusak vagy kevésbé hangsúlyosak az említett szabványosítási megállapodásokban.
564. Először is, egy fenntarthatósági előírás elfogadása gyakran ahhoz vezethet, hogy a bizonyos minimumkövetelményeknek megfelelő termékek esetében zöld címkét, logót vagy márkanévet hoznak létre. Az ilyen címke, logó vagy márkanév használata elvben kötelezi az alkalmazókat az előírás betartására. Ezek a vállalkozások

megvalósítása azonban nem lehet bizonytalan. Lásd analógia útján: a Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 107–108. pont.

³²⁰ Lásd például az ENSZ fenntarthatósági előírásokkal foglalkozó fórumát, <https://unfss.org/home/objective-of-unfss>

³²¹ Lásd például: ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferencia, Framework for the voluntary Sustainability Standards (VSS) Assessment Toolkit, https://unctad.org/system/files/official-document/ditctabinf2020d5_en.pdf

mindaddig használhatják a címkét/logó/márkanévet, amíg megfelelnek a fenntarthatósági feltételeknek, és elveszítik a címke/logó/márkanév használatának jogát, ha már nem felelnek meg ezeknek a követelményeknek.

565. Másodszor, a fenntarthatósági előírásokhoz való csatlakozásnak és az azoknak való megfelelésnek a költsége magas lehet, különösen akkor, ha a fenntarthatósági előírásnak való megfeleléshez a meglévő termelési vagy kereskedelmi folyamatok megváltoztatására van szükség. Ezért egy fenntarthatósági előírás betartása a termelési vagy forgalmazási költségek növekedéséhez, és következésképpen a felek által értékesített termékek árának emelkedéséhez vezethet.
566. Harmadszor, a műszaki szabványoktól eltérően, amelyek biztosítják az interoperabilitást, és ösztönzik a különböző vállalkozások technológiai közötti versenyt a szabványkidolgozási folyamatban, a technológiák interoperabilitásának és kompatibilitásának kérdései általában irrelevánsak a fenntarthatósági előírások szempontjából.
567. Negyedszer, számos fenntarthatósági előírás folyamat-, irányítás- vagy teljesítményalapú. Ez azt jelenti, hogy sok műszaki szabvánnyal ellentétben a fenntarthatósági előírások gyakran úgy írnak elő egy elérendő célt, hogy nem szabják meg a konkrét technológiákat vagy gyártási módszereket. A fenntarthatósági előírásokat elfogadók kötelezettséget vállalhatnak a cél elérésére, de továbbra is szabadon dönthetnek arról, hogy egy adott technológiát vagy gyártási eljárást alkalmaznak-e a cél elérése érdekében.

9.3.2.2. Főbb versenyjogi aggályok

568. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások gyakran pozitív hatást gyakorolnak a versenyre. Hozzájárulnak a fenntartható fejlődéshez, és ezáltal lehetővé tehetik új termékek fejlesztését vagy új piacok kialakulását, javíthatják a termék minőségét, illetve az ellátási vagy forgalmazási feltételeket. A fenntarthatósági előírások különösen azáltal, hogy tájékoztatást nyújtanak a fenntarthatósági kérdésekről (pl. címkék révén), lehetővé teszik a fogyasztók számára, hogy megalapozott vásárlási döntéseket hozzanak, és ezáltal szerepet játszanak a fenntartható termékek piacának kialakulásában. Végezetül, a fenntarthatósági előírások egyenlő versenyfeltételeket biztosíthatnak a különböző szabályozási követelmények hatálya alá tartozó gyártók között.
569. Bizonyos körülmények között azonban a fenntarthatósági előírások korlátozhatják is a versenyt. Ez három fő módon fordulhat elő: az árak összehangolásával, a piac alternatív szabványok előtti lezárásával, valamint bizonyos versenytársak kizárásával vagy hátrányos megkülönböztetésével³²².

9.3.2.3. Versenykorlátozó cél

570. Az olyan fenntarthatósági előírások, amelyek ténylegesen nem követnek fenntarthatósági célkitűzést, hanem az árak rögzítését, a piac vagy a vevőkör felosztását, a kibocsátás korlátozását, vagy a minőség vagy az innováció korlátozását leplezik el, versenykorlátozó célúak.
571. Különösen a versenytársak közötti, arra vonatkozó megállapodás, hogy a fenntarthatósági előírás elfogadásából eredő megnövekedett költségeket hogyan kell a vevőik felé magasabb eladási árakká átalakítani, versenykorlátozó célú.

³²²

Lásd a 467–470. pontot.

Hasonlóképpen, versenykorlátozó célú a fenntarthatósági előírásban részes felek közötti olyan megállapodás, amely szerint nyomást gyakorolnak harmadik felekre, hogy tartózkodjanak a fenntarthatósági előírásnak meg nem felelő termékek forgalmazásától.

9.3.2.4. Versenykorlátozó hatás

a) Puha mentesítési szabály

572. Amennyiben egy megállapodás nem minősül versenykorlátozó célúnak, csak akkor sértheti a 101. cikk (1) bekezdését, ha érzékelhető negatív hatást gyakorol a versenyre. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások azonban valószínűleg nem gyakorolnak érzékelhető negatív hatást a versenyre, és nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha a következő feltételek együttesen teljesülnek:

*Először is, a fenntarthatósági előírás kidolgozásának eljárása átlátható, és valamennyi érdekelt versenytárs részt vehet az előírás kiválasztásához vezető folyamatban*³²³.

*Másodszor, a fenntarthatósági előírás nem róhatja – sem közvetlenül, sem közvetve – az előírásban részt venni nem kívánó vállalkozásokra az előírásnak való megfelelés kötelezettségét*³²⁴.

Harmadszor, a részt vevő vállalkozásoknak meg kell hagyni a szabadságát, hogy a megállapodás többi felével együtt elfogadottnál szigorúbb fenntarthatósági előírást fogadjanak el a maguk számára (pl. dönthetnek úgy, hogy az előírásban megkövetelnél fenntarthatóbb összetevőket használnak végtermékükben).

Negyedszer, a fenntarthatósági előírás részes felei nem cserélhetnek ki olyan bizalmas üzleti adatokat, amelyek nem szükségesek az előírás kidolgozásához, elfogadásához vagy módosításához.

Ötödször, tényleges és megkülönböztetésmentes hozzáférést kell biztosítani a szabványosítási eljárás eredményéhez. Ennek magában kell foglalnia a szabványkidolgozási folyamatban részt nem vevő vállalkozások számára a jóváhagyott címke megszerzésére vagy az előírás későbbi elfogadására vonatkozó követelményekhez és feltételekhez való tényleges és megkülönböztetésmentes hozzáférést.

*Hatodszor, a fenntarthatósági előírás nem vezethet jelentős áremelkedéshez vagy a piacon elérhető termékek választékának jelentős csökkenéséhez*³²⁵.

Hetedszer, mechanizmust vagy nyomonkövetési rendszert kell létrehozni annak biztosítására, hogy a fenntarthatósági előírást elfogadó vállalkozások valóban megfeleljenek az előírás követelményeinek.

³²³ Lásd a 479. pontot.

³²⁴ Más szóval az ágazatban működő azon vállalkozásoknak, amelyek nem kívánnak megfelelni az előírásnak, meg kell hagyni a szabadságát, és nem szabad akadályozni őket abban, hogy továbbra is olyan termékekkel lássák el a piacot és a fogyasztókat, amelyek megfelelnek a jogi követelményeknek, de nem felelnek meg az új fenntarthatósági előírás által létrehozott további követelményeknek.

³²⁵ A versenypolitika a verseny korlátozásából eredő áremelkedésekkel foglalkozik, nem pedig olyan áremelésekkel, amelyek csupán a termékek minőségének javulását tükrözik. A gyakorlatban azonban nagyon nehéz megkülönböztetni a kizárólag a minőség javulásából eredő áremeléseket azokról az áremelésektől, amelyek a verseny korlátozásának is betudhatók. Ezért amennyiben az áremelkedés vagy a minőségcsökkenés jelentős, a megállapodás hatásait értékelni kell.

573. Ezek a feltételek biztosítják, hogy a fenntarthatósági előírás ne zárja ki az innovatív alternatív szabványokat, ne zárjon ki más vállalkozásokat, illetve ne alkalmazzon hátrányos megkülönböztetést velük szemben, és biztosítsa az előíráshoz való tényleges hozzáférést. A szükségtelen bizalmas üzleti adatok cseréjének tilalmára vonatkozó feltétel biztosítja, hogy a szabványalkotási eljárást ne használják az összejátszás elősegítésére vagy a felek közötti verseny korlátozására. Amint arra a fenti 565. pont rámutat, a fenntarthatósági előírások gyakran áremelkedéshez vezethetnek. Ha azonban az előírást a piac jelentős részét képviselő vállalkozások elfogadják, jelentős méretgazdaságosság érhető el, lehetővé téve a vállalkozások számára, hogy fenntartsák a korábbi árszintet, vagy csak jelentéktelen áremelést alkalmazzanak.
574. E feltételek közül egy vagy több be nem tartása alapján nem vélelmezhető, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt. Ha azonban e feltételek némelyike nem teljesül, különösen azt kell megvizsgálni, hogy a megállapodás valószínűleg vagy ténylegesen érzékelhető negatív hatást gyakorol-e a versenyre, és ha igen, milyen mértékben. A szabványosítási törekvések különféle modelljei ismertek, és a vállalkozások továbbra is teljesen szabadon vezethetnek be olyan szabályokat és eljárásokat, amelyek nem sértik a verseny szabályait, ugyanakkor eltérnek a fenti 572. pontban leírtaktól.

b) A megállapodás hatásai értékelésének szükségessége

575. A fenntarthatósági előírás hatásainak értékeléséhez figyelembe kell venni az előíráson alapuló áruk vagy szolgáltatások piaci részesedését. Előfordulhat, hogy a fenntarthatósági előírásoknak nincs érzékelhető versenyellenes hatása, mivel elegendő verseny áll fenn az alternatív fenntarthatósági címkék/előírások és/vagy a hagyományos módon (azaz a címkéken/előírásokon kívül) előállított és forgalmazott termékek révén. Előfordulhat, hogy a szóban forgó megállapodás piaci lefedettsége nem elegendő ahhoz, hogy érzékelhető mértékben torzítsa a versenyt az alternatív címkék és/vagy a hagyományos módon előállított és forgalmazott termékek által támasztott tényleges verseny miatt. Még ha a megállapodás piaci lefedettsége jelentős is, a potenciális verseny fékező hatása továbbra is elegendő lehet, különösen azokban az esetekben, amikor a fenntarthatósági megállapodás címke létrehozására korlátozódik, és a részt vevő vállalkozások szabadon működhetnek a címkén kívül is. Ebben az esetben a fogyasztók választhatnak, hogy a címkével ellátott termékeket vagy adott esetben ugyanazon vállalkozások által előállított olyan termékeket vásárolnak, amelyek nem felelnek meg a címkének, és ezért a verseny valószínűleg nem korlátozott³²⁶. Azokban az esetekben, amikor a szabványosítási megállapodás valószínűsíthetően az ár jelentős emelkedéséhez vagy a kibocsátás, a termékválaszték, a minőség vagy az innováció csökkenéséhez vezet, a megállapodásban részes felek törekedhetnek a 101. cikk (3) bekezdésére való hivatkozásra.

³²⁶ A nem versenykorlátozó célú, versenytársak közötti megállapodások is részesülhetnek a *de minimis* közleményben meghatározott mentesítési szabályok kedvezményében, amennyiben a megállapodás versenytársak között jön létre, feltéve, hogy a megállapodásban részes felek együttes piaci részesedése a megállapodás által érintett egyik piacon sem haladja meg a 10 %-ot. Lásd: a Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (1) bekezdése szerint a versenyt érzékelhetően nem korlátozó, csekély jelentőségű (*de minimis*) megállapodásokról (HL C 291., 2014.8.30., 13. o.).

9.4. A fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése

576. Bármely, a 101. cikk (1) bekezdését sértő fenntarthatósági megállapodás mentesíthető a 101. cikk (3) bekezdése alapján, ha a megállapodásban részes felek bizonyítják, hogy az említett rendelkezésben foglalt négy kumulatív feltétel teljesül.

9.4.1. Hatékonyságnövekedés

577. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt első feltétel előírja, hogy a szóban forgó megállapodásnak hozzá kell járulnia az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődéshez. E feltétel lényegében azt követeli meg, hogy a megállapodásnak hozzá kell járulnia a tágon értelmezett objektív hatékonyságnövekedéshez, amely nemcsak a termelési és forgalmazási költségek csökkentését foglalja magában, hanem a termékválaszték és -minőség növekedését, a termelési vagy forgalmazási folyamatok javulását, valamint az innováció fokozását is³²⁷. Ezért e feltétel lehetővé teszi, hogy a bizonyos összetevők, technológiák és gyártási eljárások használatából származó fenntarthatósági előnyök széles körét vegyék figyelembe hatékonyságnövekedésként.

578. A fenntarthatósági megállapodások olyan hatékonyságnövekedésekhez vezethetnek például, mint a tisztább termelési vagy forgalmazási technológiák alkalmazása, kevesebb szennyezés, a jobb termelési és forgalmazási feltételek, a reziliensebb infrastruktúra vagy ellátási láncok, a jobb minőségű termékek stb. Ezenkívül segítségükkel elkerülhetők az ellátási lánc zavarai, csökkenthető a fenntartható termékek piacra juttatásához szükséges idő, és a termékek összehasonlításának megkönnyítésével hozzájárulhatnak a fogyasztók választási lehetőségeinek javításához. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.

579. Ezeket a hatékonyságnövekedéseket alá kell támasztani, és azokat nem lehet egyszerűen feltételezni³²⁸. Emellett objektívnek, konkrétan és ellenőrizhetőnek kell lenniük. Ha például az állítólagos hatékonyságnövekedés továbbfejlesztett termékben áll, a feleknek be kell mutatniuk a termékfejlesztés pontos jellemzőit. Ha az állítólagos előny például a vízszennyezés csökkenése, a feleknek ismertetniük kell, hogy a megállapodás pontosan hogyan járul hozzá a vízszennyezés csökkenéséhez, és becslést kell adniuk az állítólagos előny mértékéről³²⁹.

9.4.2. Nélkülözhetetlenség

580. Ezen iránymutatás alkalmazásában helyénvaló a 101. cikk (3) bekezdése szerinti harmadik feltétellel, azaz a nélkülözhetetlenség feltételével a második feltétel, azaz a méltányos fogyasztói részesedés feltétele előtt foglalkozni. Ennek az az oka, hogy a méltányos fogyasztói részesedés elemzése nem terjedhet ki az olyan korlátozások hatásaira, amelyek nem felelnek meg a nélkülözhetetlenségi feltételnek, és amelyeket ezért a 101. cikk tilt³³⁰.

581. A 101. cikk (3) bekezdésének harmadik feltétele szerint a korlátozó megállapodás nem írhat elő olyan korlátozásokat, amelyek nem nélkülözhetetlenek a megállapodás

³²⁷ Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 48–72. pontját is.

³²⁸ Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 50–58. pontját is.

³²⁹ Lásd például: a Bizottság (EU) 2021/2279 ajánlása (2021. december 15.) a környezeti lábnyom meghatározására szolgáló módszereknek a termékek és a szervezetek életciklus-alapú környezeti teljesítményének mérésére és ismertetésére szolgáló alkalmazásáról (HL L 471., 2021.12.30., 1. o.).

³³⁰ Lásd különösen a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 39. pontját.

által biztosított előnyök eléréséhez. E feltétel teljesítéséhez a megállapodásban részes feleknek bizonyítaniuk kell, hogy megállapodásuk és az azzal járó minden egyes versenykorlátozás észszerűen szükséges az állítólagos fenntarthatósági előnyök megvalósulásához, és hogy nincs más gazdaságilag megvalósítható és kevésbé korlátozó eszköz azok elérésére³³¹.

582. Elvben minden vállalkozásnak magának kellene eldöntenie, hogy hogyan érheti el a fenntarthatóságból származó előnyöket, és amennyiben a fogyasztók értékelik ezeket az előnyöket, a piac jutalmazná a jó döntéseket, és büntetné a rossz döntéseket. A fenntartható termékek iránti kereslet esetén az együttműködési megállapodások nem nélkülözhetetlenek maguknak a fenntarthatósági előnyöknek az eléréséhez. Ugyanakkor nélkülözhetetlenek lehetnek a fenntarthatósági cél költséghatékonyabb eléréséhez is.
583. A közpolitikák és a szabályozások gyakran foglalkoznak a negatív externáliákkal. Ezt jellemzően olyan szabályok előírásával kívánják elérni, amelyek kollektív fellépést írnak elő, és olyan hatékony piaci eredményeket biztosítanak, amelyek figyelembe veszik az egyéni fellépések fenntarthatósági vonzatait³³². Ezért amennyiben az uniós vagy nemzeti jog előírja a vállalkozások számára, hogy tegyenek eleget konkrét fenntarthatósági céloknak, az együttműködési megállapodások és az azokkal járó korlátozások nem tekinthetők nélkülözhetetlenek a cél eléréséhez. Ennek az az oka, hogy a jogalkotó már úgy határozott, hogy a célt minden egyes vállalkozásnak önállóan el kell érnie³³³. Ilyen körülmények között az együttműködési megállapodások csak a cél költséghatékonyabb eléréséhez lehetnek nélkülözhetetlenek.
584. Előfordulhatnak más olyan esetek is, amikor a piaci hiányosságok miatt a fenntarthatósági előnyök nem érhetők el, ha azokat a piaci erők szabad kölcsönhatására hagyják, vagy a vállalkozások együttműködésével költséghatékonyabb módon érhetők el. Például fenntarthatósági megállapodásra lehet szükség ahhoz, hogy elkerülhető legyen a fenntartható termék promóciójához és a fogyasztók képzéséhez szükséges beruházásokkal kapcsolatos potyázás (az úgynevezett „elsőként cselekvő hátrányának” ellensúlyozása).
585. Ebben az összefüggésben korlátozó megállapodásra szükség lehet a méretgazdaságosság eléréséhez is, különösen a címke létrehozásával, működtetésével és nyomon követésével kapcsolatos állandó költségek fedezéséhez szükséges méret eléréséhez. A korlátozások annak érdekében is nélkülözhetetlenek lehetnek, hogy a felek összeegyeztessék ösztönzöttségüket, és erőfeszítéseiket a megállapodás végrehajtására összpontosítsák³³⁴. Ha a megállapodás arra kötelezi a feleket, hogy ne működjenek a címkén vagy a szabványon kívül, a feleknek bizonyítaniuk kell, hogy miért nem elegendő pusztán egy címke vagy szabvány létrehozása a hatékonyságnövekedés eléréséhez. Általában elegendő, ha a megállapodás a fenntarthatósági előírást közös minimumelőírásként határozza meg, és ezáltal teret

³³¹ Lásd különösen a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 73–82. pontját.

³³² Például a környezetvédelmi előírások ezt adók, tilalmak vagy támogatások révén valósítják meg.

³³³ Ha a vállalkozásokat olyan fix összkvótás kereskedési rendszer köti, mint amilyen az uniós kibocsátáskereskedelmi rendszer, figyelembe kell venni, hogy a szennyezés csökkentése és a kibocsátási egységek felhasználásának ennek megfelelő visszaesése egy adott vállalkozásnál vagy ágazatban felszabadítja ezeket a kibocsátási egységeket, ami nulla nettó hatást eredményez a szennyezésre a kibocsátási egységek csökkentése nélkül (vízágyhatás).

³³⁴ Lásd különösen a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 80. pontját.

hagy a részt vevő vállalkozásoknak arra, hogy egyénileg a közösen elfogadott előírásnál szigorúbb fenntarthatósági előírást alkalmazzanak.

586. A megállapodás abban az esetben is szükséges lehet, ha a felek bizonyítani tudják, hogy az érintett piacon a fogyasztók számára – például magával a termékkel vagy használatának következményeivel kapcsolatos elegendő ismeret vagy információ hiánya miatt – nehéz objektív egyensúlyt teremteni a megállapodásból származó jövőbeli előnyeik és az ugyanazon megállapodás miatt elszenvedett közvetlen kár között, és ennek következtében túlbecsülik az azonnali hatás jelentőségét. Előfordulhat például, hogy a fogyasztók nem tudják felmérni a jobb minőség és innováció formájában jelentkező jövőbeli előnyöket, ha az azonnali hatás a termék árának emelkedése.
587. Főszabályként a fenntarthatósági megállapodásokban előírt kötelezettségek nem léphetik túl a megállapodás céljának eléréséhez szükséges mértéket.

9.4.3. *Haszon továbbadása a fogyasztóknak*

588. A 101. cikk (3) bekezdésében előírt második feltétel szerint a fogyasztóknak méltányos részesedést kell kapniuk az állítás szerinti előnyökből. A „fogyasztók” fogalma magában foglalja a megállapodás hatálya alá tartozó termékek valamennyi közvetlen vagy közvetett felhasználóját³³⁵. A fogyasztók akkor részesülnek méltányos arányban az előnyökből, ha a megállapodásból származó előnyök meghaladják az ugyanazon megállapodás által okozott kárt, így az érintett piacon a fogyasztókra gyakorolt általános hatás legalább semleges³³⁶. Ezért a megállapodásokból eredő fenntarthatósági előnyöknek a megállapodások hatálya alá tartozó termékek fogyasztóihoz kell kapcsolódniuk.
589. Sok esetben magától értetődő lehet, hogy vagy a fenntarthatóságból származó előnyök nem kapcsolódnak az érintett piac fogyasztóihoz, vagy hogy nem lennének elég jelentősek ahhoz, hogy ellensúlyozzák az érintett piacon okozott kárt. Ezzel szemben előfordulhatnak olyan esetek, amikor a versenyhátrány egyértelműen jelentéktelen a potenciális előnyökhöz képest, ami miatt elhárul a részletes értékelés szükségessége. Előfordulhatnak azonban olyan esetek is, amikor a részletes vizsgálat nem kerülhető el.

9.4.3.1. A használati értékből származó egyéni előnyök

590. A fogyasztói előnyök jellemzően az értékelés tárgyát képező megállapodás hatálya alá tartozó termékek fogyasztásából vagy használatából származnak. Ezek az előnyök megvalósulhatnak a minőségi hatékonyságból eredő jobb termékminőség vagy nagyobb termékválaszték formájában, vagy a költséghatékonyság eredményeként bekövetkező árcsökkenés formájában. Ilyen előnyök származhatnak a fenntartható termék fogyasztásából is, ugyanúgy, mint bármely más termék fogyasztásából. Ezek az előnyök „a használati értékből származó egyéni előnyöknek” tekinthetők, mivel a termék használatából erednek, és közvetlenül javítják a fogyasztóknak a szóban forgó termékkel kapcsolatos tapasztalatait.

³³⁵ Ez magában foglalja a termékeket inputként felhasználó gyártókat, a nagykereskedőket, a kiskereskedőket és a végső fogyasztókat, azaz azokat a természetes személyeket, akik szakmai vagy üzleti tevékenységükön kívül eső célok érdekében járnak el.

³³⁶ Lásd: a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 85. pontja, lásd még: a Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, 72. pont.

591. Például a szerves trágya segítségével termesztett zöldségek ízletesebbek lehetnek, fogyasztásuk pedig egészségesebb a fogyasztók számára, mint a nem szerves trágyákkal előállított zöldségek. Hasonlóképpen, a műanyag tartósabb anyagokkal való helyettesítése számos termék esetében növelheti a szóban forgó termékek élettartamát. Ilyen körülmények között a fogyasztók jobb minőséget élvezhetnek pusztán amiatt, hogy a szóban forgó terméket fogyasztják. Ezek tipikus minőségi hatékonyságnövekedések, amelyeket egy korlátozó megállapodás idézhet elő, és amelyek ellensúlyozhatják (a drágább, fenntartható anyagok megállapodás szerinti felhasználása miatti) áremelkedés vagy a választék (nem fenntartható termék használatának megállapodás szerinti mellőzése miatti) csökkenése által okozott kárt. Ha az előnyök elég jelentősek ahhoz, hogy ellensúlyozzák az áremelkedés vagy a csökkentett választék által okozott kárt, kártalanítják az ugyanazon megállapodás által megkárosított fogyasztókat, és így teljesítik a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt második feltételt.
592. A fenti példákban a használati értékéből származó egyéni előnyök mellett a szóban forgó megállapodásokat a fogyasztókon kívüli pozitív hatások (pozitív externáliák) kísérhetik. Pozitív externáliák vannak jelen, ha csökkennek a negatív externáliák, például a szennyezés, a talajerózió stb. Ezek a pozitív externáliák, amelyeket a társadalom ma vagy a jövőben élvezhet, a szóban forgó korlátozó megállapodás hiányában nem feltétlenül lettek volna lehetségesek. Ezek a pozitív externáliák különböznek az érintett piacon a fogyasztók által élvezett, a használati értékéből származó egyéni előnyöktől (lásd a 9.4.3.3. szakaszt).
593. A csomagolás csökkentésére irányuló megállapodások csökkenthetik a termelési és forgalmazási költségeket, és végső soron a termék árát is. Például az anyagok, a szállítás és a tárolás költségeit csökkentheti, ha a versenytársak között megállapodás születik arról, hogy kisebb méretű palackokban kínálnak folyékony mosószer-koncentrátumot. Hasonlóképpen, az infrastrukturális vagy disztribúciós szolgáltatások versenytársakkal való megosztására irányuló megállapodások csökkenthetik a felek költségeit, és ezáltal a végtermék árát. Az ilyen megállapodások okozta kár jelentkezhet ugyanis a fogyasztók szűkebb választási lehetőségeiben, de az alacsonyabb árból származó előny meghaladhatja a korlátozott választékból, vagy akár a szolgáltatások vagy termékek csökkent minőségéből eredő kárt³³⁷. Ugyanezeknek a megállapodásoknak lehetnek pozitív externáliái is, amelyek a környezetre gyakorolt csekélyebb negatív hatásokban állnak (lásd a lenti 9.4.3.3. szakaszt).
- 9.4.3.2. A használatától független értékéből származó egyéni előnyök
594. A fenntarthatósági megállapodásokból származó fogyasztói előnyök nemcsak a fenntartható termékek használatából származó közvetlen előnyöket foglalhatják magukban, hanem közvetett előnyöket is, amelyek abból erednek, hogy a fogyasztók értékelik a fenntartható fogyasztásuk másokra gyakorolt hatását. Egyes fogyasztók ugyanis többre értékelhetik egy fenntartható termék fogyasztását, mint egy nem fenntartható termék fogyasztását, mivel a fenntartható termék kevésbé káros hatással van másokra, mint a nem fenntartható termék.

³³⁷ A határköltségek vagy változó költségek csökkentése nagyobb valószínűséggel releváns a hatékonyságnövekedés értékelése szempontjából, mint az állandó költségek csökkenése; elvben az előbbiek nagyobb valószínűséggel eredményeznek alacsonyabb fogyasztói árakat.

595. A fogyasztók például nem feltétlenül azért választanak egy adott folyékony mosószer, mert jobban tisztít, hanem azért, mert kevésbé szennyezi a vizet. Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a fogyasztók készek magasabb árat fizetni a fenntartható módon termesztett és kitermelt fából készült bútorokért, nem a bútorok jobb minősége miatt, hanem azért, mert meg akarják fékezni az erdőpusztulást és a természetes élőhelyek eltűnését. Hasonlóképpen, a járművezetők dönthetnek úgy, hogy drágább üzemanyagot használnak, nem azért, mert jobb minőségű és jobb a járműveik számára, hanem azért, mert kevésbé szennyező.
596. Ilyen körülmények között a fogyasztók termékhasználatával kapcsolatos tapasztalatai közvetlenül nem javulnak. Mindazonáltal a fogyasztók készek arra, hogy magasabb árat fizessenek egy fenntartható termékért, vagy korlátozzák fogyasztási választékukat azért, hogy nem használják a termék nem fenntartható változatát annak érdekében, hogy a társadalom vagy a jövő nemzedékek javát szolgálják. Így az érintett piacon a fogyasztók közvetett, használatától független értékből származó előnyökhöz jutnak a másokra, többek között az érintett piacon kívüli nem felhasználókra gyakorolt hatás személyes/egyéni értékelése révén.
597. Azok a fogyasztók, akik készek többet fizetni az ilyen termékekért, úgy érzik, hogy azok jobb minőségűek, éppen a mások számára jelentkező előnyök miatt. Ezért gazdasági szempontból az ilyen közvetett minőségi előnyök nem különböznek a termék közvetlen használati értékét növelő szokásos minőségjavító előnyöktől, amelyeket a fenti 9.4.3.1. szakasz tárgyal. Az ilyen közvetett, használatától független értékből származó előnyök mérése történhet a fogyasztók fizetési hajlandóságának vizsgálatával, például a vásárlók körében végzett felmérések révén.
598. Különbség állhat fenn aszerint, hogy a fogyasztók mit mondanak preferenciáiknak, és hogy vásárlási magatartásuk mire utal preferenciájukként. Ez megmutathatja, hogy az állított preferenciák túlbecsülik, vagy éppen ellenkezőleg, alulbecsülik a valós preferenciákat. A felmérések hipotetikus választásaival összefüggő ilyen torzítások enyhítése érdekében a felméréseknek hasznos és megfelelő kontextust kell biztosítaniuk. Emellett a feltett kérdéseknek figyelembe kell venniük a társadalmi normákat, a fogyasztói ismereteket és szokásokat, illetve a mások magatartásával kapcsolatos elvárásokat.
599. Általánosabban fogalmazva, a 101. cikk (3) bekezdése szerinti bizonyítási tehernek való megfelelés érdekében a megállapodásban részes feleknek meggyőző bizonyítékkal kell szolgálniuk a fogyasztók tényleges preferenciáiról. A megállapodásban részes feleknek el kell kerülniük, hogy saját preferenciáikat a fogyasztókéi fölé helyezték.
600. A fogyasztók fizetési hajlandóságának értékelése során nem szükséges értékelni az érintett piacon minden egyes fogyasztó hajlandóságát. A vizsgálat céljából elegendő, ha az értékelés az érintett piac összes fogyasztójának reprezentatív hányadán alapul³³⁸.

9.4.3.3. Kollektív előnyök

601. A 9.4.3.2. szakasz a használatától független értékből származó egyéni előnyökre vonatkozik, amelyek az egyéni fogyasztók önkéntes (altruista) választásaira korlátozódnak. Azonban nem minden negatív externáliát lehet orvosolni a fogyasztók önkéntes, egyéni fellépésével. Mivel az egyéni fogyasztás

³³⁸ A Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, 72. pont.

fenntarthatósági hatása nem feltétlenül a fogyasztó egyénre, hanem egy nagyobb csoportra hárul, kollektív fellépésre – például együttműködési megállapodásra – lehet szükség a negatív externáliák internalizálása és a társadalom nagyobb csoportjánál jelentkező fenntarthatósági előnyök biztosítása érdekében³³⁹. Előfordulhat például, hogy a fogyasztók nem akarnak magasabb árat fizetni egy zöld, de költséges technológiával előállított termékért. Annak biztosítása érdekében, hogy a zöld technológia használatából származó előnyök megvalósuljanak, szükség lehet a szennyező technológia fokozatos kivezetéséről szóló megállapodásra. Ezeket az előnyöket „kollektív előnyöknek” nevezik, mivel azok a termék fogyasztók általi egyéni megítélésétől függetlenül jelentkeznek, és objektíve az érintett piac fogyasztóihoz is eljuthatnak, ha az utóbbiak a kedvezményezettek nagyobb csoportjának részét képezik.

602. Bár a korlátozó megállapodásokból származó negatív hatások és előnyök közötti egyensúly megteremtése általában azon az érintett piacon történik, amelyre a megállapodás vonatkozik, ha két piac kapcsolódik egymáshoz, figyelembe lehet venni a különálló piacokon elért hatékonyságnövekedést, feltéve, hogy a korlátozás által érintett és a hatékonyságnövekedés előnyeit élvező fogyasztók csoportja lényegében azonos³⁴⁰.
603. Analógia útján, ha az érintett piacon a fogyasztók jelentős átfedésben vannak az érintett piacon kívüli kedvezményezettekkel, vagy e kedvezményezettek közé tartoznak, az érintett piac fogyasztói számára az e piacon kívül jelentkező kollektív előnyök akkor vehetők figyelembe, ha azok elég jelentősek ahhoz, hogy az érintett piac fogyasztóit kompenzálják az elszenvedett kárért³⁴¹.
604. A kevésbé szennyező üzemanyagot vásárló járművezetők például olyan polgárok is, akik a kevésbé szennyező üzemanyag használata esetén élveznék a tisztább levegő előnyeit. Amennyiben megállapítható a fogyasztók (ebben a példában a járművezetők) és a kedvezményezettek (polgárok) közötti jelentős átfedés, a tisztább levegőből származó fenntarthatósági előnyök elvben relevánsak az értékelés szempontjából, és figyelembe vehetők, ha elég jelentősek ahhoz, hogy kompenzálják az érintett piac fogyasztóit az elszenvedett kárért. Előfordulhat viszont, hogy a fogyasztók olyan fenntartható pamutból készült ruházatot vásárolnak, amely csökkenti a vegyi anyagok és a víz felhasználását azon a földterületen, ahol a gyapotot termesztik. Az ilyen környezeti előnyök elvileg kollektív előnyökként figyelembe vehetők. A ruházati cikkek fogyasztói és e környezeti előnyök kedvezményezettjei között azonban valószínűleg nem áll fenn jelentős átfedés, mivel az előnyök csak a gyapottermesztés területén fordulnak elő. Ezért nem valószínű, hogy ezek a kollektív előnyök elérnék a fogyasztókat az érintett piacon. Amennyiben

³³⁹ Az ilyen helyzetekben jelentkező piaci hiányosság jellemzően abban áll, hogy a nem fenntartható fogyasztás negatív externáliákat gyakorol másokra. Ezeket az externáliákat (például a kibocsátásokat) az egyes vásárlók nem teljes mértékben internalizálják, ezért azok túl magasak. Hasonlóképpen, a piaci hiányosság a fenntartható fogyasztásból eredő pozitív externáliákból is állhat, amelyeket a fogyasztók egymásra gyakorolnak. Ezekből a szabad piac lényegében ugyanebből az okból nem biztosít elegendő.

³⁴⁰ A 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 43. pontja; lásd még: a Törvényszék 2006. szeptember 27-i ítélete, GlaxoSmithKline Services kontra Bizottság, T-168/01, EU:T:2006:265, 248. és 251. pont; a Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard Inc, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 242. pont; a Bizottság határozata (2013. május 23.) az AT.39595 – Air Canada/United Airlines/Lufthansa (Star Alliance) ügyben.

³⁴¹ A fogyasztók kompenzálhatók egyfajta fenntarthatósági előnnyel vagy egyéni és kollektív előnyök kombinációjával (lásd a 9.4.3.4. szakaszt).

a fogyasztók hajlandóak többet fizetni, ha a ruhadarabot fenntartható módon termesztett gyapottól készítik, a helyi környezeti előnyök a ruhanemű fogyasztói számára jelentkező, nem használattal összefüggő értékből származó egyéni előnyként vehető figyelembe (lásd a 9.4.3.2. szakaszt).

605. Ahhoz, hogy a kollektív előnyök megvalósuljanak, a megállapodás piaci lefedettségének gyakran jelentősnek kell lennie. Ha például tíz mosógépgyártó közül csak kettő járul hozzá ahhoz, hogy felhagyjon a szennyezőbb változatokkal, akkor a megállapodás valószínűleg nem lesz képes megakadályozni a potyázást, és így valószínűleg nem fogja megfelelően csökkenteni a szennyezést, mivel az önértékű fogyasztók a szennyező változatokat a fennmaradó egy vagy több beszállítótól továbbra is megvásárolhatják³⁴².
606. A kollektív előnyök figyelembevétele érdekében a feleknek képesnek kell lenniük arra, hogy:
- a) egyértelműen leírják az állításuk szerinti előnyöket, és bizonyítsák, hogy azok már felmerültek vagy valószínűleg bekövetkeznek;
 - b) egyértelműen meghatározzák a kedvezményezetteket;
 - c) bizonyítsák, hogy az érintett piacon a fogyasztók jelentős átfedésben vannak a kedvezményezettekkel, vagy azok közé tartoznak; valamint
 - d) bemutassák, hogy a kollektív előnyöknek mely, az érintett piacon kívül előforduló vagy valószínűsíthetően bekövetkező része éri el az érintett piacon a termék fogyasztóit.
607. A hatóságok jelentéseinek vagy elismert tudományos szervezetek által készített jelentéseken alapuló, kollektív előnyökre vonatkozó bizonyítékok különös jelentőséggel bírhatnak ezen értékelés szempontjából.
608. Ha nem állnak rendelkezésre adatok az érintett előnyök mennyiségi elemzéséhez, akkor is be kell tudni mutatni a fogyasztókra gyakorolt, világosan meghatározható, nem pusztán marginális pozitív hatást. A kollektív előnyök mérésével és számszerűsítésével kapcsolatos jelenlegi tapasztalatok továbbra is szűkösek. A Bizottság a konkrét esetek kezelésével kapcsolatos tapasztalatok összegyűjtését követően tud majd további iránymutatást nyújtani ebben a kérdésben, ami lehetővé teheti értékelési módszerek kidolgozását.

9.4.3.4. Bármilyen típusú vagy valamennyi típusú előny

609. A fenntarthatósági megállapodásban részes felek minden esetben szabadon terjeszthetnek elő bizonyítékokat és érveket a fogyasztói előnyök három típusának bármelyikére vagy mindegyikükre vonatkozó állítások alátámasztására. A felek választása függhet az ügy sajátosságaitól és a rendelkezésre álló bizonyítékok megalapozottságától. Egyes esetekben kizárólag a használati értékéből származó egyéni előnyök bizonyítása lehet elegendő a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesítéséhez, míg más esetekben a használatától független értékből származó egyéni előnyök vagy a kollektív előnyök is elegendőek lehetnek. Más esetekben az előnyök két vagy mindhárom típusának kombinációja is lehetséges.

³⁴² Ebben a példában azonban nemcsak a megállapodás potenciális előnye korlátozott a lefedettség elégtelensége miatt, hanem a potenciális versenyhátrány is (alapvetően ugyanezen okokból).

9.4.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

610. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt negyedik feltétel szerint a megállapodás nem teheti lehetővé a felek számára, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt. A feltétel lényegében azt biztosítja, hogy bizonyos mértékű szórványos verseny mindig megmaradjon a megállapodás által érintett piacon, az előnyök mértékétől függetlenül.
611. Ez utóbbi feltétel akkor is teljesülhet, ha a versenykorlátozó megállapodás az egész iparágra kiterjed, feltéve, hogy a megállapodásban részes felek továbbra is erőteljesen versenyeznek a verseny legalább egy fontos területén. Ha például a megállapodás megszünteti a minőség vagy a választék terén a versenyt, de az árverseny szintén fontos paraméter az érintett ágazatban folyó verseny szempontjából, és nem korlátozott, ez a feltétel továbbra is teljesülhet.
612. Továbbá, ha a versenytársak számos különböző termékkel versenyeznek, mind ugyanazon az érintett piacon, a verseny megszüntetése a termék egy vagy több változata tekintetében nem feltétlenül jelenti azt, hogy az érintett piacon megszűnik a verseny.
613. Hasonlóképpen, ha a versenytársak úgy döntenek, hogy egy adott szennyező technológiát vagy egy adott nem fenntartható összetevőt nem használnak termékeik előállítására során, a versenytársak közötti verseny nem szűnik meg, ha továbbra is versenyeznek a végtermék ára és/vagy minősége terén.
614. Végül a verseny korlátozott ideig történő megszüntetése, amely nem befolyásolja a verseny alakulását ezen időszak lejártát után, nem akadályozza e feltétel teljesülését. Például a versenytársak közötti olyan megállapodás, amely ideiglenesen korlátozza a nem fenntartható összetevőt tartalmazó termék egy változatának gyártását annak érdekében, hogy a piacon fenntartható helyettesítőt vezessenek be, és amelynek célja, hogy a fogyasztókkal megismertesse az új termék tulajdonságait, eleget tesz a verseny utolsó feltételének.

9.5. **A hatóságok bevonása**

615. A kormányzati vagy helyi hatóságoknak a fenntarthatósági megállapodások megkötésébe való bevonása vagy e hatóságok ilyen megállapodások létezéséről való tudomása önmagában nem indokolja, hogy az ilyen megállapodásokat a versenyszabályokkal összeegyeztethetőnek tekintsék. A hatóságok ilyen közreműködése vagy tudomása nem mentesíti a fenntarthatósági megállapodásban részes feleket a 101. cikk (1) bekezdésének megsértéséért való felelősség alól. Hasonlóképpen, ha a hatóságok aktusai csupán ösztönzik vagy megkönnyítik a vállalkozások számára az önálló versenyellenes magatartást, e vállalkozások továbbra is a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartoznak³⁴³.
616. A versenykorlátozó fenntarthatósági megállapodás felei azonban nem vonhatók felelősségre versenyjogi jogsértésekért, ha a hatóságok arra kényszerítették vagy kötelezték őket, hogy kössék meg a megállapodást, vagy ha a hatóságok erősítik a megállapodás hatását³⁴⁴.

³⁴³ A Bíróság 2003. szeptember 9-i ítélete, CIF, C-198/01, ECLI:EU:C:2003:430, 56. pont.

³⁴⁴ A Bíróság 2013. december 12-i ítélete, Soa Nazionale Costruttori, C-327/12, EU:C:2013:827, 38. pont; a Bíróság 2006. december 5-i ítélete, Cipolla és társai, C-94/04, EU:C:2006:758, 47. pont.

9.6. Példa

617. A puha mentesítési szabályok kedvezményében részesülő megállapodás

1. példa

A helyzet: A reggeli gabonapelyheket tetszetős, színes kartondobozokban értékesítik. Az évek során ezek a dobozok egyre nagyobbak lettek, nem a tartalom növekedése miatt, hanem pusztán azért, hogy vonzóbbá és ígéretesebbé tegyék őket a fogyasztók számára. Ez egy jövedelmező marketingstratégia, mivel a fogyasztók gyakran spontán módon vásárolnak reggeli gabonapelyheket, és a nagyobb méret a jobb üzlet benyomását kelti. Mivel minden gyártó követte ezt a stratégiát, az nem gyakorolt jelentős hatást piaci részesedésükre. Ez azonban a termékeikhez használt csomagolóanyagok mintegy 15 %-os többletét eredményezte.

A Prevent Waste, amely nem kormányzati szervezet, kritikával illette a reggeli gabonapelyhek gyártóinak „üres dobozos” stratégiáját, amely pazarló és káros a környezetre, és több természeti erőforrást használ fel, mint amennyi e termékek hatékony előállításához és forgalmazásához szükséges. Erre válaszul a kereskedelmi szervezetükben tömörülő reggeligabonapelyhek-gyártók megállapodtak abban, hogy korlátozzák termékeik túlzott mértékű csomagolását. Közös megállapodtak abban, hogy a többletet legfeljebb 3 %-ra korlátozzák annak biztosítása érdekében, hogy a gabonapelyhes dobozok továbbra is könnyen használhatók legyenek, döntésüket pedig nyilvánosságra hozták. A gyártók az év eleje óta hajtják végre a megállapodást, és az a piac 100 %-át lefedi. Ennek eredményeként a nagykereskedelmi ár 6 %-át kitevő csomagolási költségek mintegy 10 %-kal csökkentek. Ez a reggeli gabonapelyhek nagykereskedelmi árának körülbelül 0,5 %-os csökkenéséhez és a kiskereskedelmi ár 0–0,5 %-os csökkenéséhez vezetett.

Elemzés: A versenytársak olyan elemekben állapodnak meg, amely hatással van a termék árára, de ezt átlátható módon teszik, lehetővé téve mindenki számára, hogy ezt a megközelítést anélkül alkalmazza, hogy erre kötelezettséget írnanak elő. Nem kerül sor érzékeny információk cseréjére, és a döntésnek való megfelelés könnyen nyomon követhető. Emellett a gabonapelyhek-gyártók továbbra is szabadon csökkenthetik saját csomagolásukat, ha úgy kívánják. Ezenkívül a csomagolásfelesleg korlátozására vonatkozó megállapodás nagyon csekély, sőt lefelé irányuló hatást gyakorol a reggeli gabonapelyhek árára, nem befolyásolja a gabonapelyhek-gyártók közötti versenyt az ár, a minőség és az innováció fő paraméterei tekintetében, és csak nagyon korlátozott mértékben érinti a versenyt a marketing terén (tekintettel a doboztúlméretezési stratégia látszólag korlátozott hatására). A megállapodás tehát megfelel a mentesítési szabály feltételeinek, és így nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. A megállapodás valójában javítja a fogyasztók számára az eredményt azáltal, hogy megszünteti a költséges csomagolásfelesleggel kapcsolatos stratégiákat, amelyek csekély hatással vannak a versenyre.

618. A versenyre érzékelhető hatást nem gyakorló megállapodás

2. példa

A helyzet: A Fair Tropical Fruits, egy nem kormányzati szervezet, több gyümölcskereskedővel együtt létrehozta a tisztességes kereskedelemről származó trópusi gyümölcsökre vonatkozó címkét (a továbbiakban: FTF címke). A címke használatához a trópusi gyümölcsökkel kereskedő cégeknek garantálniuk kell, hogy a szóban forgó gyümölcsök olyan gazdaságokból származzanak, ahol a peszticidek

biztonságos használatára vonatkozó bizonyos minimumfeltételek teljesülnek. Ezek a cégek továbbra is szabadon kereskedhetnek más címkével ellátott gyümölcsökkel. A Fair Tropical Fruits nyomonkövetési rendszert hozott létre annak tanúsítására, hogy az FTF címkével értékesített termékek megfelelnek a minimumfeltételeknek. A részvétel feltételei, valamint a nyomonkövetési rendszer módszertana és eredményei megtalálhatók a Fair Tropical Fruits honlapján. Az FTF címkével értékesített gyümölcsök drágábbak, mint a kereskedelemben forgalmazott más trópusi gyümölcsök.

Az FTF címkéjét az egész EU-ban bevezették, és számos nagykereskedő használja a címkét, és aláírta a címke minimumfeltételeinek tiszteletben tartásáról szóló megállapodást. A címke egyes fogyasztók körében gyorsan népszerűvé vált. A trópusi gyümölcsök típusától és az érintett földrajzi piactól függően az EU-ban a címkével értékesített gyümölcsök piaci részesedése jelenleg 2,6 % (ananász) és 14,7 % (mangó) között mozog. A piac fennmaradó részét ugyanazok a kereskedők szolgálják ki a címkén kívüli tevékenységük körében, valamint más, a megállapodásban nem részes kereskedők.

Elemzés: A FTF címkével értékesített gyümölcsök magasabb ára szükségessé teheti a megállapodás hatásainak értékelését. Tekintettel azonban a megállapodás hatálya alá tartozó termékeknek az EU különböző piacain fennálló szerény piaci részesedésére, az egyéb címkék és a hagyományos termékek által birtokolt jelentős piaci részesedésre és az általuk jelentett versenyre, arra a tényre, hogy a FTF címkében való részvétel önkéntes és nem kizárólagos alapon történik, és hogy a címke használatára vonatkozó engedély csak bizonyos minimumfeltételek tiszteletben tartásától függ, a címke létrehozására és használatának engedélyezésére vonatkozó megállapodások valószínűleg nem járnak érzékelhető negatív hatásokkal. A megállapodások tehát nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá. A megállapodások ugyanis bővíthetik a fogyasztók rendelkezésére álló választási lehetőséget azáltal, hogy lehetővé teszik számukra a „tisztes kereskedelmi” jellemzőkkel rendelkező termékek azonosítását.

619. Olyan megállapodás, amely valószínűleg nem korlátozza a 101. cikk (1) bekezdése szerint a versenyt, és/vagy valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételnek.

3. példa

A helyzet: Az egyik tagállamban egy államilag finanszírozott szellemi műhely által bizonyos feldolgozott élelmiszerek zsírtartalmának ajánlott szintjei tekintetében végzett kutatás megállapításaira adott válaszként ugyanezen tagállam néhány nagyobb feldolgozottélelmiszer-gyártója – egy iparági szakmai szövetségben folytatott hivatalos vitán keresztül – megállapodik a termékek ajánlott zsírtartalmának meghatározásáról. A felek a tagállamban együttesen a termékadások 70 %-át képviselik. A felek kezdeményezését a szellemi műhely által finanszírozott nemzeti reklámkampány támogatja, amely felhívja a figyelmet a feldolgozott élelmiszerek magas zsírtartalmának veszélyeire.

Elemzés: A zsírtartalomra vonatkozó adatok ugyan ajánlások – tehát önkéntesek –, a nemzeti reklámkampány széleskörű publicitásának következtében azonban a zsírtartalom ajánlott szintjét valószínűleg a tagállam minden feldolgozottélelmiszer-gyártója alkalmazza majd. Ennélfogva valószínű, hogy az ténylegesen a feldolgozott élelmiszerek zsírtartalmának legmagasabb szintjét fogja képezni. Emiatt csökkenhet a fogyasztók választási lehetősége a termékpiacon. A felek azonban továbbra is

versenyezhetnek a termékek számos más jellemzője – ár, méret, minőség, íz, egyéb tápértékbeli jellemzők és sótartalom, az összetevők egyensúlya és a márkanév – tekintetében. Emellett a termékinálat zsírtartalma tekintetében is növekedhet a verseny, amennyiben a felek a legalacsonyabb zsírtartalmú termékek kínálatára törekednek. Ennélfogva nem valószínű, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású. Még ha azonban megállapítást nyer is, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében érzékelhető negatív hatást gyakorol a versenyre – mivel a fogyasztókat megfosztják a magas zsírtartalmú élelmiszerek választásának lehetőségétől –, a fogyasztók számára a kapott információk értékében és az egészségre gyakorolt kedvező hatásokban megnyilvánuló előnyök valószínűleg felülmúlják a kárt, és a megállapodás valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

620. Olyan megállapodás, amely korlátozza a 101. cikk (1) bekezdése szerint a versenyt, és/vagy valószínűleg nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételnek.

4. példa

A helyzet: Egy adott piac valamennyi jelentős bútorgyártója egyetért abban, hogy bevezetik a „zöld fa” címkét a fenntartható módon termesztett fából készült bútorok esetében. Jogszabály jelenleg nem határoz meg fenntarthatósági előírásokat a fára vonatkozóan. A felek megállapodtak abban, hogy 3 éven belül alkalmazzák az új előírást, amely szerint a bútorokban felhasznált fa legalább 30 %-át fenntartható módon kell termesztetni. Ezen időszakot követően a megállapodásban részes felek által gyártott valamennyi bútornak meg kell felelnie az elfogadott előírásnak, és ellátják a „zöld fa” címkével. A felek továbbra is szabadon gyárthatnak olyan bútorokat, amelyek más címkék szerint (még) szigorúbb előírásoknak felelnek meg. Néhány gyártó már most is így jár el. Az elfogadott fenntarthatósági előírás lassítja, de nem akadályozza meg az erdőterületek csökkenését és biológiai sokféleségük romlását. Ezért a nem kormányzati szervezetek kritikával illették a címkét, mint „túl kevés és túl későn” hozott intézkedést.

A megállapodásban részes bútorgyártók együttes piaci részesedése 85 %. Jelenleg a felek teljes értékesítésének mintegy 80 %-a nem fenntartható módon termesztett és kitermelt fából készült bútorokból áll. A piac fennmaradó 15 %-át olyan kisebb gyártók birtokolják, amelyek más fenntarthatósági címkék alatt értékesítenek. A bútorgyártók által harmadik fél tanácsadóktól megrendelt tanulmányok becslései szerint a „zöld fa” címke előírásának való megfelelés átlagosan 40 %-kal növeli a fa költségét, és hogy ez átlagosan 20 %-kal növeli azon bútorok előállítási költségeit, amelyek fő összetevője a fa. Az előállítási költségek átlagosan a végső ár 60 %-át teszik ki, a fennmaradó 40 %-ot pedig a forgalmazási költségek jelentik. A bútorok végső árának növekedése várhatóan átlagosan 12 % lesz.

Egy külön közzétett tanulmány szerint a fogyasztók átlagosan 5 %-kal hajlandók többet fizetni a „zöld fa” előírásnak megfelelő bútorokért, mint a nem fenntartható fabútorokért. Ez a kutatás a fogyasztók arra vonatkozó kikérdezésén alapul, hogy hajlandóak-e fizetni a „zöld fa” előírásnak megfelelő fából készült bútorokért, valamint egy olyan választási kísérleten, amely különböző, eltérő minőségű és árú bútorgyártási lehetőségeket foglal magában.

Elemzés: Tekintettel a megállapodás által lefedett piacra és a jelentős áremelkedésre, a megállapodás valószínűleg sérti a 101. cikk (1) bekezdését. A fatermesztés és -kitermelés fenntarthatóságának javítása formájában megvalósuló lehetséges hatékonyságnövekedés valószínűleg nem jár olyan előnyökkel a

fogyasztók számára, amelyek felülmúlják a várható áremelkedést: a fogyasztók fizetési hajlandóságára vonatkozó tanulmány azt mutatja, hogy a fogyasztók a várható 12 %-os áremelkedésnél átlagosan jóval kevesebbre értékelik a jobb fenntarthatósági feltételeket (a végső ár 5 %-ára). Ezenkívül valószínűtlennek tűnik, hogy a megállapodás nélkülözhetetlen lenne a fatermesztés fenntarthatósági előírásainak szigorításához. Ezt bizonyítja az a tény, hogy a megállapodás egyes felei és más bútorgyártók már most is szigorúbb előírásokat és címkéket alkalmaznak. Más szóval nem világos, hogy miért van szükség a megállapodásra a fenntarthatósági előírások szigorítása érdekében, és hogy az egyes bútorgyártók egyéni fellépése miért nem tenné lehetővé számukra, hogy hasonló módon vagy – a verseny nyomásának köszönhetően – még jobban szigorítsák az előírásokat. A megállapodás ezért nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek közül legalább kettőnek, és így nem részesülhet a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom alóli kivételben.

621. Olyan megállapodás, amely korlátozza a 101. cikk (1) bekezdése szerint a versenyt, és valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételnek.

5. példa:

Mosógépek gyártói jelenleg számos gépet gyártanak, a műszaki szempontból fejlettebb, legújabb modellektől kezdve egészen a műszaki szempontból kevésbé fejlett, régebbi modellekig. Míg a régebbi, kevésbé fejlett modellek több villamos energiát és vizet használnak, olcsóbb az előállításuk, és alacsonyabb áron értékesítik őket, mint a legújabb és műszakilag fejlettebb modelleket. Egy uniós rendelettel összhangban minden modellt nyolc energiahatékonysági kategóriába sorolnak, A-tól H-ig, és ennek megfelelően címkézik.

Az ipari innováció középpontjában az új modellek energiahatékonyságának további javítása áll. A mosógépgyártók azonban úgy érzik, hogy felelősségük, hogy más módokon is próbálják csökkenteni gépeik energiafogyasztását. Ezért megállapodtak abban, hogy fokozatosan megszüntetik az F–H kategóriába tartozó mosógépek – a régebbi és legkevésbé energiahatékony modellek – gyártását és értékesítését. Ezek a régebbi modellek a legkevésbé víztakarékosak.

A megállapodás valamennyi gyártóra kiterjed, és így a piac csaknem 100 %-át lefedi. Előírja, hogy az F–H kategóriába tartozó mosógépek gyártását és értékesítését két éven belül fokozatosan meg kell szüntetni. Ezek a modellek jelenleg az összes piaci értékesítés mintegy 35 %-át teszik ki. Míg az összes részt vevő gyártó már gyárt néhány, A–E kategóriába tartozó modellt, és így egyikük sem veszíti el a jelenlegi értékesítéseinek összességét, az egyes gyártókat a helyzet különbözőképpen érinti, a modellek jelenlegi skálájától függően. Ezért valószínű, hogy ez hatással lesz a gyártók közötti versenyre. Emellett az F–H kategória fokozatos megszüntetése csökkenti a fogyasztók rendelkezésére álló gépek választékát, és növeli az átlagos beszerzési költséget. Az F–H kategóriába tartozó mosógépek átlagos vásárlója esetében a gép ára 40–70 EUR-val emelkedik.

Az F–H kategória fokozatos megszüntetésére vonatkozó megállapodás végrehajtása előtt az ágazat reklámkampányok segítségével megpróbálta a keresletet e kategóriáktól elterelni. Tanulmányok kimutatták, hogy e kampányok sikertelensége annak tudható be, hogy sok fogyasztó számára nehéz egyensúlyt teremteni a villamosenergia- és vízszámlái jövőbeli csökkentésének pozitív hatása és a gép vételárának azonnali emelkedése által okozott negatív hatás között.

Ezek a tanulmányok azt is kimutatják, hogy a mosógépek vásárlóinál valójában jelentős haszon keletkezik az F–H kategória fokozatos kivezetéséből. A mosógép átlagos vásárlójánál egy-két éven belül megtérül a vételár emelkedése az alacsonyabb villamosenergia- és vízköltségek formájában. A fogyasztók túlnyomó többségénél, beleértve azokat is, akik ritkábban használják a gépüket, négy éven belül megtérül a vételár emelkedése. Mivel az A–E kategóriába tartozó gépek átlagos várható élettartama legalább öt év, a fogyasztók csoportként részesülnek a megállapodás előnyeiből. Ezt a nettó hasznót a mosógépek valamennyi felhasználója számára tovább növelik a villamosenergia- és vízhasználat együttes csökkenéséből eredő környezeti előnyök. A villamosenergia-fogyasztás csökkenése a villamosenergia-termelésből származó szennyezés csökkenéséhez vezet, ami a fogyasztók javát szolgálja, amennyiben a szennyezéssel összefüggő piaci hiányosságot más szabályozási eszközök (pl. az európai kibocsátáskereskedelmi rendszer, amely korlátozza a szén-dioxid-kibocsátást) még nem orvosolják. A vízfogyasztás csökkenése a vízszennyezés csökkenéséhez vezet. Mivel a mosógépek felhasználói a teljes lakosság túlnyomó többségét teszik ki, e környezeti előnyök egy része az érintett piacon a megállapodás által érintett fogyasztókra hárul.

Elemzés: Bár a megállapodás valószínűleg érzékelhető negatív hatásokkal jár, és a 101. cikk (1) bekezdésébe ütközik, valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek is. Különösen: i. a megállapodás eredményeként az átlagos mosógép energiahatékonyabbá és víztakarékosabbá válik, ii. ezt nem lehetett volna kevésbé korlátozó megállapodással, például kollektív reklámkampánnyal vagy címkével elérni, iii. az érintett piac fogyasztóinál előny keletkezik az egyéni gazdasági előnyök és a kollektív környezeti előnyök révén, és iv. a verseny nem szűnt meg, mivel a megállapodás csak a modellek körét érinti, amely a verseny egyik paramétere, más paramétereket pedig nem, amelyeket illetően a verseny megvalósulhat és meg is valósul.